

PREGUNTAS FRECUENTES HECHAS POR LAS DIQS

1. ¿Cómo balanceo DIQ mientras tengo un trabajo de tiempo completo?

Lo mejor de todo tu negocio Mary Kay es que es flexible y se ajusta a tu horario. Todos tenemos las mismas 24 horas cada día, pero es cómo usas esas horas que logrará la diferencia en tu DIQ. La Directora Nacional de Ventas Independiente Jamie Taylor usa una fórmula sencilla para mostrarle a una DIQ cuánto tiempo debe dedicar a su negocio Mary Kay sin sacrificar ninguno de sus otros compromisos de trabajo o de familia.

Total de horas disponibles: 24 horas por día x 7 días = 168 horas por semana

Total de horas	168
Trabajo tiempo completo	-40
Dormir (8 horas/día)	-56
Tiempo de familia (3 hrs/día)	-21
Tiempo de preparación diaria (1 hr/día)	-7
Tiempo invertido en transportarte	-4
HORAS QUE QUEDAN	40

Como puedes ver, el cuadro anterior muestra un ejemplo de cómo una persona puede cumplir todos sus compromisos ¡y aun así tener suficiente tiempo disponible para trabajar su negocio Mary Kay! La clave para aprovechar al máximo tu tiempo es trabajando en forma eficiente y siempre tener citas en tu calendario.

2. ¿Cuáles son las vías de ingresos para una Directora de Ventas Independiente?

La imagen a continuación es una gran comparación del potencial de ingresos de una Consultora de Belleza Independiente comparado al de una Directora de Ventas Independiente.



COMPARACIÓN DE RECOMPENSAS

<p style="text-align: center;">Consultora de Belleza, Consultora de Belleza Senior, Impulsora de Equipo Estrella, Líder de Equipo o Futura Directora de Ventas</p> <p style="text-align: center;">VS.</p> <p style="text-align: center;">Directora de Ventas Independiente</p>	
<p>Compensación</p> <ul style="list-style-type: none">• Tener ganancias en base a las ventas al menudeo (TODAS)• Ganar una <u>comisión</u> por equipo personal del 4% en pedidos al mayoreo (CBI SR.)• Ganar una <u>comisión</u> del 4% 6% u 8% sobre los pedidos al mayoreo de integrantes de equipo personales (IEE)• Ganar una <u>comisión</u> del 9% ó 13% % sobre los pedidos al mayoreo de integrantes de equipo personales (LE/FD)• Ganar <u>gratificaciones</u> por desarrollo de equipo de \$50 (TODAS)• Ganar un descuento <u>del</u> 50% en la compra de tu primer saco rojo (IEE)• <u>Ganar una gratificación</u> de \$100 para Saco Rojo con dicho estatus por primera vez (IEE)• <u>Ganar el uso de un auto profesional</u> o <u>escoger</u> la opción de <u>compensación en efectivo</u> (LE/FD)	<p>Compensación</p> <ul style="list-style-type: none">• Tener ganancias en base a las ventas al menudeo• Ganar comisiones del 4%, 9% ó 13% por equipo personal• Ganar comisiones de unidad de 9%, 13% o 23%• Ganar una gratificación por desarrollo de equipo personal de \$100 ó más• Ganar una gratificación por Directora de Ventas descendiente de primera línea de EUA de \$1,000• Ganar una gratificación por desarrollo de unidad de \$400 a \$1,000• Ganar una gratificación por Consultora Estrella de \$300 o más• Ganar una gratificación para el bienestar físico de \$800, \$1,300 o \$2,000• \$1,000 a \$3,000 Gratificación de nueva Directora de Ventas• Ganar el uso de un auto profesional o <u>escoger la opción de compensación en efectivo</u>

MARY KAY®

Ten en mente que esto no incluye ninguna de las ganancias de tus ventas personales, y tampoco incluye las recompensas adicionales como autos, viajes y joyas que también se pueden ganar.

3. ¿Cómo puedo hacer aún más con mi negocio personal Mary Kay y a la vez apoyar a mi equipo?

Como una DIQ, la cosa más importante a recordarse es que tu negocio personal siempre debe ser tu prioridad más alta. No cometes el error de dejar de dar fiestas del cuidado de la piel o faciales, entrevistas de desarrollo de equipo o sesiones de reservación porque quieres apoyar a tus integrantes de equipo. Como dijo Mary Kay Ash: “Mantén tu motivación alta para ti, y guía a tu gente con el ejemplo”.

Haz que tus integrantes de equipo “aprendan mientras tú ganas” asistiendo a tus citas de ventas como asistente. Muéstrales cómo recibes grandes ingresos trabajando tu negocio Mary Kay, y ellas te seguirán los pasos desarrollando sus propios negocios personales

4. ¿Cómo motivo a mi equipo?

Generalmente, a todos nos gusta sentir que somos parte de algo más grande que nosotras mismas. Es importante que te asegures que tu equipo esté completamente enfocado en la siguiente meta –crear una unidad nueva contigo como líder– y lo importantes que son para lograr de esa meta una realidad. Necesitas pintarles la visión de cómo se va a ver su futuro. Depende de ti enseñarle a tu equipo cómo se van a beneficiar con esto y celebrar un logro tan sobresaliente.

5. Me están sucediendo muchas cancelaciones últimamente. ¿Qué puedo hacer?

Las cancelaciones son una parte normal de las operaciones de cualquier negocio, por lo tanto no te desanimes. La mejor manera de superar esto es usando una técnica originalmente enseñada por Mary Kay Ash: ceder (sobre-reservar). Esencialmente, esto es la práctica de reservar doble o hasta triple citas a la vez. ¡Atrévete a reservar dos citas de ventas al mismo tiempo para el mismo día! Cuando una de esas citas te cancele, no tienes de qué preocuparte porque de todos modos te queda una cita en tu calendario. Parece increíblemente simple, ¡pero en realidad funciona!

6. ¿Cómo me convierto en Directora de Ventas Independiente si los miembros de mi familia y amistades no me apoyan?

Tener que lidiar con negatividad o falta de apoyo entre aquellos en quienes confiamos de seguro puede ser un gran reto, pero también se puede superar. Siempre ten en mente que tus amistades y familiares quieren lo mejor para ti. Generalmente, la falta de apoyo se debe a la falta de entendimiento de su parte. La mejor manera de lidiar con esta situación es hablar de experiencias positivas que estás teniendo mientras trabajas tu negocio. Esto puede ser una fiesta exitosa con una gran cantidad de ventas o una nueva integrante de equipo que esté emocionada con el inicio de su negocio.

Cuando veas que tu cónyuge no te apoya, la mejor manera de superar cualquier negatividad es mostrándoles cuánto dinero estás ganando. Cuando tus ganancias puedan contribuir con las obligaciones económicas de tu familia, ¡verás de pronto un cambio en su forma de pensar!

Al compartir los aspectos positivos de tu negocio Mary Kay, aquellos en tu entorno pronto se darán cuenta lo feliz y exitosa que te sientes. A menudo aquellos que fueron los más negativos al principio pueden convertirse en tus más grandes simpatizantes porque ven el impacto positivo de tu negocio.

7. ¿Cuáles son algunos de los gastos que una nueva Directora de Ventas Independiente debe anticipar?

Una vez que debutes como Directora de Ventas Independiente, debes estar preparada para tener algunos gastos operativos adicionales. Después de todo, ¡ahora eres líder de toda una unidad! Así como tu Directora de Ventas, querrás asegurarte de tener un espacio para dar tus reuniones semanales de éxito. También es aconsejable que busques un(a) asistente para que te ayude con las tareas administrativas en general para mantener a tu unidad. Esto puede incluir correos electrónicos a integrantes de unidad o boletines mensuales y reconocimiento. Querrás asegurarte de continuar trabajando tu negocio personal justo igual como lo hiciste durante tu DIQ, y delegar todas las actividades no productoras de ingresos a tu asistente.

8. ¿Cómo hago el cierre con integrantes potenciales de equipo que todavía no se deciden?

El proceso de desarrollo de equipo es más un arte que una ciencia. Es una relación de negocios, y el aspecto más crítico de si se decide o no unirse a Mary Kay es su relación contigo. Mientras algunas socias de equipo deciden de inmediato que quieren iniciar su negocio, otras pueden preferir pensarlo antes de tomar una decisión. Esto es perfectamente normal y algo que debe verse como positivo. Después de todo, si ella toma el tiempo para pensar sobre la decisión de unirse, ¡entonces por lo menos lo está considerando! Ahora depende de ti mostrarle a ella todos los beneficios que pueden derivarse de empezar un negocio con Mary Kay.

La clave es dirigirte a su razón principal para unirse a Mary Kay, comúnmente referida como su “por qué”. Este “por qué” es lo que probablemente ella quiera cambiar sobre sí misma o su situación actual. Puede ser cualquier cosa, desde independencia financiera hasta crecimiento personal y confianza. Su por qué puede ser completamente diferente al tuyo, pero depende de ti ayudarla a identificarlo. Si puedes mostrarle cómo su negocio Mary Kay puede cumplir esa necesidad primaria, entonces lo más probable es que ella se convierta en la nueva integrante de tu equipo.

Igualmente, no tengas temor de dar seguimiento múltiples veces con una integrante potencial de equipo que esté indecisa. Toma tiempo desarrollar una relación con alguien, y este proceso de seguimiento generalmente se llama “trabajar en capas”. Podría tomar reuniones o conversaciones múltiples antes que una integrante potencial de equipo se sienta lo suficientemente cómoda para tomar la decisión de empezar su negocio Mary Kay. Cada persona es diferente, y es importante permitirle que pase por su proceso individual de tomar la decisión.

9. Siento que estoy yendo en diferentes direcciones al mismo tiempo. ¿Cómo me organizo?

¡Lo mejor de Mary Kay es que no tienes que volver a inventar la rueda! Hay literalmente *miles y miles* de mujeres que han logrado grandes éxitos con sus negocios Mary Kay, y todas ellas empezaron desde el principio – ¡igual que tú! Tu Directora de Ventas Independiente o tu Directora Nacional de Ventas puede ayudarte a implementar los sistemas correctos que necesitas para hacer que tu negocio Mary Kay opere fácil y eficientemente. La cosa más importante de la que debes darte cuenta es que siempre podrás acudir a tu líder actual para recibir capacitación o la mentoría que necesitas para ser exitosa.

10. ¿Cuál es la mejor manera de usar mi tiempo y el tiempo de mi Directora de Ventas durante mi DIQ?

Debes recordar que el tiempo que le dediques a tu negocio Mary Kay necesita ser aprovechado al máximo enfocándote en las actividades correctas. Si tienes tu calendario vacío, entonces lo primero que hay que hacer es empezar a hacer llamadas telefónicas para reservar citas. Un calendario lleno es esencial para que tu negocio crezca. Se recomienda que veas a un *mínimo* de 30 caras cada mes y des de 3 a 5 citas de ventas cada semana. Esta actividad personal es donde debes estar invirtiendo tu tiempo en DIQ.

Debes mantener comunicación regular con tu Directora de Ventas. Ella será la clave de tu sistema de apoyo para ti mientras vas desarrollando esta nueva unidad. La actividad personal constante, combinada con contactos regulares con tu Directora de Ventas, son altamente recomendables durante el período de DIQ.