

Comparte muestras para tener éxito en las ventas

MARY KAY

¿Qué es lo mejor de las muestras de productos? ¡Pueden convertirse en ventas, nuevos **clientes** e incluso en **integrantes de equipo potenciales!** Pregúntale a cualquier Consultora de Belleza Independiente destacada y te dirá que las muestras son uno de los mejores artículos para iniciar una conversación y pueden influenciar considerablemente las decisiones de compra.

Ya sea que las compartas en persona, las envíes por correo en una bolsita de regalo o las incluyas en un pedido de productos, **las muestras son una forma ideal de presentarles a los clientes nuevos o existentes los fabulosos productos Mary Kay®.**

Consejo para desarrollar tu negocio:

Circula la información en tus canales de redes sociales que Mary Kay te permite **probar un producto antes de comprarlo** y lo respalda con la Garantía de satisfacción *Mary Kay®*.

Las muestras se adaptan perfectamente a la manera en que operas tu negocio y facilitan que tus clientes “prueben antes de comprar”. ¡Y esa es una verdadera ventaja de tu negocio Mary Kay que querrás compartir con todo el mundo!

Debido a que las muestras de productos pueden ser muy **poderosas**, Mary Kay ofrece una amplia gama de **muestras** de productos para el cuidado de la piel, maquillaje, cuidado corporal y mucho más. Pero para que estas herramientas te **brinden los mejores resultados**, querrás ser estratégica sobre cómo utilizarlas. **Considérelas como una inversión en el éxito de tus ventas, la lealtad de los clientes y la adquisición de nuevos clientes.**

¡Descubre tu belleza natural!

Clear Proof® Deep-Cleansing Charcoal Mask, 4 oz
Mascarilla de carbón de triple acción que actúa como un imán para limpiar los poros en profundidad.

¡LOS BENEFICIOS SON CLAROS!

- La fórmula ha demostrado clínicamente que absorbe el exceso de grasa y reduce el brillo al instante.
- Los extractos de madreleña rosa y habichuela blanca han demostrado concentrarse en la apariencia de la decoloración de la piel y ayudan a reconfortar el cutis.
- Los extractos de romero y menta aportan un refrescante aroma que despierta tus sentidos.
- Esta mascarilla se va secando al actuar. Cuanto más tiempo la tienes puesta, ¡más ligera se vuelve!
- Para todos los tipos de piel.

CÓMO USARLA:

- Aplica una capa uniforme sobre la piel limpia. Apicala como una mascarilla completa en todo el rostro o solo en tu zona T*, donde la piel suele ser más grasa.
- Déjala en la piel de 10 a 20 minutos cada vez.
- Enjuaga bien con agua tibia y seca con suavidad. Sigue con tu rutina de cuidado de la piel.
- Puede usarse de 2 a 3 veces por semana.

MKB © MARY KAY® / © 2022 MARY KAY INC. 20209814 2/22
Derechos reservados en formato impreso solamente. IMPRESO EN EUA



Cuando se trata del éxito de las muestras, la experiencia lo es todo

Ya sea que estés mostrando los productos en persona o virtualmente, querrás crear la experiencia más atractiva e irresistible para tus clientes. A continuación hay algunos recursos disponibles a través de *MKConnections®* para ayudarte a crear una encantadora experiencia con las muestras de productos:



1. Las tarjetas de muestras presentan el producto de forma profesional. Están bellamente diseñadas para captar la atención y escritas para informar y atraer al cliente. Y te presentan como una profesional en belleza.



2. El paquete para envío de muestras, disponible a través de *MKConnections®*, incluye todo lo que necesitas para enviar por correo muestras a tus clientes, como **tarjetas de muestras personalizadas, etiquetas de envío, sobres acolchados** y mucho más. ¡Es una manera muy conveniente de mantener tus muestras organizadas y listas para enviar a tus clientes!



3. El paquete de muestras incluye **tarjetas de presentación, sellos personalizados de corazón** y **bolsitas de regalo** para ayudarte a entregar muestras con facilidad y un aspecto refinado.



A quién darle muestras

Comparte las muestras con prospectos amigables y que te ponen atención:

- ♥ Clientes existentes a quienes les gustan probar nuevos productos.
- ♥ Clientes potenciales que buscan probar productos.
- ♥ Integrantes de equipo potenciales que quieren probar un producto. Ventaja: esto les muestra cómo las muestras se pueden utilizar para desarrollar un negocio Mary Kay.

CONSEJOS SOBRE CÓMO REPARTIR LAS MUESTRAS

- **¡No te compliques!** Tus bolsitas con muestras no tienen que ser complicadas. Mantén a la mano muestras que tengan un amplio atractivo para cuando conozcas a clientes potenciales. Por ejemplo, algo tan sencillo como una muestra del *Timewise® Microdermabrasion Plus Set* o una muestra del *Mary Kay Unlimited™ Lip Gloss* con tu tarjeta de presentación en una bolsita de celofán puede funcionar como un excelente incentivo para lograr una reservación. Puedes preguntarles si prefieren probar productos de maquillaje o del cuidado de la piel y proporcionarles la muestra según su respuesta. ¡Es esencial que consigas su información de contacto en el momento para que puedas darle seguimiento!
- **Comparte productos virtualmente.** Cuando trabajas en tu negocio virtualmente, enviar muestras antes de la fiesta es una excelente manera de lograr que tus clientes experimenten los productos personalmente. Las muestras que incluyas en estos paquetes de muestras se pueden basar en el tipo de fiesta. Por ejemplo, si el enfoque de la fiesta va a ser el cuidado de la piel, tu envío postal podría ser tan sencillo como una muestra del *Juego Milagroso 3D Timewise®*, una muestra del *TimeWise® Microdermabrasion Plus Set* y una muestra de la *Mary Kay® CC Cream Sunscreen Broad Spectrum SPF 15** junto con tu tarjeta de presentación y cualquier material impreso que quieras compartir con ellas. Para una fiesta de maquillaje, puedes enviar una tarjeta de maquillaje y una muestra del *Mary Kay Unlimited® Lip Gloss*.
- **Cómo compartir productos que no tienen muestras.** Si no hay una muestra disponible para un producto que quieres compartir con tus clientes, ¡no te preocupes! Hay hojas de características y videos de productos que puedes compartir. O bien, invita a tus clientes a ver una demostración del producto, comparte testimonios de clientes o crea una experiencia virtual del producto describiendo cómo huele, se siente, se ve y te hace sentir después de que lo usas. Piensa en ello como una narración del producto: captura la imaginación, envuelve los sentidos y crea el deseo para vender un producto respaldado con la Garantía de satisfacción *Mary Kay®*.
- **Maneja sus expectativas.** Las muestras de productos de maquillaje como el lápiz labial, el delineador de ojos y la base ofrecen a las clientas un beneficio inmediato, ya que experimentan el efecto completo al instante. Sin embargo, las muestras de productos para el cuidado de la piel proporcionan solo una pista de lo que les espera. Infórmales a tus clientes que algunos productos para el cuidado de la piel tardan un poco en mostrar sus beneficios.
- **Da seguimiento dos días después.** Darles seguimiento a tus clientes para saber que les pareció el producto es el paso más importante después de ofrecer muestras, porque si no das seguimiento, ¡no puedes hacer una venta!

Más consejos

Para obtener más ideas sobre cómo utilizar las muestras *Mary Kay®*, visita la Sala de videos en *Mary Kay InTouch®*. Allí encontrarás videos útiles presentados por integrantes del cuerpo de ventas independiente que han tenido gran éxito en sus negocios con las muestras de productos *Mary Kay®*.

*Medicamento que se vende sin receta.

La Compañía otorga una licencia limitada a todas las Consultoras de Belleza Independientes Mary Kay para copiar este documento en relación con sus negocios Mary Kay. Estas páginas no deben modificarse ni incorporarse a otros materiales.