

CELEBRA. SORPRENDE. BRILLA.

GUÍA DE VENTAS DE FIN DE AÑO Y DESARROLLO DE EQUIPO

Aunque no lo creas, ¡AHORA MISMO es el momento para lanzarse de lleno en la temporada de ventas decembrina! La mayoría de los comerciantes al menudeo comienzan sus ventas de fin de año a principios de otoño. Y los consumidores están haciendo sus compras más temprano, también. Entonces, ¿por qué no empezar a compartir la alegría navideña ahora y convertirte en la experta en regalos de tus clientes desde hoy hasta que cada lista esté completa?

Considera los siguientes consejos mensuales para ayudarte a sacarle el máximo provecho a la temporada de ventas de fin de año y darles a tus clientes el regalo de una temporada de fiestas fácil y sin estrés.


¡Sigue pendiente para más consejos para las fiestas!

Haz que tus ventas brillen toda la temporada con los videos mensuales de *Martes en equipo* y el *Fin de semana rosa Mary Kay™*.

MARY KAY®

CELEBRA. SORPRENDE. BRILLA.

SEPTIEMBRE

- Piensa en tu calendario de compromisos personales para los próximos cuatro meses. Esto te ayudará a priorizar las cosas que son importantes para ti, mientras sacas tiempo para tu negocio Mary Kay.
- Establece una meta específica para la temporada de fin de año y fija un plazo. Por ejemplo: ¿Qué quieres lograr? ¿Para cuándo quieres lograrlo? ¿Cómo harás que se convierta en una realidad?
- Programa tus casas abiertas para la temporada de fin de año y envía anuncios para que tus clientas marquen sus calendarios.
 ¡Descarga y comparte las **invitaciones para tu casa abierta** con tus clientas!
- Lleva a cabo experiencias de belleza, fiestas o clases del cuidado de la piel y citas de seguimiento durante toda la temporada de fin de año para ver cuantas caras sea posible. Las fiestas fugaces ofrecen a tus clientes y a sus invitadas una fiesta virtual rápida y entretenida en la que pueden conocerte, aprender sobre la oportunidad Mary Kay y obtener información impresionante sobre los productos, ¡todo en menos de 30 minutos!
- Mantén actualizada la aplicación *myCustomers+*[™] para tener menos estrés y poder ser más estratégica con tus comunicaciones en los próximos meses.
- Anima a tus clientas a descargar la aplicación *Mary Kay*[®] para que puedan comprar de manera rápida y conveniente las 24 horas desde sus teléfonos móviles.
- ¡Comparte la oportunidad Mary Kay! ¿A quién no le gustaría pasarlo FANTÁSTICO esta temporada de fin de año y a la vez potencialmente ganar ingresos extra?



Este icono indica que hay un **recurso de fin de año** disponible en la sección de fin de año de la Central de Productos. Encuéntralos en *Mary Kay InTouch*[®] > Productos > Fin de año 2023 > Materiales de apoyo.

CELEBRA. SORPRENDE. BRILLA.

OCTUBRE

- Ve más caras y aumenta tu base de clientas al seguir llevando a cabo experiencias de belleza, fiestas del cuidado de la piel y citas de seguimiento, ya sea virtualmente o en persona.
- Ofrece listas de deseos de fin de año a todas para generar ventas futuras en los próximos meses.
 - ¡Imprime y reparte la **lista de deseos de fin de año** a tus clientes!
- ¡Lleva a cabo una casa abierta de fin de año virtual o presencial para tus clientas para que se entusiasmen con las próximas fiestas!
- Aprovecha al máximo las ventas de tus fiestas de fin de año con la herramienta *¡Compra en mi fiesta! Mary Kay®*.
- Prepara tu inventario y asegúrate de crear tus propios artículos de regalo.
 - Ve el **video Promoción de productos de fin de año** para ver ideas geniales para envolver regalos y crear tus propios paquetes de regalos.
- Anuncia las fechas del *Fin de semana rosa Mary Kay™*, inclusive tus ventas de *Pinta el viernes de rosa*, *Compra en grande con un negocio pequeño* y *Ciberlunes*.
 - A partir del 1 de octubre, descarga y comparte **recursos digitales del Fin de semana rosa Mary Kay™**, tales como invitaciones de fiestas y tarjetas *MKeCard®*.



CELEBRA. SORPRENDE. BRILLA.

NOVIEMBRE

- No tienes que esperar hasta el *Fin de semana rosa Mary Kay™*. ¡Puedes celebrar y festejar de rosa todo el mes de noviembre al dejarle saber a todo el mundo que puedes ayudarles con sus compras de fin de año ahora mismo!
- Vende productos para regalos y productos de fin de año. Sigue ofreciendo listas de deseos de fin de año a toda la gente que conozcas.
 - Haz que tus paquetes de fiestas se vean aún más sorprendentes con **etiquetas para regalo** imprimibles.
- Ofrece experiencias de belleza y fiestas del cuidado de la piel con tema de fin de año para conectar con más gente durante la temporada de compras de fin de año.
- Revisa las listas de deseos de fin de año de tus clientas y contacta a la gente que compraría regalos para ellas.

Fin de semana rosa Mary Kay™

(Pinta el viernes de rosa, Compra en grande con un pequeño negocio y Ciberlunes)


- Este es el fin de semana perfecto para reservar citas nuevas y generar referidas.
- Publica mensajes sobre tu venta y eventos en tu Página de Negocios en Facebook.
- ¡Envía a tus clientas, familiares y amistades un correo electrónico personalizado para que se entusiasmen con la venta!
- Considera cambiar la foto de portada de tu Página de Negocios en Facebook para mostrar tu anuncio de aparta la fecha.
- Genera expectativa en tu página para clientas VIP con videos o imágenes de productos disponibles en *Mary Kay InTouch®* > Productos > Central de productos.
 - Asegúrate de presentar una imagen profesional con los **recursos digitales del Fin de semana rosa Mary Kay™**.
- ¡Darle seguimiento individual a tus clientas, familia y amistades ayuda a obtener resultados increíbles!



CELEBRA. SORPRENDE. BRILLA.

DICIEMBRE

- Sigue llevando a cabo experiencias de belleza, fiestas del cuidado de la piel y casas abiertas, ya sea virtualmente o en persona.
- Logra ventas por medio de tus productos de regalo y de fin de año. Lleva productos contigo a lo largo del mes; te sorprenderá a cuánta gente le venderás mientras vas de un lugar a otro.
- Ofrece experiencias de belleza y fiestas del cuidado de la piel con el tema de fin de año. Por ejemplo: puedes ofrecer a tus clientas una fiesta de *makeover* donde pueden invitar a sus amigas y arreglarse juntas antes de salir a una noche de fiesta.
- Revisa las listas de deseos de fin de año de tus clientas y conéctate con la gente que compraría regalos para ellas.
- Reserva los *makeovers* de ¡Nuevo año, nueva tú! para enero, para que tu impulso de fin de año continúe en el año nuevo.
- Como siempre, dale las gracias a toda la gente que compró contigo esta temporada al enviarles un mensaje de agradecimiento. Esta es una manera genial de dar seguimiento a tus clientas y preguntarles si les puedes ayudar con alguna cosa más. También puedes incluir un enlace al catálogo interactivo *Mary Kay*® en tu mensaje de agradecimiento para ver si hay algún otro producto de fin de año que les llame la atención.
- También es un buen momento para preguntarles si comenzar un negocio *Mary Kay* podría ser la oportunidad ideal para ellas. Considera compartir uno de los videos *Porqué es la oportunidad ideal* con integrantes de equipo potenciales.



“Detrás de cada logro, grande o pequeño, hay un plan. Si de verdad quieres lograr las cosas, mientras más pronto aprendas a planear, mejor.”

– Mary Kay Ash

