

HOJA DE LOGROS SEMANALES MARY KAY

Ten en cuenta que la hoja de logros semanales no es un sumario completo para fines contables ni fiscales.
Si lo deseas, puedes enviar una copia de esta hoja a tu Directora de Ventas Independiente. Querrás guardar una copia para tus archivos. De ser necesario, usa hojas adicionales.

Página ____ de ____

Nombre y número de la Consultora de Belleza Independiente

Núm. de teléfono

Nombre de la Directora de Ventas Independiente

Fecha en que termina la semana

FECHA/ HORA	PARA CITAS DAR NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO DE LA ANFITRIONA	TIEMPO INVERTIDO (HORAS)	NÚM. DE LLAMADAS/ INVITADAS (INCLUYE ANFITRIONA)	NÚM. DE PEDIDOS	NÚM. DE RESERVA- CIONES	NÚM. DE JUEGOS DEL CUIDADO DE LA PIEL VENDIDOS (BÁSICO, TIMEWISE®, VELOCITY™)	VENTAS (MENOS IMPUESTOS)					IMPUESTOS DE VENTAS	REGALOS DE ANFITRIONA/ OCC AL COSTO* (SECCIÓN 2)	PRODUCTOS REGALADOS AL PRECIO SUG. AL MENUDEO (SECCIÓN 1)	IMPUESTOS DE VENTAS NO RECOBRADOS
							CLASES DEL CUIDADO DE LA PIEL / FACIALES/ CITAS DE MAQUILLAJE	CITAS DE CARRERA	PEDIDOS AL SITIO ELECTRÓNICO PERSONAL / EN LÍNEA	EXHIBICIONES (PREESTRENOS DE COLECCIÓN, ETC.)	ENVÍOS POSTALES DEL PROG. CL. PREF./ PEDIDOS REPOSICIÓN/ VENTAS MISC.				
TOTAL PARA ESTA SEMANA															
TOTAL DEL AÑO A LA FECHA															
NUEVO TOTAL															

Resumen de actividades semanales

_____ Núm. de citas de desarrollo de equipo

_____ Número de integrantes de equipo nuevas

_____ Número de citas de ventas para la semana próxima

_____ Número de juegos del cuidado de la piel vendidos

\$ _____ Total de ventas de las clases del cuidado de la piel y faciales/citas de maquillaje

\$ _____ Citas De carrera

\$ _____ Pedidos al sitio electrónico personal/en línea

\$ _____ Exhibiciones (preestreno de colección, etc.)

\$ _____ Envíos postales del Programa de Clientes Preferidos/pedidos reposición/ventas misc.

\$ _____ Total de ventas semanales menos impuestos

**TOTAL DE VENTAS SEMANALES
(MENOS IMPUESTOS)**

**TOTAL DE VENTAS DEL
AÑO A LA FECHA
(MENOS IMPUESTOS)**

**Pedidos presentados a
la Compañía esta semana**

\$ _____ sección 1 al mayoreo

\$ _____ sección 2 al costo

Ganancias brutas semanales estimadas

Total de ventas semanales menos impuestos	\$	<input style="width: 100px;" type="text"/>
	x	.40
Ganancias brutas semanales estimadas	=	<input style="width: 100px;" type="text"/>

Deposita el monto total recibido en la cuenta de negocios. Se sugiere dejar el 60 por ciento de las ventas para reponer productos; el 40 por ciento (menos otros gastos de negocios) es tu ganancia.

* Los artículos de la sección 2 ó los regalos con compra a la anfitriona o a la clienta además de un descuento del precio sugerido al menudeo de los productos de la sección 1 o en su lugar. ©1999, 2002, 2004, 2007 Mary Kay Inc. Impreso en EUA 10-012657 6/07
Por favor nota: La Compañía otorga a todas las Consultoras de Belleza Mary Kay Independientes una licencia limitada para duplicar este documento en conexión con sus negocios Mary Kay. Este documento no se debe modificar de su forma original.

