

MARY KAY

LISTA DE VERIFICACIÓN DE REDES SOCIALES



PREPARACIÓN

SIGUE

SIGUE A MARY KAY EUA EN TODOS SUS CANALES DE REDES SOCIALES.

Siéntete libre de compartir cualquier publicación de la Compañía en tus propios canales de redes sociales.



MaryKay



marykay



MaryKay



marykayus



marykayus

ÚNETE

ÚNETE AL GRUPO CERRADO DE FACEBOOK MY MARY KAY PARA CONSULTORAS.



mymarykayofficial

Este es un grupo privado exclusivamente para Consultoras de Estados Unidos donde la Compañía puede compartir educación, motivación e inspiración. Debido a que este grupo es solo para Consultoras, las publicaciones de este grupo no pueden compartirse en tus canales de redes sociales ni con tus clientas. Cuando solicites unirse al grupo, asegúrate de incluir tu nombre completo y número de Consultora. Puede tardar hasta 3 días hábiles en ser aprobado.

SIGUE TAMBIÉN MY MARY KAY EN INSTAGRAM.



mymarykay

Estas publicaciones son para Consultoras, pero ellas pueden compartirlas con sus clientes. Dale seguimiento para aprender más sobre los beneficios de los productos, actualizaciones en vivo de eventos Mary Kay, y reenvíos de Consultoras Mary Kay como tú!

LEE

TÓMATE TIEMPO PARA LEER LAS [PAUTAS PARA EL USO DE REDES SOCIALES](#).

ALGUNOS PUNTOS CLAVE QUE RECORDAR:

Tus cuentas de redes sociales **PERSONALES** no deberían incluir ninguna palabra derivada de “Mary Kay” en el título de tu página.

- **USA:** Juana Pérez; @juanaperez; @ajuanalegustaelmaquillaje
- **NO USES:** Juana Pérez Mary Kay; @juanaperezMK

Tus cuentas de **NEGOCIOS** en redes sociales deben seguir las convenciones de nombres descritas en la sección 2.

- **USA:** Juana Pérez, Consultora de Belleza Independiente Mary Kay; @jperezMK; @juanaperezCBIMK
- **NO USES:** Juana Pérez, Tu Consultora Mary Kay, @ajuanalegustamarykay

Entiende la diferencia entre un mensaje **INFORMATIVO** y uno **COMERCIAL**.

- “*¡Me encanta este lápiz labial!*” – Informativo, puede publicarse en una cuenta personal o de negocios
- “*Obtén este lápiz labial por solo \$18!*” – Comercial, solo puede publicarse en una cuenta de negocios

MARY KAY

CREA

CREA NUEVAS CUENTAS DE REDES SOCIALES PARA TU NEGOCIO.

Asegúrate de seguir las convenciones de nombres descritas en las *Pautas de uso para redes sociales*. Puedes elegir crear alguna de estas cuentas o todas ellas, depende de ti.



PÁGINA DE NEGOCIOS EN FACEBOOK

Una página de negocios en Facebook le permite a cualquiera seguir tu negocio sin que tengas que otorgarle permiso. Estas páginas son públicas y fáciles de encontrar.



GRUPO CERRADO DE FACEBOOK

Un grupo cerrado en Facebook te permite invitar a usuarios a que se unan a tu grupo o los usuarios pueden solicitar unirse. Debes aprobar estas solicitudes antes de que los usuarios vean tus publicaciones dentro del grupo. La gente puede encontrar tu grupo a través de una búsqueda en Facebook.

No recomendamos crear un Grupo Privado en Facebook. Los grupos privados no se pueden encontrar a través de la búsqueda, y los usuarios solo pueden unirse a un grupo privado si son invitados al mismo.



PÁGINA DE NEGOCIOS EN INSTAGRAM

Una página de negocios en Instagram luce casi idéntica a una página personal de Instagram. Sin embargo, clasificar tu página como “de negocios” es crucial para seguir los lineamientos de Instagram para publicar mensajes comerciales. Si quieres convertir tu cuenta personal de Instagram en una cuenta de negocios, ve a **Configuración > Cuenta > Cambiar a cuenta de negocios**.

PERSONALIZA TUS NUEVAS PÁGINAS DE NEGOCIOS.

Sube una foto de portada a Facebook.

- Descarga las imágenes de portada aprobadas por la Compañía desde:
InTouch > Recursos > Recursos digitales > Fotos de portada en Facebook.

Añade una descripción. Menciona la garantía de satisfacción Mary Kay del 100% y cuéntales un poco a tus usuarios sobre ti y sobre tu negocio.

- EJEMPLO:
¡Bienvenida a la página de negocios Mary Kay de Juana Pérez! Soy una mamá trabajadora de Dallas, Texas, que ama Mary Kay. Me encantaría ayudarte a encontrar una rutina del cuidado de la piel que sea adecuada para ti. Contáctame para reservar una fiesta virtual del cuidado de la piel o para comprar tus productos Mary Kay favoritos. Mary Kay ofrece una garantía de satisfacción del 100% en todos sus productos.

Incluye un enlace a tu sitio electrónico personal Mary Kay (si tienes uno).



EL COMIENZO

ANUNCIA

AHORA ESTÁS LISTA PARA ANUNCIAR TU NEGOCIO EN LAS REDES SOCIALES.

Tómate una selfi para compartir, o visita *InTouch* para encontrar imágenes que te ayuden a anunciar el comienzo de tu negocio bajo el separador de [RECURSOS DIGITALES](#).

INTOUCH > RECURSOS > RECURSOS DIGITALES > NUEVAS HERRAMIENTAS PARA CONSULTORAS.

CONSIDERA USAR PIES DE FOTOS COMO ESTOS PARA EMPEZAR.

PÁGINA PERSONAL

- **¡Estoy encantada de anunciar que he comenzado mi propio negocio Mary Kay!** (Considera contar por qué elegiste Mary Kay, qué productos te gustan o qué es lo que esperas hacer con tu nuevo negocio.)
¡Sigue mi nueva página de negocios para todo lo relacionado con cuidado de la piel y belleza! (Etiqueta o pon un enlace a tu nueva página(s) de negocios. Si eliges crear un grupo privado, menciónalo aquí para que las usuarias puedan contactarte para ser añadidas al grupo.)

PÁGINA DE NEGOCIOS

• **¡Bienvenida a mi negocio Mary Kay! Gracias por unirte.**

(Considera contarnos por qué elegiste Mary Kay, qué productos te gustan o qué es lo que esperas hacer con tu nuevo negocio.) **¡Busco ayudarte a encontrar los mejores productos del cuidado de la piel y de belleza para ti! Contáctame para reservar una fiesta virtual del cuidado de la piel o para comprar productos Mary Kay.** (Si tienes una página electrónica personal Mary Kay, agrega el enlace aquí. Si no, considera agregar un enlace al catálogo electrónico en marykay.com).

INVITA

INVITA A TUS AMIGAS, FAMILIA Y CLIENTES POTENCIALES A UNIRSE O A SEGUIR TU NUEVA CUENTA DE NEGOCIOS.

En el lado derecho de tu página de negocios o grupo de Facebook debes ver la opción "Invitar a miembros". Solo puedes enviar una invitación a los usuarios que tengas como amigos en tu página personal de Facebook.

EVENTO EN VIVO

CONSIDERA PRESENTAR UN EVENTO EN VIVO POR FACEBOOK O INSTAGRAM PARA IMPULSAR TU NEGOCIO una vez que tengas nuevas seguidoras uniéndose a tu nueva cuenta de negocios. Un evento en vivo no requiere una anfitriona. Es una manera de conectarte con tus seguidoras y clientas.

Si estás usando una página de negocios en Facebook o un grupo en Facebook, puedes crear una invitación al evento para invitar a tus seguidoras a unirse a ti en un momento específico del evento en vivo. También podrías crear una publicación con un texto que diga:

• **¡Estoy lanzando mi negocio Mary Kay con un evento en vivo! Únete a mí el día [fecha] a las [hora] para aprender todo sobre mis productos favoritos Mary Kay y por qué quise empezar mi propio negocio Mary Kay.**

ENCUENTRA LA [GUÍA PASO A PASO](#) PARA PRESENTAR UN EVENTO EN VIVO O FIESTA DIGITAL EN *INTOUCH*.

• *InTouch* > Educación > Maneras de operar tu negocio > Juego de herramientas de fiestas digitales.

¡MANTÉN EL IMPULSO!

RECURSOS

MARY KAY OFRECE MUCHOS RECURSOS PARA MANTENER TU NEGOCIO EN MARCHA EN LAS REDES SOCIALES.

• CALENDARIOS DE MENSAJES PARA REDES SOCIALES

Incluyen instrucciones con avisos y fotos para desatar tu creatividad
InTouch > Productos > Central de Productos > Materiales de apoyo

• PUBLICACIONES DIGITALES

Fotos y pies de fotos listos para descargar
InTouch > Central de productos > Publicaciones digitales

• RECURSOS DIGITALES

Imágenes aprobadas por la Compañía que puedes descargar y publicar
InTouch > Recursos > Zona Digital

EDUCACIÓN

CONOCE [CONSEJOS Y HERRAMIENTAS ADICIONALES](#) PARA ADMINISTRAR TU NEGOCIO EN REDES SOCIALES, DISPONIBLES EN *INTOUCH*.

Encuentra más educación sobre redes sociales aquí: *InTouch* > Recursos > Zona Digital > Redes sociales para tu negocio Mary Kay

MARY KAY

ENCONTRAR CLIENTES

CÓMO ENCONTRAR CLIENTES Y MANTENERLOS

Estar activa en redes sociales es igual de importante que publicar. Vuélvete una experta en belleza e interactúa con tus seguidores para mantenerte conectada.

- Dale **“Me gusta” a los comentarios** en tus publicaciones y respóndelos
- Dale **“Me gusta” y comenta** en las publicaciones de tus seguidores
- **Sigue a gente** que vive en tu área y que puede estar interesada en tu negocio (mira la lista de amigos de tus amigos, o busca usuarios que estén etiquetando lugares cerca de ti, como cafeterías o negocios locales.)

DESARROLLO DE EQUIPO

EL DESARROLLO DE EQUIPO ES UNA PARTE IMPORTANTE DE TU NEGOCIO

MARY KAY. Publicar sobre tu amor por los productos Mary Kay y por tu negocio es la mejor manera de crear entusiasmo e interés por unirse a tu equipo.

Nunca compartas información sobre tus ganancias en tus redes sociales, sea cierta o no.

Si quieres publicar un mensaje más directo sobre cómo unirse a tu equipo, considera algo como esto.

Ten en cuenta que este es un **mensaje comercial** que solo puedes publicar en una **cuenta de negocios**.

- **“¡#MyMKLife es la mejor vida! ¿Quieres ganar 50% de comisiones, tener un horario flexible y ganar reconocimiento increíble mientras les presentas a tus amigas tus productos favoritos para el cuidado de la piel? ¡Contáctame para saber más sobre comenzar tu propio negocio Mary Kay!”**

CONSEJOS Y TRUCOS

TRATA DE PRACTICAR ESTOS CONSEJOS Y TRUCOS PARA OBTENER LAS MEJORES FOTOS Y PIES DE FOTO.

LUZ NATURAL:

Párate cerca de una ventana o puerta abierta para una mejor iluminación. Las selfis, fotos o videos de productos lucen mejor con luz de sol suave sin sombras muy oscuras.

ESTILO:

Dales estilo a tus fotos de productos con cosas que tengas en casa. Trabajar con cosas de tu casa como una toalla suave, palitos de algodón o un jarrón de flores hace que tus imágenes se sientan más personales. Puedes usar cartulina o papel decorativo para crear un fondo elegante y limpio. Evita patrones que distraigan o fondos llenos de elementos para obtener un look más sencillo.

ÁNGULOS:

Toma fotos desde múltiples ángulos hasta que encuentres la que mejor funciona.

PIES DE FOTO:

Prueba a publicar un pie de foto más largo con muchos detalles del producto o una historia. También prueba publicar una foto con solo unas cuantas palabras. La variedad ayudará a mantener a tus seguidores interesados en tus publicaciones.

PUBLICAR

PUBLICACIONES PARA PROBAR

ANTES Y DESPUÉS:

Las fotos de “antes” y “después” ayudan a mostrar a tus clientes el poder de los productos Mary Kay. Puedes hacer un “antes” y “después” rápido usando un producto de maquillaje, o prueba a mostrar los resultados de usar un producto o rutina específica para el cuidado de la piel después de 30 o 60 días. En cualquier caso, asegúrate de que ambas fotos, “antes” y “después”, sean tomadas en el mismo lugar con la misma iluminación. No manipules tus fotos con un filtro ni editándolas.

VIDEO EN VIVO:

Presenta una fiesta virtual en tu grupo o página de negocios en Facebook. Encuentra las instrucciones paso a paso sobre cómo llevar a cabo una fiesta digital bajo el separador [LO BÁSICO DE UN NEGOCIO DIGITAL](#).

InTouch > Educación > Maneras de operar tu negocio > Juego de herramientas de fiestas digitales