

MARY KAY

CALENDARIO DE MENSAJES PARA REDES SOCIALES PARA NUEVAS CONSULTORAS DE BELLEZA INDEPENDIENTES

¡Bienvenida a tu nuevo y hermoso negocio! El apoyo que necesitarás para conectarte con clientes potenciales a través de las redes sociales lo encuentras aquí. Puedes usar este calendario de mensajes para redes sociales como tu guía personal para ayudarte a promover tu negocio Mary Kay durante los primeros 30 días de tu nueva trayectoria.

Logra un comienzo grandioso con recursos, consejos y técnicas de ventas disponibles bajo la sección de recursos para [Nuevas Consultoras de Belleza Independientes](#) en *Mary Kay InTouch*®.

Mary Kay InTouch® > Educación > Aquí comienzan las nuevas Consultoras de Belleza Independientes

Antes de publicar mensajes, visita la [Central de redes sociales](#) en *Mary Kay InTouch*® para familiarizarte con la lista de verificación de redes sociales, las *Pautas para el uso de las redes sociales* y videos recientes.

Mary Kay InTouch® > Recursos > Zona Digital > Central de redes sociales

La pauta más importante de entender antes de publicar mensajes es la diferencia entre un mensaje *informativo* y un mensaje *comercial*.

- Los mensajes *informativos* comparten tu amor por un producto *Mary Kay*® o entusiasmo sobre tu negocio Mary Kay. Estos mensajes pueden publicarse en una *página personal* o de *negocios*.
 - Ejemplo: ¡Me encanta este lápiz labial *Mary Kay*®! Estoy usando el tono *Red Stiletto*.
- Los mensajes *comerciales* son aquellos en los que le pides a un individuo que haga negocio contigo. Estos *posts* pueden incluir precios, promociones o información sobre el desarrollo de equipo. Estos mensajes solo pueden publicarse en una *página de negocios* o en un *grupo*.
 - Ejemplo: ¡Me encanta este lápiz labial *Mary Kay*®! ¡Cómpralo por solo \$18!

CÓMO USAR ESTE CALENDARIO

Abajo encontrarás instrucciones sobre cómo crear tus propias fotos y videos. Estas solo son pautas y debes sentirte con la libertad de usar tu propia creatividad al diseñar y hacer los montajes para estas fotos.

La mayoría de las sugerencias para mensajes incluyen pies de foto que están en letras *itálicas*. Completa estas porciones de los mensajes para personalizar tus *posts*. Tus *posts* deben sonar auténticos.

EJEMPLO DE SUGERENCIA:

Te presento la mejor parte de mi rutina del cuidado de la piel (*incluye el nombre del producto*).

(*¿Con qué frecuencia usas este producto? ¿En qué parte de tu rutina lo incluyes? ¿Cuáles beneficios has notado al usarlo?*)

¿Quieres tu propia rutina del cuidado de la piel personalizada? ¡Comunícate conmigo para programar una consulta!

EJEMPLO DE PIE DE FOTO:

Te presento la mejor parte de mi rutina del cuidado de la piel, los *Mary Kay*® *Hydrogel Eye Patches*. He estado usando estos luminosos parches de hidrogel para ojos dos veces por semana. Después de lavarme la cara por la noche, aplico los parches para ojos y me relajo por 20 minutos. Después de

usarlos, la piel debajo de mis ojos se siente fresca y renovada. ¿Quieres tu propia rutina del cuidado de la piel personalizada? ¡Comunícate conmigo para programar una consulta!

	FOTO / VIDEO	TEXTO
Día 1 Página de negocios	Usa el letrero “Yo elegí Mary Kay” de tu Juego Inicial o tu paquete con muestras para nueva Consultora de Belleza Independiente. O bien, puedes descargar el letrero en <i>Mary Kay InTouch</i> ® > Recursos > Recursos digitales > Herramientas/Aplicaciones para nuevas Consultoras. Posa y tómate una foto mientras sostienes el letrero.	<p>¡Ya abrí mi negocio! 🛒 Elegí comenzar mi propio negocio Mary Kay porque...</p> <p><i>(Dinos por qué decidiste comenzar un negocio Mary Kay. ¿Por qué crees que serás una buena Consultora de Belleza Independiente Mary Kay? ¿Qué es lo que más te emociona? ¿Qué quieres lograr con tu negocio Mary Kay?)</i></p> <p>Si quieres comprar productos <i>Mary Kay</i>® conmigo, visita mi sitio electrónico: <i>(enlace a tu sitio electrónico personal Mary Kay®)</i></p>
Día 1 Página personal	Usa la misma foto o la imagen descargada del <i>post</i> anterior.	<p>¡Me emociona mucho anunciar que he comenzado mi propio negocio Mary Kay!</p> <p><i>(¿Por qué elegiste Mary Kay? ¿Cuáles productos has probado? ¿Qué es lo que más esperas de tu nuevo negocio?)</i></p> <p>Sígueme en mi nueva página de negocios para todo lo relacionado a la belleza y el cuidado de la piel, ¡y añade un ❤️ en la sección de comentarios para dejarme saber que optaste por seguirme! <i>(Enlace a tu página de negocios)</i></p> <p><i>*Alternativa: Si eliges tener un grupo cerrado en lugar de una página de negocios, tendrás que añadir seguidores a tu grupo. Usa el siguiente mensaje en vez del anterior:</i></p> <p>¡Comenta a continuación si quieres ser añadida a mi grupo de clientes VIP!</p>

CONSEJO

¿No te sientes lo suficientemente cómoda como para crear tus propias fotos y videos? Descarga los [Consejos para fotos y videos para las redes sociales](#). Esta guía te explica lo básico sobre accesorios para el montaje, ángulos, iluminación y cómo recortar las fotos.

Mary Kay InTouch® > Recursos > Zona Digital > Central de redes sociales> Materiales de apoyo

También puedes descargar imágenes aprobadas por la Compañía de la sección [Recursos digitales](#) o de la [Biblioteca digital](#).

Mary Kay InTouch® > Recursos > Recursos digitales

Mary Kay InTouch® > Recursos > Zona Digital > Biblioteca Digital Mary Kay®

	FOTO / VIDEO	TEXTO
Día 3 Página de negocios	<p>Sostén tu producto <i>Mary Kay</i>® favorito en la mano izquierda. Con la mano derecha, toma una foto del producto. Asegúrate de que el fondo de tu foto esté limpio y organizado.</p> <p>Si no tienes productos a la mano, puedes descargar fotos de productos de la sección de <i>Recursos digitales</i> o de la <i>Biblioteca digital</i>. También puedes encontrar fotos o videos en las páginas de redes sociales de MaryKayUS, que puedes compartir en tus propias páginas de redes sociales.</p>	<p>¿Qué es lo más emocionante de comenzar un nuevo negocio Mary Kay? Los productos, ¡por supuesto! <i>(Añade el nombre de tu producto favorito) es mi producto Mary Kay</i>® favorito porque...</p> <p><i>(Dinos por qué este producto Mary Kay</i>® <i>es tu favorito. ¿Cuándo descubriste este producto? ¿Con qué frecuencia lo usas? ¿Tienes otro detalle interesante sobre este producto que quisieras compartir?)</i></p> <p>Para comprar este producto y muchos más, consulta mi sitio electrónico: <i>(enlace a tu Sitio electrónico personal Mary Kay</i>®)</p>
Día 5 Página de negocios	<p>Tómate una foto mientras sostienes uno de los productos del cuidado de la piel <i>Mary Kay</i>® cerca de tu rostro, como el <i>TimeWise</i>® <i>Age Minimize 3D</i>® <i>4-in-1 Cleanser</i>. ¡Asegúrate de lucir una linda sonrisa para mostrar que estás emocionada por tu fiesta!</p> <p><i>Visita Mary Kay InTouch</i>® > <i>Educación</i> > <i>Central de fiestas</i> > <i>Gran Apertura para obtener más información sobre cómo llevar a cabo una fiesta de lanzamiento para tu negocio.</i></p>	<p>¡Estás invitada a mi fiesta de lanzamiento <i>Mary Kay</i>®! 🎉</p> <p><i>(Incluye detalles sobre cómo tus seguidores pueden asistir a tu fiesta de lanzamiento. ¿Será en persona o en un evento en vivo por Facebook? Describe cuándo y dónde se llevará a cabo la fiesta. ¿Qué pueden esperar aprender quienes asistan?)</i></p> <p>Si planeas asistir, ¡escribe un comentario abajo y déjame saber qué te gustaría ver durante mi fiesta de lanzamiento!</p>

CONSEJO

¿Estás lista para organizar tu primera fiesta virtual del cuidado de la piel? Descarga el [Calendario de mensajes para fiestas digitales en las redes sociales](#) para obtener sugerencias de mensajes que ayudan a desarrollar emoción y crear entusiasmo en las redes sociales en los días antes de una fiesta virtual.

Mary Kay InTouch® > Recursos > Zona Digital > Central de redes sociales > Calendario de mensajes para redes sociales

	FOTO / VIDEO	TEXTO
Día 5 Página personal	<p>Comparte en tu página personal el <i>post</i> anteriormente publicado en tu página de negocios. Compartir <i>posts</i> de tu página de negocios en tu página personal no debe ser una práctica frecuente. Deja esta opción para anuncios importantes u ocasiones especiales.</p> <p>Si estás usando un grupo cerrado para clientes, no podrás compartir los <i>posts</i> del grupo públicamente.</p>	<p>¡Voy a llevar a cabo una divertida fiesta de lanzamiento para celebrar la gran apertura de mi nuevo negocio Mary Kay! ¡No olvides seguir mi nueva página de negocios Mary Kay!</p>
Día 10 Página de negocios	<p>Incluye en tu foto una caja para envíos <i>Mary Kay</i>®. Esta podría ser la caja en la que venía tu Juego Inicial o una caja en la que recibiste algún pedido. Coloca un producto nuevo que descubriste recientemente, ya sea adentro de la caja y rodeada de papel tisú rosa o sobre una mesa con la caja para envíos en el fondo. Toma una foto.</p>	<p>Una de las mejores partes de ser una Consultora de Belleza Independiente Mary Kay es descubrir productos nuevos.</p> <p><i>(Dinos sobre un nuevo producto que descubriste en tu Juego Inicial, tu paquete con muestras o tu primer pedido. ¿Qué hace este producto? ¿Qué es lo que más te gusta de este producto? ¿Cómo lo usas?)</i></p> <p>¡Déjame saber si TE puedo ayudar a descubrir un producto nuevo que sé que te encantará!</p>
Día 14 Página de negocios	<p>Usa cualquier producto <i>Mary Kay</i>® de color rosa que tengas a la mano para crear un montaje. Incluye los incentivos de productos que una persona podría recibir por ser anfitriona de una fiesta del cuidado de la piel (podrían ser muestras, un producto de tamaño regular o un artículo de la oferta de regalo con compra), decora el montaje con cintas de colores o confeti y toma una foto.</p>	<p>¡Detente! ¿Alguien dijo artículos GRATIS? Sí, ¡fui yo! Sé anfitriona de una fiesta virtual Mary Kay conmigo y podrías ganar productos y regalos <i>Mary Kay</i>® mientras pasas tiempo con tus amigas en línea. ¡Ni siquiera tienes que pensarlo! Envíame un mensaje si deseas más detalles. 💕</p>

	FOTO / VIDEO	TEXTO
Día 14 Página personal	Usa la misma foto o la imagen descargada del <i>post</i> anterior.	¡Hay muchos incentivos por ser anfitriona de una fiesta del cuidado de la piel <i>Mary Kay</i> ®! ¿Te interesa ser anfitriona? ¡No olvides seguir mi nueva página de negocios para mantenerte al día sobre todas las ofertas más recientes de <i>Mary Kay</i> ! <i>(Enlace a tu página de negocios)</i>
Día 18 Página de negocios	Coloca el ejemplar más reciente de <i>La imagen</i> sobre una superficie plana. Añade una variedad de dos o tres productos alrededor del catálogo o superpuestas sobre las esquinas del catálogo. Toma una foto de 10 a 12 pulgadas por encima del montaje.	¿Quién necesita un ejemplar de <i>La imagen</i> ? Publica un comentario abajo y puedo enviarte uno. O puedes hojear una versión digital del catálogo aquí: <i>(enlace al catálogo electrónico disponible en tu sitio electrónico personal Mary Kay®)</i>

CONSEJO

A continuación están algunos ejemplos de lo que nunca, bajo ninguna circunstancia, debes publicar en las redes sociales:

- Auto GRATIS, joyería GRATIS, regalo GRATIS. (Estas recompensas *se ganan*. ¡No son gratis!)
- Exagerar tus ganancias o tu estilo de vida.
- Vender productos en tus páginas personales en las redes sociales.
- Dirigir anuncios pagados a personas que no son tus clientes.
- Usar la imagen de una celebridad o una imagen con derechos de autor para promover tu negocio *Mary Kay*.
- Cualesquiera declaraciones, representaciones o aseveraciones sobre cuánto ganas tú o cualquiera otra integrante del cuerpo de ventas independiente en su negocio *Mary Kay*. El potencial de ganancias de un negocio *Mary Kay* requiere contexto que sencillamente no se puede proporcionar de forma adecuada en las redes sociales y la Internet.

	FOTO / VIDEO	TEXTO
Día 22 Página de negocios	Coloca tu producto del cuidado de la piel <i>Mary Kay</i> ® favorito de forma horizontal sobre una superficie plana como el mostrador del baño. Decora el montaje para la foto con una toalla blanca y suave, hisopos de algodón o flores pequeñas. Sostén tu teléfono o cámara a 8 pulgadas por encima del producto y toma una foto.	Te presento la mejor parte de mi rutina del cuidado de la piel <i>(incluye el nombre del producto)</i> . <i>(¿Con qué frecuencia usas este producto? ¿En qué parte de tu rutina lo incluyes? ¿Cuáles beneficios has notado al usarlo?)</i> ¿Quieres tu propia rutina del cuidado de la piel personalizada? ¡Comunícate conmigo para obtener una consulta! <i>(Enlace a tu sitio electrónico personal Mary Kay®)</i>

CONSEJO

Después de publicar tus mensajes, ¡recuerda participar! Haz clic en “me gusta” (*Like*) o responde cualesquiera comentarios que hayas recibido. Dale seguimiento a los clientes interesados en los productos a través de mensajes directos. De vez en cuando, incluye un llamado a la acción en tus *posts*. Esto invita a los usuarios a responder una pregunta como “¿cuál es tu tono favorito?” o a interactuar con tus *posts* como cuando escribes algo como, “Deja un abajo si te encanta este tono”. Un llamado a la acción puede aumentar la interacción con tus *posts*, y el aumento de interacción puede ayudar a que más personas vean tus *posts*.

	FOTO / VIDEO	TEXTO
Día 26 Página de negocios	Coloca tu producto de maquillaje <i>Mary Kay</i> ® favorito contra un fondo sencillo y colorido. Puedes usar cartulina, papel decorativo o papel de regalo para crear un fondo. Luego toma una foto del producto.	<p>Mi maquillaje no se siente completo sin (<i>incluye el nombre del producto aquí</i>).</p> <p>(<i>Dinos sobre este producto. ¿Cómo lo usas? ¿Este producto es nuevo para ti o es un favorito desde hace tiempo? ¿A quién le recomendarías este producto?</i>)</p> <p>Comunícate conmigo para probarlo personalmente: (<i>enlace a tu sitio electrónico personal Mary Kay</i>®)</p>
Día 30 Página de negocios	Aplica el <i>Mary Kay</i> ® <i>Ultimate Mascara</i> ™ (o cualquier otro rímel <i>Mary Kay</i> ®) a las pestañas de un ojo. Deja las pestañas del otro ojo sin rímel. Toma una foto en primer plano de tus ojos. ¡Asegúrate de sonreír sutilmente ante la cámara para lucir feliz!	<p>¡Esta es la mejor comparación de antes y después! Simplemente mira el/la (<i>elige uno: volumen, extensión, definición</i>) que proporciona el (<i>incluye el nombre del rímel</i>) a mis pestañas. 😊</p> <p>(<i>Describe el cepillo de este rímel. ¿Cómo calificarías la aplicación del rímel? ¿Cuántas capas aplicaste a tus pestañas? ¿Es a prueba de agua? ¿Qué es lo que más te gusta de este rímel?</i>)</p> <p>¿Qué buscas en un rímel: volumen, extensión o definición? #MKBeforeAndAfter</p>

¡Lo lograste! Ya cumpliste los primeros 30 días con tu negocio *Mary Kay*. ¿Y ahora qué?

Descarga los calendarios de mensajes para redes sociales de cada mes para obtener sugerencias como estas, ¡y para mantener el impulso!

Mary Kay InTouch® > Recursos > Zona Digital > Central de redes sociales > Calendario de mensajes para redes sociales

Todas las marcas comerciales, registradas y de servicio de terceros pertenecen a sus respectivos dueños.