

LOS **SEIS** CONSEJOS para dar seguimiento **MÁS IMPORTANTES**

Considera lo siguiente:

1 Si tus potenciales integrantes de equipo eligen A, [comparte](#) las dos opciones de inicio junto con el complemento opcional del paquete con muestras que hay disponibles. Todas sabemos que a las mujeres les gusta tener opciones, ¡y estas opciones permiten que las nuevas Consultoras de Belleza Independientes elijan lo que sea ideal para ellas!

Has compartido la oportunidad Mary Kay utilizando los nuevos [recursos de desarrollo de equipo](#) y has recibido respuestas similares a estas:

A ¡Absolutamente! Estoy interesada y quiero empezar de inmediato.

E Bueno, programemos una segunda cita. Todavía tengo preguntas y me gustaría hablar un poco más.

C Creo que tal vez podría ser para mí en el futuro, pero por ahora me encantaría seguir siendo tu clienta.



2 Si eligen B,

programa la segunda cita lo antes posible, mientras todavía están entusiasmadas con la oportunidad, y contesta cualquier pregunta adicional que puedan tener. Algunas preguntas comunes que puedes recibir son:

- **¿Qué pasa si no tengo tiempo para trabajar mi negocio Mary Kay?** Responde con algo como: “Te entiendo completamente. Lo genial de la oportunidad Mary Kay es que puedes trabajar lo mucho o poco que quieras, según tus metas y horario.”
- **¿Y si no tengo el dinero?** Responde con algo como: “Hay diferentes maneras de comenzar un negocio Mary Kay. Hablemos de cada una para ver cuál es la que más te convenga.”
- **¿Qué pasa si no soy de las que saben vender?** Responde con algo como: “¡Está bien! Muchas de las integrantes del cuerpo de ventas independiente exitosas comenzaron como tú. Las mujeres quieren cuidar de su piel con productos en los que pueden confiar, y yo te puedo enseñar cómo compartir estos productos con las mujeres que los necesitan y quieren tener.”

- **¿Qué pasa si nunca he hecho algo como esto?** Responde con algo como: “¡No te preocupes! Comenzar un negocio Mary Kay es totalmente divertido y totalmente flexible. Y que sepas, estás en este negocio por tu cuenta, pero ¡cuenta con que nunca estás sola! Mary Kay constantemente desarrolla recursos para ayudarte en el camino. Como mínimo, ¡aprenderás a cuidar de tu piel y también te divertirás!”

Mary Kay InTouch® también dispone de recursos que puedes utilizar para ayudarte a contestar preguntas adicionales, incluyendo la lección “Cómo superar las objeciones de desarrollo de equipo” del paso 8 de la UniversidadMK, la Guía de desarrollo de equipo y los videos *¡La oportunidad ideal!*™. Encuentra estos recursos para desarrollar equipo y más en *Mary Kay InTouch*® > Educación > Cómo desarrollar tu equipo.

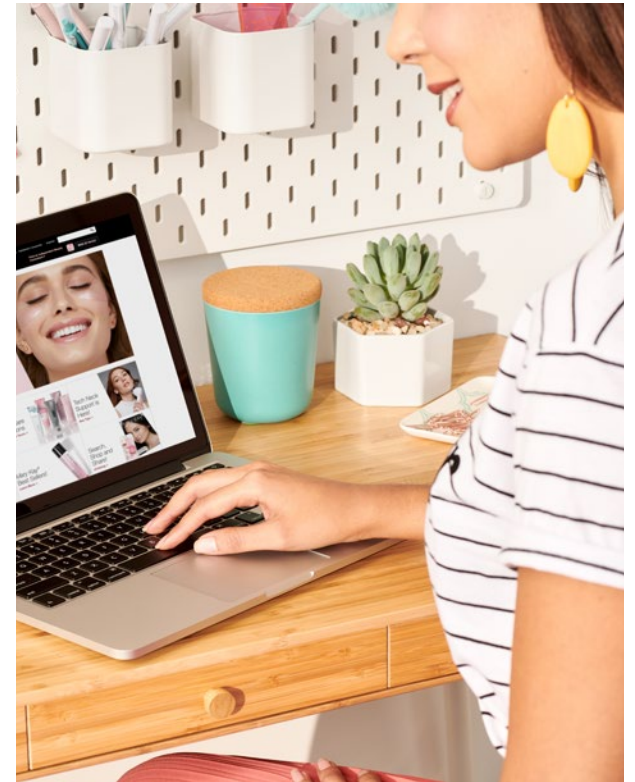
3 Si eligen C,

continúa brindando el servicio al cliente de la Regla de Oro. Las situaciones cambian, y con tal de que sigan adorando los productos y la relación que han desarrollado juntas, ellas podrían convertirse en integrantes de equipo en el futuro. Si aún no lo has hecho, considera añadirles a tu lista de clientes preferidas.

MARY KAY

4 Si eligen C, siempre deberías preguntar si les interesaría ser anfitrionas de una fiesta para ti. Explica el programa de recompensas para anfitrionas y asegúrate de que comprendan los regalos que hay disponibles para ellas si organizan una fiesta. ¡Esto podría llevarte a tu próxima integrante de equipo!

5 Si dicen que no a todo lo anterior, siempre mantén las cosas positivas y pregunta si conocen a alguien que estaría interesada en la oportunidad Mary Kay. Si dicen que sí, pide su información de contacto. Y por supuesto, recuérdales que te encantaría ser (o seguir siendo) su Consultora de Belleza Independiente. Puedes darle seguimiento a la conversación al enviar un mensaje de agradecimiento con un enlace al catálogo interactivo, las últimas noticias sobre productos o una muestra.



6 Ten en cuenta que algunas personas puede que digan que no a todo lo que ofrezcas. Esto no significa que estés haciendo algo mal; eso es simplemente parte de este negocio. Como decía Mary Kay Ash: **“Nunca te rindas, porque nunca sabes si el próximo intento es el que va a funcionar.”**

