



# HOJA DE SEGUIMIENTO *de equipo*

Esta hoja de seguimiento está diseñada para ayudarte a llevar el progreso de los requisitos de calificación de DIQ durante las fechas de la promoción *Comienza con 8*, del 1 de enero al 30 de junio de 2023.

**CONSEJO:** Promover el espíritu de equipo entre las integrantes de la futura unidad puede ser útil cuando te preparas para debutar como Directora de Ventas Independiente. Tal vez quieras reunirte con tus integrantes de equipo actuales para discutir lo que esperas durante los primeros tres meses de DIQ. Sé honesta con ellas para desarrollar confianza y compañerismo al hacerles saber que no puedes lograr esta meta sin su ayuda y apoyo. Repasa el Reporte de Volumen de Ventas DIQ y habla sobre cómo sus metas personales Mary Kay se pueden alinear con la meta para debutar como unidad.

## 1

### REQUISITO: UN MÍNIMO DE 24 INTEGRANTES DE UNIDAD ACTIVAS

Dale seguimiento a las futuras integrantes de equipo personal a continuación:

---

---

---

---

---

---

### EMPODÉRALAS PARA QUE DESARROLLEN SUS PROPIOS EQUIPOS.

**CONSEJO:** El número promedio de citas de desarrollo de equipo necesario para reclutar a una nueva integrante de equipo va a ser diferente para cada persona. Puedes ayudar a cada una de tus futuras Impulsoras de Equipo Estrella para saber cuál es su número promedio. De ese modo, cada una puede calcular cuántas citas de desarrollo de equipo necesita llevar a cabo para reclutar a una nueva integrante de equipo.

ESCRIBE LOS NOMBRES DE TUS FUTURAS IMPULSORAS DE EQUIPO ESTRELLA EN LOS RECUADROS ROSAS DE ABAJO.

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA 1

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA 2

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA 3

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA 4

IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA 5

ESCRIBE LOS NOMBRES DE LAS 3 NUEVAS RECLUTAS DE CADA FUTURA IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA ABAJO:

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

NUEVA INTEGRANTE DE EQUIPO

**CONSEJO:** Considera reunirte con tus integrantes de equipo con regularidad durante el periodo de DIQ (en persona y/o de manera virtual) para revisar el progreso de tu futura unidad, celebrar éxitos, compartir mejores prácticas y para animarse, inspirarse y motivarse entre ustedes sobre la marcha.

### IDEAS PARA IMPULSAR A OTRAS A LLEVAR A CABO SUS PROPIAS CITAS DE DESARROLLO DE EQUIPO:

1. Asegúrate de que entienden el programa *Comienzo Grandioso* y están cómodas compartiendo los detalles con integrantes de equipo nuevas y potenciales.
2. Muéstrales lo divertido y fácil que es compartir la oportunidad de negocio Mary Kay con otras, invitándolas a que te observen o participen cuando lleves a cabo tus clases del cuidado de la piel o tus citas de desarrollo de equipo en persona y/o de manera virtual. De este modo, ¡pueden aprender mientras tú ganas!
3. Ofrecete para acompañarlas en varias de sus primeras fiestas del cuidado de la piel o citas de desarrollo de equipo en persona, u obsérvalas cuando lleven a cabo sus fiestas o citas virtuales. De esta manera, puedes apoyarlas y darles tu opinión para que tengan citas de desarrollo de equipo exitosas en el futuro.
4. Anímalas a ver los videos de juego de roles de desarrollo de equipo *Ama lo que haces*, ubicados en la aplicación de Aprendizaje Móvil *Mary Kay*®, debajo de la categoría de "Desarrollo de equipo" para ayudarlas a dominar el tema de cómo llevar una cita de desarrollo de equipo con efectividad.

2

**REQUISITO: \$4,000 EN VOLUMEN DE VENTAS DE UNIDAD DE LA SECCIÓN 1 AL MAYOREO MÍNIMO CADA MES**

Dale seguimiento a tu volumen de ventas de unidad.



TOTAL MES 1



TOTAL MES 2



TOTAL MES 3

3

**REQUISITO: \$13,500 MÍNIMO EN VOLUMEN DE VENTAS DE UNIDAD DE LA SECCIÓN 1 AL MAYOREO ACUMULATIVO.**

La DIQ puede contribuir con hasta \$3,000 en volumen de ventas personal de la Sección 1 al mayoreo.



TOTAL MES 1



TOTAL MES 2



TOTAL MES 3

=



TOTAL



TOTAL MES 1



TOTAL MES 2



TOTAL MES 3

=

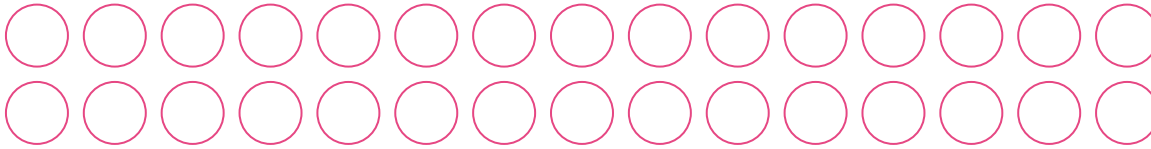


VOLUMEN DE VENTAS PERSONAL DE LA DIQ DE LA SECCIÓN 1 AL MAYOREO

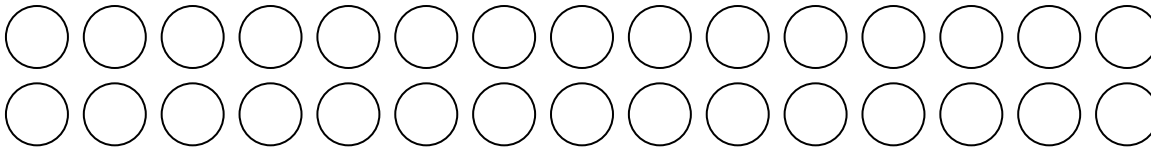
**HOJA DE SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES DEL EQUIPO DE LA DIQ**

Dale seguimiento a tus fiestas del cuidado de la piel y citas de desarrollo de equipo abajo. Usa los círculos **rosas** para dar seguimiento a tus **actividades personales** y usa los círculos **negros** para dar seguimiento a las actividades de tus **futuras integrantes de unidad**.

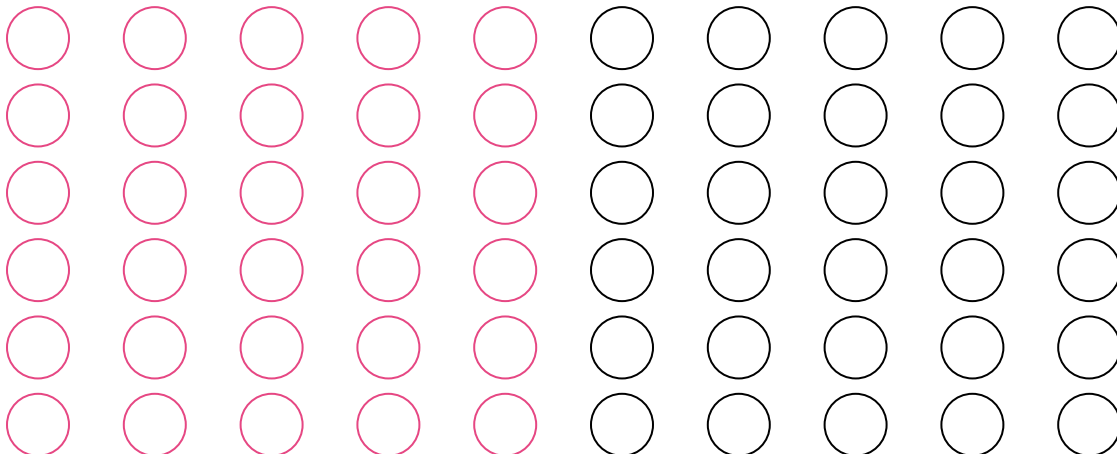
**LLEVA A CABO FIESTAS DEL CUIDADO DE LA PIEL.** Dale seguimiento a tus fiestas del cuidado de la piel **personales** abajo.



**MOTIVA A TUS INTEGRANTES DE EQUIPO** a hacer fiestas del cuidado de la piel en persona y/o virtuales con 6 a 8 invitadas cada una. Dale seguimiento a las fiestas del cuidado de la piel de tus **integrantes de equipo** abajo.



**CITAS DE DESARROLLO DE EQUIPO** - Un excelente lugar para empezar es con tu lista de anfitrionas y tu lista de clientas. Dale seguimiento a tus citas de desarrollo de equipo **personal** y citas de desarrollo de equipo de **futura unidad** abajo.



**CONSEJO:** Cuando reserves citas en persona, siempre haz dobles y triples reservaciones en caso de que tengas cancelaciones. Anima a tus integrantes de equipo a que hagan lo mismo.

“No puedes construir tu sueño tú sola. Ningún hombre es una isla en sí mismo. Yo no pude construir mi sueño sola. ...Nuestra Compañía ha tenido éxito porque construimos un equipo para hacer nuestros sueños realidad.”

— Mary Kay Ash, Seminario 1992

MARY KAY

**CONSEJO:** El mejor lugar para encontrar nuevas integrantes de equipo es en tus fiestas del cuidado de la piel, así que recuerda siempre trabajar en círculo completo.