

¡Comparte la belleza!

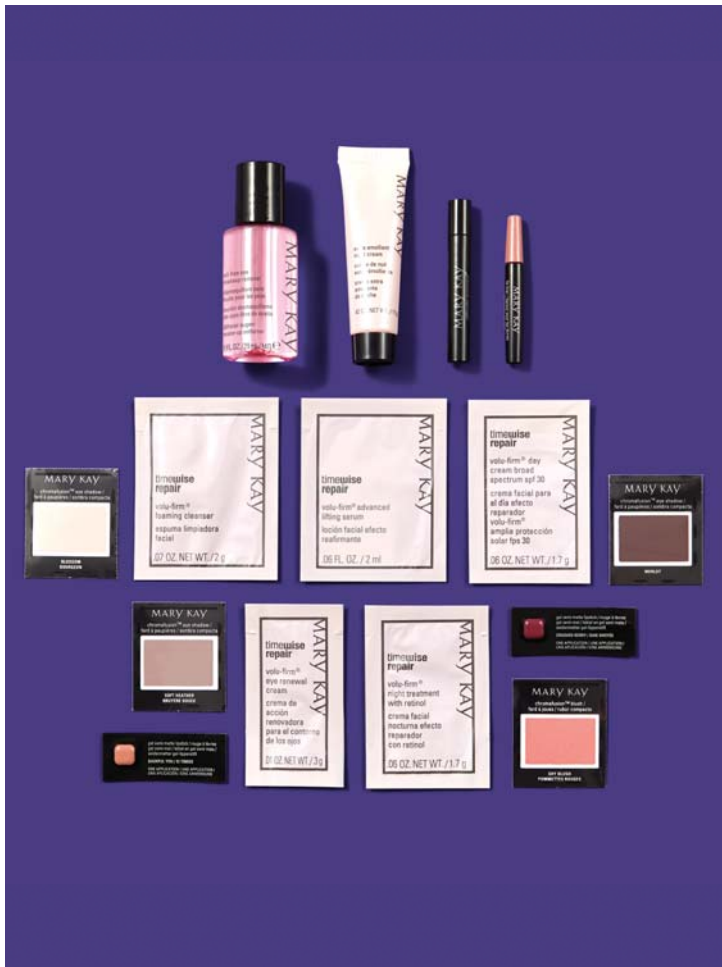
Pide tus muestras *Mary Kay*® en el formulario de pedidos para
Consultoras bajo la Sección 2 (*Sales aids*).

MARY KAY

MK® / MARY KAY® / ©2019 MARY KAY INC. WN858510 2/19 IMPRESO EN EUA

LA,
GUÍA
ESENCIAL *de*
MUESTRAS

MARY KAY



n...
demostración,
UNA CONVERSACIÓN,
ciones y
regalitos.

Las muestras son herramientas de
IDEALES PARA INICIAR
desarrollar rela
dar como

Comparte **LA BELLEZA**

En Mary Kay nos encanta compartir. Y las muestras son algunas de las pequeñas cosas que te pueden ayudar a compartir la belleza a lo grande. Las muestras son excelentes para comenzar una conversación con clientas nuevas y actuales. Las muestras pueden mantener contentas a las clientas porque pueden probar los productos antes de comprar. Y las muestras pueden difundir buena voluntad.

Después de todo, ¿a quién no le gusta recibir algo extra?

A continuación encontrarás maneras de aprovechar las muestras para tener éxito.



Profundiza para un efecto **RADIANTE**

¡Nuevo! *TimeWise Repair® Revealing Radiance® Facial Peel Sample, tira/6*

Formulado con ácido glicólico, el gel facial efecto *peeling TimeWise Repair® Revealing Radiance®* se concentra en una exfoliación superficial de multicapas.

Consejo para las muestras:

Al principio de tu fiesta del cuidado de la piel, pídeles a las invitadas que apliquen el gel facial efecto *peeling* al dorso de su mano.

El producto puede realizar su efecto mágico mientras das tu presentación. Al final de la fiesta podrías darle a cada invitada una muestra para que se la lleve a casa, la pruebe en su cara y vea el efecto completo. Dale seguimiento en un par de días para ver si están listas para comprar el producto de tamaño regular.



*Solicitaste más muestras.
¡Y te escuchamos!*

Contacta a tus CLIENTAS ACTUALES

- ♥ Coloca muestras en los pedidos para presentarles a tus clientas los nuevos productos. Luego, llámalas y pregúntales si les gustaron las muestras.
- ♥ Da seguimiento a tus clientas que están inscritas para recibir *La imagen* con muestra. Pídeles sus comentarios y ofrece mostrarles el producto en tamaño regular.



*¿Lo sabías? El 60 por ciento de las Consultoras de Belleza Independientes que usa el Programa de Clientes PreferidosSM es contactado por sus clientas, y el 42 por ciento recibe pedidos de sus clientas luego de haber recibido *La imagen* por correo postal.*

*Segun los resultados de una encuesta de diciembre de 2016 para el Programa de Clientes PreferidosSM de Consultoras de Belleza Independientes.

Busca nuevas CLIENTAS POTENCIALES

A las mujeres les gusta estar informadas cuando se trata de lo más reciente en belleza, así que comparte mientras realizas tus tareas diarias.

A continuación, algunas ideas:



En la tintorería: Muestra tu aprecio. Dale a la encargada una muestra y dile algo como: *“Siempre quedo muy contenta con tus servicios. Aquí tienes una pequeña muestra de agradecimiento”*. Un mini juego de lujo para el cuerpo sería una buena opción.

¡No olvides darle seguimiento!

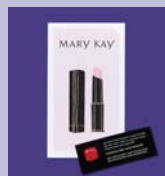
“C” nota el POTENCIAL

TimeWise Vitamin C Activating Squares®

Utiliza estos pequeños papelillos como muestras. Son rápidos y fáciles de compartir. Incluso podrías tener una fiesta *“C” nota la diferencia*. Coloca una exhibición de tus sueros* *Mary Kay®* junto con los *TimeWise Vitamin C Activating Squares®* y explica cómo trabajan en conjunto para elevar los resultados.



*No se deben combinar los *TimeWise Vitamin C Activating Squares®* con protector solar ni con productos para combatir el acné.



En el supermercado: Si estás formada en la fila y hay alguien que se ve “bien vestida”, podrías decirle algo como: “*Se nota que tomas muy en serio tu cuidado personal. Me gustaría que me dieras tu opinión sobre uno de mis productos*”. Luego, dale tu tarjeta de

presentación con una muestra de maquillaje y pregúntale si la puedes llamar más adelante. ¡Asegúrate de obtener su número de teléfono!



Juegos de fútbol de los niños: Cuando haya una pausa en la acción, reparte algunas muestras de productos del cuidado de la piel a las otras mamás y pídeles su opinión. Diles que podrían ganar GRATIS* algún producto de tamaño regular al ser anfitrionas de una clase del cuidado de la piel.

Consejo: La nota para muestra (mostrada arriba) es otra opción para distribuir muestras. Encuéntrala en *Mary Kay InTouch** > Herramientas de negocio > Central de fiesta.

*Disponible solo a través de Consultoras de Belleza Independientes participantes y con \$200 en ventas al menudeo (sin incluir impuestos).



Fiestas del cuidado de la piel y **CASAS ABIERTAS**

Las fiestas del cuidado de la piel y casas abiertas son las mejores ocasiones para repartir muestras, porque tienes reunidas a mujeres que están interesadas en la belleza.

- ♥ Las muestras son una forma higiénica en que las clientas pueden probar los productos durante una clase del cuidado de la piel o llevárselas a casa.
- ♥ Al final puedes brindar muestras de un producto que las invitadas no pudieron probar en tu fiesta del cuidado de la piel. Siempre da seguimiento con una llamada. Podría fomentar futuras compras.