

## CONSEJOS DE VENTAS PARA

# MARY KAY CLINICAL SOLUTIONS™

Ve los siguientes consejos y estrategias de Directoras de Ventas Independientes para ayudarte a compartir *Mary Kay Clinical Solutions™ Retinol 0.5 Set* con tus clientes:



DIRECTORA DE VENTAS SENIOR  
INDEPENDIENTE **LISA RAUPP**

“ Contacta a tus clientas que ya tienen una rutina del cuidado de la piel y cuéntales sobre los nuevos productos *Mary Kay Clinical Solutions™*. Comparte tus fotos de antes y después para mostrarles lo que los productos han hecho para tu piel. ¡Esta puede ser una gran manera de motivarlas a que lo compren!

Recuérdales a tus clientas que las amigas no dejan que sus amigas tengan arrugas. “¿A quién conoces que le gustaría un producto como *Mary Kay Clinical Solutions™*?” Contacta a esas personas y cuéntales del producto y lo que puede hacer para su piel. Explica lo importante que es ya tener una rutina del cuidado de la piel establecida antes de usar este producto para motivarlas a comenzar una rutina del cuidado de la piel *Mary Kay®*. ”



DIRECTORA DE VENTAS SENIOR  
INDEPENDIENTE **BRIDGETT MOORE**

“ Edúcate sobre *Mary Kay Clinical Solutions™ Retinol 0.5 Set* y la ciencia detrás del producto para que te puedas sentir segura al hablar con tus clientes. ¡El módulo de *Clinical Solutions™* con confianza es un gran lugar para comenzar! También puedes compartir el Volante de beneficios y la Guía de compatibilidad del producto en *Mary Kay InTouch®* con tus clientes para ayudarles a saber más sobre el producto. ”

DIRECTORA DE VENTAS SENIOR  
INDEPENDIENTE **AMY BOWMAN**

“ Educa a tus clientes sobre los productos en tu página de negocios en Facebook y comparte los resultados de las pruebas clínicas. Esto puede crear entusiasmo e interés en los productos ¡y podría llevar a más ventas! También puedes crear un nuevo grupo privado en Facebook para tus clientas especiales, para ayudarlas a lo largo del proceso de retinización usando el Plan de retinización como guía. ”

MARY KAY

Las marcas de fábrica, registradas y de servicio de terceros pertenecen a sus dueños respectivos.

“ Comparte sobre *Mary Kay Clinical Solutions™* en tu página de negocios en Facebook para crear receptividad en el mercado. Considera ofrecer un incentivo especial o un regalo de anfitriona para clientas que reserven una cita contigo para aprender más y comprar los productos.

Envía una foto del Volante de beneficios por mensaje de texto a tus mejores clientas del cuidado de la piel con una nota personal para contarles sobre este maravilloso producto. Luego invítalas a un evento en vivo en tu página de negocios en Facebook, donde puedes compartir información sobre el producto, contarles tu experiencia personal y explicar cómo usarlo.

Genera entusiasmo sobre los productos y alcanza a clientas potenciales con publicaciones entretenidas e informativas en redes sociales. Puedes buscar ideas para crear publicaciones especiales en el Calendario de mensajes para redes sociales de *Mary Kay Clinical Solutions™* en *Mary Kay InTouch®*. ¡Esto también podría abrir la puerta para clientas que quieran probar otros productos *Mary Kay®*!”



DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE **TANDY FISCHER**

“ Considera ofrecer un especial de compra-con-compra como incentivo para comprar *Mary Kay Clinical Solutions™ Retinol 0.5 Set*. Por ejemplo, puedes ofrecerles a tus clientas un descuento en algo de su Lista de deseos con la compra de *Mary Kay Clinical Solutions™ Retinol 0.5 Set*.

Considera enviar una corta encuesta a tus clientas para averiguar quién usa productos con retinol y a quién le interesa saber más sobre *Mary Kay Clinical Solutions™*. ¡Puedes ofrecer un pequeño incentivo para las que completen la encuesta y reservar una cita con ellas!”

DIRECTORA DE VENTAS *SENIOR* INDEPENDIENTE **ASHLEY CLINESMITH**



“ Graba un video corto que puedas enviar por texto a tus amigas, familia y clientas que destaca los beneficios de *Mary Kay Clinical Solutions™*. También puedes compartir los videos de la Compañía que hablan del producto. Casi nadie quiere leer una lista de datos, ¡pero casi todos harán clic para ver un video! Diles que seleccionaste a unas cuantas personas para ser parte de tu panel de pruebas y que te encantaría que te dieran sus comentarios. A la gente le encanta que las inviten personalmente a participar.

Piensa en las mujeres que veas celebrando un cumpleaños por tus notificaciones de Facebook y llámalas con un mensaje como, “¡Hola, María! Quería desearte un feliz cumpleaños. No te preguntaré cuántos años cumples (¡ja!), pero ayudarte a lucir más joven sí es asunto mío. ¡Me encantaría ofrecerte una sesión de mimos personal con la oportunidad aprender más y comprar nuestro nuevo *Mary Kay Clinical Solutions™ Retinol 0.5 Set*, que se ha comprobado puede prevenir Y revertir las señales del envejecimiento! ¿Con cuáles de tus mejores amigas te gustaría compartir esta experiencia, en persona o virtualmente?”

Lleva a cabo un concurso virtual con preguntas y respuestas para compartir datos e información de una manera entretenida. La gente está fatigada con pantallas y se aburre de la misma cosa, pero si lo conviertes en un juego y das premios, ¡están ansiosos por participar!”



FUTURA DIRECTORA DE VENTAS EJECUTIVA *SENIOR* INDEPENDIENTE **BETH AUSTIN**

**MARY KAY**

Las marcas de fábrica, registradas y de servicio de terceros pertenecen a sus dueños respectivos.