

DIÁLOGOS
PARA FIESTAS
VIRTUALES
DE MAQUILLAJE
MARY KAY®

Para abrir el rotafolio Fiesta virtual de maquillaje – Páginas para invitadas en tu computadora, ve a *Mary Kay InTouch*® > Educación > Central de fiesta > Fiestas virtuales.

LISTA DE VERIFICACIÓN ANTES DE LA FIESTA

Prepárate para tu fiesta virtual de maquillaje/segunda cita.

Para la fiesta virtual de maquillaje/segunda cita, puedes personalizar un *look* rápido para cuando vas a la carrera, un look glamoroso o cualquier otro estilo intermedio.

El rotafolios *Fiesta virtual de maquillaje – páginas para invitadas y diálogos* se crearon para ayudarte a celebrar fiestas virtuales de maquillaje profesionales y exitosas.

A continuación tienes algunos consejos para ayudarte a llevar a cabo fiestas virtuales de maquillaje exitosas:

- Asegúrate de **repasar** el rotafolio *Fiesta virtual de maquillaje – páginas para invitadas y diálogos* para practicar cómo presentar los fabulosos productos *Mary Kay*®.
- Si necesitas un poquito más de confianza en cuanto al maquillaje, [***Maquillaje con confianza***](#) es un enfoque paso a paso de maquillaje que ofrece técnicas de aplicación que pueden hacer que sea fácil para ti y tus clientas lograr resultados hermosos. Una vez que aprendas los conocimientos básicos, puedes divertirte experimentando con diferentes tonos y técnicas. ¡Porque el maquillaje es lo máximo!
- Para tu fiesta virtual de maquillaje, **considera enviar muestras de productos por correo**. Para mantenerlo sencillo, considera enviar tarjetas de maquillaje *Mary Kay*® junto con algunas muestras más de productos que te gustaría demostrar durante tu fiesta. Ponte en contacto con tus invitadas antes de la fiesta para seleccionar las muestras de producto adecuadas para ellas.

LISTA DE VERIFICACIÓN ANTES DE LA FIESTA

- Al enviar muestras de productos, también puedes incluir una copia del [Mantelito individual de la segunda cita](#) (hoja de cierre), así como las herramientas de aplicación adecuadas, como aplicadores con punta de esponja, bolitas o almohadillas de algodón y aplicadores de esponja. Considera incluir una tarjeta del **Perfil de belleza** y un **Libro de belleza** si tienes invitadas que asistirán a una de tus fiestas por primera vez.
 - **Consejo:** Para una actividad divertida y atractiva, considera enviar una copia del [folleto de la Besóloga](#) que encontrarás en *Mary Kay InTouch*® > Educación > Central de fiesta > La segunda cita > Materiales de apoyo. ¡Haz que tus invitadas te envíen un mensaje de texto con la foto del folleto con la impresión de sus labios para entrar en el sorteo para un premio divertido!
- Asegúrate de que tus clientas sepan que deben **tener un rostro limpio e hidratado** para la fiesta/cita. Este es el momento perfecto para enfatizar la importancia de tener un régimen del cuidado de la piel para mantener una piel sana, para que el maquillaje luzca aún mejor.
 - **Consejo:** Si tienes invitadas que asisten a una fiesta *Mary Kay*® por primera vez, considera de incluir muestras de los productos del *Juego Milagroso™ Timewise 3D*® para animarlas a asistir pronto a una de tus fiestas del cuidado de la piel.
- Durante tu fiesta virtual de maquillaje, **considera mostrar los productos de tamaño regular**. Puede ser muy útil para las clientas ver los tamaños reales de los productos que van a comprar.
- Si tu clienta asistió previamente a una de tus fiestas del cuidado de la piel, **dale seguimiento** y pregúntale cómo le están funcionando los productos del cuidado de la piel que compró en su cita virtual o presencial inicial, y contesta cualquier pregunta que pueda tener. Esto puede suceder durante la consulta individual con tu clienta.



CONSEJOS: Considera hacer un concurso para ganar un premio para fomentar más participación e interacción.

Podrías mencionar que tienes algunas muestras de productos para regalar como premios durante la fiesta. Por cada pregunta que hagan, añade un boleto en un tazón para un sorteo al final de la fiesta. Cuanto más participe una invitada, más oportunidades tendrá de ganar.

No dudes en hacer cambios para que esto funcione para ti y tu negocio Mary Kay o pídele sugerencias a tu Directora de Ventas Independiente.

1 Hola, me gustaría darles las gracias a todas por unirse hoy. Para las que no me conocen, me llamo _____, su Consultora de Belleza Independiente Mary Kay.

Si tienes una anfitriona:

También quiero agradecer a _____ (nombre de la anfitriona) por organizar esta fiesta.

Recompenso a todas mis anfitrionas con estipendios incentivos y me encantaría contarles más sobre eso al final de la fiesta.

2 Pero primero, quiero contarles un poco sobre el resto de la fiesta.

Hoy, se divertirán con los productos de maquillaje Mary Kay® y aprenderán a crear un look glamoroso (o un look de 5 minutos). También voy a compartir **información sobre la Compañía**, ¡para que sepan porqué la marca Mary Kay es tan especial!

Si les enviaste muestras de productos a tus invitadas, añade esto al libreto:

3 Antes de comenzar la fiesta, **tengan sus muestras del producto listas**, así como tijeras para abrirlas, y un espejo. (Si has enviado una muestra de limpiador, las invitadas también necesitarán una toallita y acceso a agua).

4 Durante la fiesta, las animo a todas a dar “me gusta”, “me encanta” o **dejar comentarios en la sección del chat**. Además, tengan un bolígrafo cerca para que puedan participar en algunas actividades divertidas.

Al final, hablaré con cada una de ustedes en una **consulta individual** para hablar específicamente de sus necesidades específicas del cuidado de la piel y belleza y contestar cualquier pregunta que tengan.

5 Ahora, empecemos con las presentaciones.

Dinos tu nombre, un poco sobre ti y (si hay una anfitriona) cómo conoces a nuestra anfitriona.

¿A quién le gustaría empezar? (Si no hay voluntarios, puedes elegir quién va primero.)



1 ¡Es genial conocerlas a todas, y estoy muy contenta de que nos acompañen hoy! Ahora, me gustaría hablarles un poco sobre **Mary Kay Ash**.

Pulsa el botón para tocar el video.

2 Mary Kay era mamá soltera y durante más de 25 años se esforzó para ganarse la vida en un mundo de los negocios dominado por los hombres. Se jubiló en señal de protesta cuando, una vez más, ascendieron por encima de ella a un hombre que ella misma había capacitado.

3 En 1963, Mary Kay pensó en las frustraciones de su carrera profesional y deseó que hubiera una compañía que recompensara a las mujeres de acuerdo con sus destrezas y habilidades.

Mary Kay se dio cuenta de que en lugar de desear y esperar, **ella podía crear una compañía así**. Y quería que la compañía vendiera un producto que aumentara la confianza de las mujeres e hiciera que se sintieran bellas por dentro y por fuera.

4 Esta Compañía sigue la **Regla de Oro** e insiste en **la importancia de contribuir a la sociedad**.

5 Soy propietaria de un pequeño negocio y cuando me compran a mí, están apoyando MIS SUEÑOS y a su comunidad.



Para ayudarte a identificar tu “por qué” y crear tu historia personal,

consulta la Universidad MK en *Mary Kay InTouch*® > Educación y la revista *Comienza algo hermoso*™. Puedes encontrar una copia digital de *Comienza algo hermoso*™ en *Mary Kay InTouch*® > Educación > Aquí comienzan las nuevas Consultoras de Belleza Independientes, en la pestaña de Materiales de Apoyo.

1 He desarrollado mi negocio Mary Kay por _____ meses/años. Mi misión es _____. Mi visión es _____. Y una de mis metas es _____.

2 Al estar hoy aquí, ustedes están ayudándome a cumplir mi misión, mi visión y mis metas. Y se los agradezco desde el fondo de mi corazón.

3 Antes de comenzar mi negocio Mary Kay...

(añade tu historia personal aquí).

4 Lo que más me gusta de mi negocio Mary Kay es _____.



INFORMACIÓN OPCIONAL

De hecho, millones de mujeres en casi 40 países en todo el mundo han aceptado la oportunidad, lo que ha convertido a Mary Kay en una de las empresas de ventas directas en productos del cuidado de la piel y maquillaje más grandes del mundo. La oportunidad Mary Kay prospera hoy en día porque es una manera estupenda de potencialmente ganar ingresos extra. Y porque se trata de mujeres reales que ayudan a otras mujeres a sentirse y verse lo mejor posible.

Cada mujer tiene su propia razón para comenzar un negocio Mary Kay. ¿Cuál es la tuya?

1 Una de las cosas que me encanta de la oportunidad Mary Kay es que le permite a la mujer desarrollar un negocio con libertad y flexibilidad, y que se adaptar a las metas en su vida.

Mary Kay Ash se dio cuenta de que las mujeres necesitaban una oportunidad flexible para encontrar equilibrio en sus vidas con sus valores y prioridades. Mary Kay Ash siempre decía que sus prioridades eran Dios primero, familia segundo y carrera tercero. Descubrió que al seguir este orden de vida, todo solía resultar bien.

2 ¿Les gustaría ser dueñas de su propio negocio, compartir su amor por la belleza y potencialmente ganar ingresos extra? Solo observen lo que hago hoy para ver si creen que les gustaría aprender a hacer lo mismo. ¡Déjenme saber si están interesadas en aprender más sobre la oportunidad Mary Kay! Me pueden avisar a través del chat.

Lo que le brindas a tus clientas



INFORMACIÓN OPCIONAL

Hay millones de clientas leales a **Mary Kay** en todo el mundo porque los productos *Mary Kay*® brindan continuamente los beneficios que las mujeres quieren a precios fabulosos. Y porque cuentan con Consultoras de Belleza Independientes como yo que se esfuerzan para encontrar los productos ideales para ayudarlas a lucir y sentirse maravillosas.

1 ¿Sabían que Mary Kay gasta millones de dólares y lleva a cabo más de **cientos de miles de pruebas** al año para asegurarse de que los productos *Mary Kay*® cumplen con nuestros estándares más altos de calidad, seguridad y desempeño?

2 ¿Quién tiene un cajón lleno de productos de maquillaje o del cuidado de la piel costosos que resultaron inadecuados? Con la **Satisfacción de Garantía de *Mary Kay*®**, esos errores de maquillaje y del cuidado de la piel son cosas del pasado.

3 Así que, si hay un producto *Mary Kay*® que compran hoy y luego deciden cambiarlo o devolverlo porque no es la fórmula adecuada o el color que deseaban, simplemente háganme saber. ¡Se los puedo cambiar por otro producto o reembolsarles si lo prefieren!



CONSEJO: *Si no enviaste muestras de productos para la fiesta, lee las descripciones de los productos y considera la posibilidad de aplicártelos tú misma como demostración.*

1 ¿Están preparadas para probar **un nuevo look** fácil y divertido?

¡Sabía que sí!

2 Asegúrense de tener todas **las muestras de productos** delante de ustedes. Deberían tener:

- **Nombra las muestras de productos que enviaste para la fiesta de maquillaje/segunda cita.**

CONSEJO DE VENTA

Considera pedirles a tus invitadas que tomen una *selfi* antes de comenzar y otra *selfi* después de haber completado tu sesión.

“Una cosa que me gustaría que hicieran antes de empezar es tomar una *selfi* antes de que nos pongamos el maquillaje y otra después de crear su *look*. Me encantaría ver sus caras cuando vean la diferencia que pueden hacer los productos *Mary Kay*®”.

Cuidado de la piel personalizado

UNA BASE IMPECABLE.

Encuentra soluciones personalizadas para las necesidades específicas de tu piel.

1 Antes de empezar, asegúrense de haber **limpiado e hidratado** su rostro.

Todo maquillaje se ve mejor cuando se aplica sobre piel sana y bien cuidada, por lo que un **régimen consistente del cuidado de la piel es el primer paso hacia un rostro impecable.** Mary Kay ofrece una variedad de innovadoras fórmulas para el cuidado de la piel creadas para adaptarse a sus necesidades personales, dependiendo de su edad y tipo de piel. Cada día, quieren limpiar, hidratar y proteger su piel.

2 Primero, **limpiamos** el rostro dos veces al día, por la mañana y antes de dormir, con un limpiador diseñado para su tipo de piel. Y recuerden, ¡irse a dormir con maquillaje puesto es *imperdonable!*

3 ¡**La hidratación** está diseñada para restaurar el equilibrio a la piel, así que el uso de un humectante para su tipo específico de piel es indispensable!

4 Y finalmente, ¡quieres **proteger!**

La exposición al sol es una de las causas principales de las señales visibles del envejecimiento de la piel. *TimeWise® Age Minimize 3D® Day Cream SPF 30 Broad Spectrum Sunscreen** o *TimeWise Repair® Volu-Firm® Day Cream Sunscreen Broad Spectrum SPF 30** ofrece protección solar segura y efectiva para su rostro.

5 Si aún no han comenzado a usar productos para el cuidado de la piel *Mary Kay®*, hágame saber y podemos hablar de ello durante nuestra consulta personal.

**Medicamento que se vende sin receta.



CONSEJO: Si no enviaste muestras de productos para la fiesta, lee las descripciones de los productos y considera la posibilidad de aplicártelos tú misma como demostración.

1 Empecemos con el *look* que elegimos para ustedes hoy. El primer producto que aplicaremos es *Mary Kay® Foundation Primer Sunscreen Broad Spectrum SPF 15**.

2 La prebase ayuda a reducir la apariencia de líneas finas e imperfecciones, y ayuda a prolongar la duración de la base.

¡Y también incluye una capa de protección solar SPF 15 de amplio espectro!

3 Usando las yemas de los dedos, apliquemos la prebase a la nariz, frente y barbilla, mezclando suavemente sobre todo el rostro. Esto creará el lienzo perfecto para la base.

*Medicamento que se vende sin receta.



CONSEJO: Una de las ventajas de tener a su propia Consultora de Belleza Independiente es que puedo ayudarles a encontrar la fórmula y tono perfectos de base. Mary Kay hasta tiene un cuestionario que pueden completar para ayudarles a encontrar el tono perfecto de base. ¡Piensan en todo!

Así que si están buscando más cobertura o un tono diferente, podemos hablar de esas otras opciones en nuestra consulta individual.

1 Ahora, demos a sus rostros una base impecable.

La base ayuda a proteger a la piel del medio ambiente. Además, iguala el tono de piel y cubre las imperfecciones para una piel radiante y saludable.

2 Hoy vamos a usar *Mary Kay® CC Cream Sunscreen* de amplio espectro SPF 15.* ¿Alguien sabe qué significa CC? *(Así es.)* Significa corrector de cutis. Y es ideal cuando lo que quieres es una cobertura ligera y de aspecto natural, especialmente cuando vas con apuro.

3 **Abran la muestra del producto que tienen delante de ustedes.**

Usen la yema de los dedos para aplicar *CC Cream* al rostro, comenzando en el centro del rostro y trabajando hacia afuera hacia la línea del cabello y a lo largo de la línea de mandíbula.

¿No es genial saber que al crear este look impecable, también están protegiendo su piel con SPF 15*?

Nota: Mientras tus invitados se aplican la CC Cream, puedes comenzar a hablar acerca de El rosa cambia vidas® y La belleza de la amistad.

*Medicamento que se vende sin receta.



1 ¿Cuántas de ustedes valoran **comprar a compañías que son responsables socialmente y con el medio ambiente?**

Pues les gustará saber que cuando usan productos *Mary Kay*[®], ¡están apoyando una Compañía que hace el bien!

2 Cuando se lavan la cara con productos *Mary Kay*[®], hay mujeres y niños que por fin podrán tener un refugio seguro, gracias a las donaciones de más de **\$82 millones** a albergues para mujeres en todo el país.

3 Cuando se humectan la piel con productos *Mary Kay*[®], están apoyando una Compañía dedicada a **combatir los tipos de cáncer que afectan a la mujer**. *The Mary Kay Ash Foundation*SM ha donado más de **\$30 millones** a investigadores médicos con la esperanza de encontrar una cura.

4 Cuando usan productos *Mary Kay*[®], están apoyando una Compañía con una meta ambiciosa de lograr un cambio sostenible para nuestro planeta. La innovación nunca para y la Compañía se esfuerza por la excelencia en producto, cadena de suministro y operaciones en todo lo que hace. La planta de manufactura global *Mary Kay* opera como una instalación de cero residuos al vertedero y hace poco recibió la codiciada certificación Plata LEED por tener prácticas sanas, sostenibles y de gran eficiencia.

5 *Mary Kay* también toca muchos corazones al **contribuir a nivel mundial** a causas que impactan a las mujeres y sus familias – todo gracias a una increíble mujer.



CONSEJOS PARA OBTENER REFERIDAS:

Lo siguiente es sólo una sugerencia. No dudes en hacer cambios para que esto funcione para ti y tu negocio Mary Kay o pídele sugerencias a tu Directora de Ventas Independiente.

- Cuando volteen la tarjeta del Perfil de belleza que les enviaste, haz que te envíen el mensaje de texto con los nombres de sus referencias tan rápido como sea posible para ganar un premio. Considera mencionar que tienes algunas muestras de producto para que cada una de ellas les regale a sus damas preferidas.
- Considera dar un premio gordo a la primera invitada que termine con sus 10 referencias. Todas las demás que presenten referencias reciben un premio de tu elección.
 - “Cuando diga FUERA, escriban el nombre y número de teléfono de amigas a quienes les gustaría recibir un facial de cortesía.”
 - “¡En sus marcas, listas, FUERA!”

1 Como ya saben, la misión de Mary Kay es enriquecer la vida de la mujer.

Piensen un momento en algunas de sus mujeres favoritas. Aquellas con las que siempre pueden contar. A las que aman y aprecian de corazón. ¿No les gustaría hacer algo especial por ellas para demostrarles lo mucho que significan para ustedes y cuánto ellas enriquecen su vida?

2 Esa es *La belleza de la amistad*. Y quiero darles la oportunidad de regalarles a esas mujeres especiales en su vida un *makeover* gratis conmigo – ¡de parte de ustedes!

3 Además de las muestras de productos que han recibido, también incluí una tarjeta del Perfil de belleza. **En la parte posterior de su tarjeta del Perfil de belleza, hay una sección que dice: “Ofrece a tus amigas el regalo de un facial de cortesía”.** Simplemente anoten los nombres de las mujeres que desea apreciar, junto con sus números de teléfono, y tomen una foto de la tarjeta para enviármela por texto. Me pondré en contacto con ellas para hacerles saber que tenemos una sorpresa divertida para ellas, de parte suya*.

Si no enviaste tarjetas del Perfil de belleza, puedes decir esto en vez:

Simplemente tomen su teléfono y añadan mi número si aún no lo tienen. Es _____ . Ahora, mándenme un mensaje de texto con los nombres de las mujeres que desea apreciar junto con sus números de teléfono. Me pondré en contacto con ellas para hacerles saber que tenemos una sorpresa divertida para ellas, de parte suya*.

4 Sonreirán con solo saber que estaban pensando en ellas, ¡y a la mayoría de las mujeres les entusiasma reservar su sesión de cortesía para consentirse! Si me dicen que “no”, les daré las gracias y les pediré que las llamen a ustedes para agradecerles que hayan pensado en ellas.

*Antes de comunicarte con clientas referidas por teléfono, mensaje de texto o correo electrónico, debes considerar si dichas comunicaciones cumplen con las leyes y reglamentaciones de “no llamar” estatales y/o federales y/o de spam (comunicaciones no deseadas). Para más información, visita la página de “Asuntos legales” en *Mary Kay InTouch* (marykaintouch.com).



CONSEJO: Para las clientas de mayor edad, los colores neutros típicamente son más favorecedores. Si tienen líneas finas alrededor de los ojos, los tonos mate funcionan mejor que los brillantes. Recuerden: Un poco de brillo va lejos, por lo que es mejor que las clientas de mayor edad solo los usen como iluminadores para los ojos.

1 Ahora que han aplicado una base impecable, comencemos con los ojos.

2 ¡Hay tanto que amar sobre la sombra de ojos *Mary Kay Chromafusion®* porque es **un color magnífico sin concesiones!**

- La fórmula a prueba de todo **perdura por 12 horas.**
- Ofrece un color real y de gran impacto.
- Pueden contar con que este maquillaje de larga duración se mantenga con aspecto fresco durante su día de trabajo, en el gimnasio y demás, sin importar lo que tengan programado.

¡Veamos este video para ver lo magníficas que son estas sombras de ojos!

SOLO PARA TUS OJOS Encuentra la forma de tus ojos y aplica la sombra de ojos que haga resaltar tu belleza natural.

La clave para la aplicación de la sombra de ojos

- El **tono iluminador** es el color más claro y se usa para iluminar los ojos, usualmente en el hueso de la ceja o la comisura interior.
- El **tono base** es un tono intermedio y se usa en los párpados para combinar todos los tonos juntos.
- El **tono para el pliegue** es el tono más oscuro y se usa en el pliegue, en la línea de las pestañas o en las comisuras exteriores para crear profundidad y dimensión.

OJOS ESTÁNDAR
Para los ojos que están separados por aproximadamente el ancho de un ojo, con párpados y pliegues que se ven fácilmente.

OJOS SEPARADOS
El ancho que existe entre un ojo y otro es mayor que el ancho de un ojo.

OJOS JUNTOS
El ancho que existe entre un ojo y otro es menor que el ancho de un ojo.

OJOS ENCAPOTADOS
Ojos con párpados que no se ven fácilmente.

OJOS HUNDIDOS
Los ojos muy hundidos con párpados que se ven fácilmente y el hueso de la ceja prominente.

UN SOLO PÁRPADO
Los ojos con un solo párpado tienen un aspecto plano cuando se cierran debido a la falta de un pliegue natural.

Consejo para toda forma de ojos!
Recuerda difuminar los tonos suavemente, sin perder la definición y el efecto creados por los tres tonos.

CONSEJO: Esta es una gran oportunidad para mencionar Mary Kay® Eye Primer.

- Esta fórmula a prueba de agua extiende la vida de la sombra de ojos y previene que se corra o agriete.

1 Los ojos pueden tener muchas formas y tamaños pero todos son hermosos a su manera. Se saca el mayor beneficio de la sombra de ojos si **se aplica en áreas específicas del ojo según la forma del ojo.**

2 Antes de empezar a aplicar la sombra de los ojos, hablemos de los diferentes tipos de los ojos y cómo aplicar la sombra de la manera que les sirva mejor.

Con estos consejos y técnicas, puedes ayudar a tus clientas a crear looks que favorecerán su tipo específico de ojos.

3 Miren la pantalla. ¿Pueden encontrar la forma de sus ojos?

Si has enviado una copia del Mantelito individual de la segunda cita:

Pueden marcar con un círculo la forma del ojos que coincida con sus ojos en la copia que les envié en su paquete como una guía.

Si no has enviado una copia del Mantelito individual de la segunda cita:

Si quieren pueden capturar esta pantalla para poder consultar la guía más adelante cuando apliquen el maquillaje de los ojos.

4 Ahora tomen el aplicador para ojos y comiencen a aplicar la sombra según la forma del ojo que han elegido.



CONSEJO: Para la línea de pestañas inferior, pueden utilizar sombra de los ojos en lugar de delineador para evitar llamar la atención a líneas finas en el área de los ojos.

1 Es hora de aplicar el delineador de ojos.

Ya sea grueso o delgado, gel, lápiz o polvo, una aplicación diaria o dramática, **el una forma versátil, divertida y fácil de experimentar con el maquillaje.**

2 Hoy estamos usando el delineador de ojos **Mary Kay® Eyeliner en MK Black**. También viene en *MK Deep Brown* y *MK Steely*, que es un gris magnífico.

Mary Kay también ofrece delineador líquido y en gel si prefieren esos formatos de producto.

3 Para aplicar el delineador de manera adecuada, usen el dedo meñique como apoyo para mantener fija la mano, recargándola ligeramente en la cara al trazar líneas cortas a lo largo de la parte superior de las pestañas. Después, conecten las líneas para crear una sola línea continua.

4 Las ventajas de este asombroso delineador de ojos son:

- Es una fórmula de larga duración que se desliza suavemente.
- Es a prueba de agua y de emborronarse.
- Ayuda a que las pestañas luzcan más gruesas.
- ¡Y el embalaje tiene un afilador incorporado!



CONSEJOS: Mientras que tu cliente se aplica el rímel con los consejos que le compartiste, puedes mencionarle que Mary Kay tiene una variedad de opciones de rímel.

Mary Kay también tiene una gran base para pestañas que ofrece pestañas más fuertes, más voluminosas y de aspecto más largo.

También le puedes mencionar los productos para las cejas Mary Kay® Precision Brow Liner y Mary Kay® Volumizing Brow Tint.

1 Ahora tomen la muestra de **Mary Kay® Ultimate Mascara™** para terminar su *look*.

2 Mary Kay® Ultimate Mascara™:

- Brinda gran volumen y súper grosor.
- Además, es resistente a emborronarse, desprenderse o dejar grumos.

3 Para aplicar el rímel, **muevan ligeramente a varita de lado a lado** a lo largo de las pestañas superiores, comenzando en la base de las pestañas y trabajando hacia arriba.

CONSEJOS:

- Después de abrirlo, el rímel debe reemplazarse de cada tres a cuatro meses para que el producto brinde su máximo desempeño y para ayudar a asegurar que el rímel esté libre de bacterias dañinas.
- Nunca introduzcan y saquen la varita del rímel repetidamente en el tubo. Le agrega aire dentro del envase y seca la fórmula.



IDEAS DE VENTAS ADICIONALES

Antes de entrar en el maquillaje para labios, recuerda que debes preparar y consentir a los labios. Este servicio ayudará a tus clientas a alcanzar resultados increíbles.

Intenten exfoliar e hidratar suavemente con el **juego Satin Lips®** antes de aplicar el delineador labial. Los labios secos reflejan menos la luz y se ven más pequeños.

Y si quieres despedirte de las líneas finas en los labios, **TimeWise® Age-Fighting Lip Primer** ayuda a crear labios de aspecto más saludable al combatir el aspecto de líneas finas y arrugas en los labios y el área a su alrededor. Además ayudará a incrementar la duración del lápiz labial y a evitar que el lápiz y brillo labial se agrieten o se corran.

1 ¡Ahora nos toca darle un poco de amor a los labios!

El delineador labial cumple unas funciones realmente fantásticas. Delinear los labios no solo **ayuda a prevenir que tu color de labios se agriete**, también ayuda a extender la duración del lápiz labial. El delineador de labios también puede ayudar a cambiar la forma de tus labios, haciendo que se vean más gruesos o más delgados.

2 Aquí hay algunas otras ventajas del delineador para labios

Mary Kay®:

- Tiene una fórmula suave, cremosa y resistente al agua.
- Se desliza suavemente para dar una línea precisa y limpia que define los labios perfectamente.

3 Para aplicar el delineador labial, tracen una línea alrededor de la línea natural de los labios. Usen pinceladas cortas para crear una línea labial suave y natural. Pueden rellenar el área de los labios por completo para crear una base mate y ayudar a que el color dure más.

CONSEJOS:

Para ayudar a que los labios delgados parezcan más gruesos, **delinea los labios con un delineador de labios en la parte exterior de la línea natural de los labios**, después aplica un color de labios más claro o de tonos naturales.



MÁS INFORMACIÓN QUE COMPARTIR

También puedo contarles sobre *Mary Kay® Gel Semi-Matte Lipstick*, *True Dimensions® Lipstick* y *True Dimensions® Sheer Lipstick* si quieren cuando hablemos más tarde. ¡Sólo déjenme saber!

CONSEJOS PARA LA FIESTA

Para una actividad divertida, considera enviar una copia del folleto de la Besóloga, listado en *Mary Kay InTouch®* > Educación > Central de fiesta > La segunda cita > Materiales de apoyo. ¡Haz que tus invitadas te envíen un mensaje de texto con la foto del folleto con la impresión de sus labios para entrar en el sorteo para un premio divertido!

1 Acabemos ese labio perfecto con las muestras del lápiz labial *Mary Kay® Gel Semi-Shine* y brillo labial *Mary Kay Unlimited®*.

2 Primero, apliquemos el lápiz labial *Mary Kay® Gel Semi-Shine*. **Brinda color radiante con brillo luminoso.**

Además, cuenta con una avanzada tecnología de microesferas de gel que proporciona un color rico y fiel.

3 Una vez que hayan aplicado el lápiz labial, apliquen una capa del brillo labial *Mary Kay Unlimited®* por encima. Este brillo presenta tecnología de alto brillo y alta humectación pendiente de patente y contiene ingredientes diseñados para acondicionar los labios. **Hidrata los labios de inmediato y los deja con un aspecto saludable.**

4 Puede usarlo solo para obtener una capa continua de color y un brillo puro y elegante, o combinarlo con lápiz labial o delineador de labios, como estamos haciendo hoy, para una mayor dimensión.



CONSEJO: *Mientras que tus clientas se aplican el rubor, comparte con ellas que Mary Kay también ofrece una gama de polvos faciales y productos para esculpir las mejillas.*

- Mary Kay® Translucent Loose Powder es ideal para cualquier tono de piel.
- Mary Kay® Sheer Mineral Pressed Powder se puede aplicar sutilmente o puedes aplicar mayor cantidad para una cobertura más amplia, y además lo puedes llevar contigo a todas partes en el compacto Mary Kay® Perfect Palette.
- Mary Kay Chromafusion® Highlighter y Mary Kay Chromafusion® Contour proporcionan un resplandor total para una intensidad favorecedora.

1 ¡Todas se ven fabulosas! ¿No se sienten bellas ya? ¡Ahora nos toca acabar con broche de oro!

2 El rubor *Mary Kay Chromafusion®* ofrece **una fusión de color puro y pigmentos que reflejan la luz** para obtener una luminosidad de aspecto natural.

Además, su fórmula perdurable mantiene su aspecto fresco a lo largo del trabajo, el gimnasio y mucho más.

3 Tomen el rubor *Mary Kay Chromafusion®* y la bolita de algodón que envié en su paquete. Pasen la bola de algodón levemente sobre el rubor. Recuerden, es más fácil añadir producto que eliminarlo.

4 A la hora de aplicar el rubor, **la meta es lograr un acabado uniforme** y no un área donde el color está muy concentrado y puede lucir drástico.

5 Comiencen por aplicar el rubor en el centro de las mejillas (el área más robusta de la mejilla cuando sonríen) y extenderlo a lo largo de los pómulos hacia la línea del cabello y difuminen para lograr un hermoso y fresco toque de color .



1 Además de los increíbles productos que probamos hoy, Mary Kay ofrece muchos productos personalizados para tus necesidades específicas.

2 Si me pueden decir qué hora es con solo mirar el aspecto de su maquillaje, entonces **Mary Kay® Finishing Spray by Skindinävia** es para ustedes. ¡Ayuda a fijar su look y le da su maquillaje el poder para durar hasta 16 horas!

3 Uno de mis favoritos y uno que pronto les encantará es el **Mary Kay® Oil-Free Eye Makeup Remover**. Este producto imprescindible fácilmente elimina hasta el maquillaje a prueba de agua sin tener que tallar o jalar. Es uno de los productos *Mary Kay®* de mayor venta* y seguro que se convertirá en un producto esencial en su rutina diaria.

4 La colección de brochas y pinceles esenciales **Mary Kay®** y el compacto **Mary Kay Perfect Palette®** les ayudarán a completar el nuevo *look* glamoroso que compren hoy.

Durante nuestra consulta individual, estaré encantada de hablar de cualquiera de sus necesidades de cuidado de la piel y del cuerpo.

*La designación/logotipo de mayor ventas se refiere a los productos que más se venden en la línea de productos *Mary Kay®*.



1 *Si enviaste una copia del Mantelito individual de la segunda cita (hoja de cierre):*

¡Perfecto! ¡Bien! Échenle un vistazo a la hoja de Color infinito que les envié en su paquete. Al mirar estos juegos, marquen los que les gustaría llevarse a casa hoy si el dinero no fuera un problema.

Si no enviaste una copia del Mantelito individual de la segunda cita (hoja de cierre):

¡Perfecto! ¡Bien! Échenle un vistazo a la hoja Color infinito que ven en la pantalla. ¿Cuáles productos les gustaría llevarse a casa hoy si el dinero no fuera un problema?

2 Cuando tengamos nuestra consulta individual, ¡les daré más información sobre cómo pueden ganarse algunos de estos productos gratis!

3 Voy a darles un minuto para que puedan revisar todos estos estupendos juegos y no duden en preguntarme cualquier cosa.



1 Si quieren divertirse más probando maquillaje, la aplicación *Mary Kay MirrorMe*™ les puede ayudar **a crear virtualmente looks de maquillaje que le gusten** en su computadora o dispositivo móvil.

2 Pueden fácilmente crear *looks* de maquillaje y encontrar su rostro más fabuloso desde la comodidad de su sillón o dondequiera que estén al explorar **múltiples combinaciones de maquillaje** en su rostro, ojos y labios.

3 ¡Veamos este gran video con **el Embajador de Belleza Global de Mary Kay Luis Casco!**

4 ¿No se ve divertido? Pueden probar tantos *looks* como quieran hasta encontrar su visión perfecta. Pueden descargar la aplicación desde la Apple App Store o la Google App Store.

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



PROMESA DEL PRODUCTO **MARY KAY®**

Nunca comprometemos la calidad y la seguridad de nuestros productos. Las decisiones que tomamos respecto a los productos se basan en datos científicos y no en opiniones. Desafiamos los límites de la innovación para sorprenderte y deleitarte constantemente. Siempre te ponemos a ti primero.

1 Ahora, ¡tomemos esa *selfi* de "después"!

La próxima vez que se apliquen el maquillaje, podrán usar esta foto como referencia.

2 ¡Gracias a todas por esta estupenda fiesta virtual!

3 Repite cualquier promoción especial que quieras ofrecer.

4 Repite la promesa de los productos *Mary Kay®*.

5 ¡El éxito está en el seguimiento!
Recuérdales a las invitadas que les darás seguimiento a cada una para contestar sus preguntas sobre los productos *Mary Kay®* o la oportunidad Mary Kay y para finalizar sus pedidos de productos. Permanece en línea un rato más para responder preguntas.

Consulta individual – cierra la venta

SUGERENCIA

Lo siguiente es sólo una sugerencia. No dudes en hacer cambios para que esto funcione para ti y tu negocio Mary Kay o pídele sugerencias a tu Directora de Ventas Independiente.

Promociona el programa de anfitrionas y sus recompensas al reservar citas de seguimiento. No olvides recordarles que también pueden ganar productos *Mary Kay*® al llevar a cabo una fiesta de cuidado de la piel futura contigo.

“Envíame un mensaje de texto después de la fiesta si quieres llevar a cabo tu propia fiesta.”

1 Una vez que acabe la fiesta de **maquillaje**, comienza los cierres individuales por teléfono, texto o correo electrónico lo antes posible.

2 Para facilitar la decisión de **compra** para tu clienta y ayudar que sea más manejable para ti, usa la parte de atrás del mantelillo individual de la segunda cita.

3 Al cerrar la venta, puedes hacerle preguntas como estas:

- ¿Cómo te gustaría personalizar tu compacto?
- Me encantaría regalarles a tus amigas una experiencia Mary Kay como la que tuviste hoy. ¿Sabes de alguien a quien le gustaría que le diera un makeover gratis de tu parte?
- Puedes modificar los productos incluidos en los paquetes de acuerdo a las preferencias de tu clienta. Recuerda actualizar el precio si cambias productos.

Consulta individual – cierra la venta

1 ¿Lo pasaste bien **hoy/esta noche**?

¿Cómo se ve tu maquillaje?

2 ¿Tienes alguna pregunta para mí como tu Consultora de Belleza Independiente Mary Kay personal?

3 Dime, ¿qué fue **lo que más te gustó** de los productos de maquillaje que probaste?

4 Y ahora hablemos de tus **productos favoritos**. Sin pensar en el dinero, ¿qué te llevarías a casa hoy?

(Deja que la clienta conteste.)

¡Perfecto!

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

5 ¿Hay algo más que te gustaría añadir?

(Sigue añadiendo hasta que ella se detenga. Luego haz la suma de la venta y agrega el impuesto).

¿Cómo quieres hacer el pago: cheque, en efectivo, Visa, MasterCard, Discover, American Express?

(Termina la transacción antes de continuar).

(Si la invitada ha mostrado entusiasmo durante la fiesta o si la anfitriona te dio su nombre como integrante de equipo potencial, lee el número 6).

6 Parece que te divertiste **hoy/esta noche**. Me encantaría darte algo de información sobre **la oportunidad Mary Kay**. Y si esto no es para ti, me encantaría tenerte como clienta.

SUGERENCIA para cuando tu cliente quiera hablar de la oportunidad de Mary Kay más tarde: ¿Cuándo tienes tu primera media hora libre, mañana o pasado mañana?