

MARY KAY

CÓMO HABLAR SOBRE LAS VENTAS NO AUTORIZADAS CON TUS INTEGRANTES DE EQUIPO

Para que ayudes a las integrantes de equipo en tu unidad a entender el tema de las ventas a través de canales no autorizados, existen cinco puntos importantes para compartir:

1 VENTAS DIRECTAS: La oportunidad Mary Kay se creó según el modelo de negocios de ventas directas, que conlleva vender productos de una persona a otra fuera de lugares de ventas al menudeo tales como mercados o bazares, tiendas de ventas al menudeo en línea y sitios electrónicos de subastas. Ofrecer productos para la venta a través de estos canales no autorizados es una violación a tu Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente, perjudica la oportunidad Mary Kay y tu negocio Mary Kay, y plantea riesgos para la Compañía.

2 CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO: La Compañía tiene una política de *cero tolerancia* hacia la práctica de exhibir o vender los productos *Mary Kay*® a través de canales no autorizados. Si se descubre que una Consultora de Belleza está llevando a cabo ventas a través de canales no autorizados, la Compañía cancela inmediatamente su Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente y en algunos casos puede emprender otras acciones legales. Por otra parte, la obligación de abstenerse de vender productos *Mary Kay*® a través de canales no autorizados, seguirá vigente aún después de haberse cancelado el Acuerdo.

3 SERVICIO AL CLIENTE: Tú ofreces mucho más que productos de calidad, seguros y únicos en su clase. A través de ti, tus clientes reciben servicio personalizado, como por ejemplo educación sobre cómo aplicar productos del cuidado de la piel y maquillaje, recordatorios cuando es tiempo de hacer sus pedidos de reposición y ayuda para prepararse para eventos especiales. Como su Consultora de Belleza Independiente Mary Kay, ¡tú haces la diferencia!

4 APOYO A UN PEQUEÑO NEGOCIO: Puedes recordarles a tus clientes que cuando hacen sus compras contigo, a diferencia de hacer sus compras a través de sitios electrónicos no autorizados, están apoyando tu pequeño negocio local. Sus compras te impactan directamente a ti, a tu familia y tus metas.

5 RECURSOS EN LÍNEA: Tienes una variedad de herramientas electrónicas que pueden ayudarte a promover tu negocio en Internet. Puedes usar estos recursos para desarrollar una base de clientas más grande con quien llevar a cabo clases del cuidado de la piel, así como otras citas para vender tus productos *Mary Kay*® al menudeo, como establece el modelo de negocio de ventas directas de Mary Kay. Consulta *Mary Kay InTouch*® para obtener más información sobre cómo inscribirse para un sitio electrónico personal *Mary Kay*® y para visitar la Zona digital.



VISITA *MARY KAY INTOUCH*® > EDUCACIÓN
> MÓDULO DE EDUCACIÓN LEGAL, PARA CONOCER MÁS
INFORMACIÓN Y GANARTE TU SÍMBOLO DE LOGROS LEGAL.



MARY KAY

CÓMO HABLAR SOBRE LAS VENTAS NO AUTORIZADAS CON TUS CLIENTES

Cuando vayas a hablarles a tus clientes sobre los productos *Mary Kay*® que se ofrecen a la venta a través de canales no autorizados, existen 5 puntos importantes para compartir:

1 CALIDAD DE LOS PRODUCTOS: Al hacer sus compras contigo, tus clientes pueden estar seguros de que reciben productos *Mary Kay*® auténticos, seguros y de calidad. Considera advertirles a tus clientes actuales y potenciales sobre los riesgos y peligros a los que se exponen cuando compran productos *Mary Kay*® a través de vendedores no autorizados. Entre los riesgos a los que se exponen están: recibir productos viejos o vencidos, abiertos, usados o alterados, almacenados incorrectamente o hasta falsos. Cuando de lo que se trata es de productos del cuidado de la piel, especialmente los que se aplican al rostro, ¿por qué arriesgarse de esa manera?

2 GARANTÍA DE SATISFACIÓN: Cuando tus clientes compran sus productos *Mary Kay*® contigo, una Consultora de Belleza Independiente autorizada, pueden devolverlos para recibir un reembolso total o cambiarlos por otros si no están completamente satisfechos con ellos. Cualquier producto que adquieran por medio de canales no autorizados, tales como Amazon®, eBay®, otros lugares de ventas en línea y mercados o bazares, **no son elegibles para la Garantía de Satisfacción *Mary Kay*®.**

3 SERVICIO AL CLIENTE: Tú ofreces mucho más que productos de calidad, seguros y únicos en su clase. A través de ti, tus clientes reciben servicio personalizado, como por ejemplo educación sobre cómo aplicar productos del cuidado de la piel y maquillaje, recordatorios cuando es tiempo de hacer sus pedidos de reposición o ayuda para prepararse para eventos especiales. ¡Tú haces la diferencia!

4 APOYO A UN PEQUEÑO NEGOCIO: Puedes recordarles a tus clientes que cuando hacen sus compras contigo, a diferencia de hacer sus compras a través de sitios electrónicos no autorizados, están apoyando tu pequeño negocio local. Sus compras te impactan directamente a ti, a tu familia y tus metas.

5 AMISTAD: Tus clientes significan para ti mucho más que una simple venta de productos al menudeo. Son tus amistades, algunos son parientes tuyos o vecinos. Cuando te seleccionaron para ser su Consultora de Belleza Independiente *Mary Kay*, abrieron las puertas a la posibilidad de una relación que podría durar toda una vida. Algunas de esas personas podrían decidir que la oportunidad de negocios *Mary Kay* es buena para ellas y pudiesen comenzar su propia trayectoria profesional *Mary Kay* para unirse a millones de mujeres que son dueñas de sus propios negocios.



VISITA [MARY KAY INTOUCH](#)® > HERRAMIENTAS DE NEGOCIO > BIBLIOTECA DE DOCUMENTOS > ASUNTOS LEGALES PARA VER LAS PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE LAS VENTAS NO AUTORIZADAS EN INTERNET Y CONOCER MÁS INFORMACIÓN.

