

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EL DEBUT EMPRESARIAL

Puedes elegir tener un Debut Empresarial para lanzar tu nuevo negocio Mary Kay. Aquí tienes una lista de revisión que puede ayudarte a asegurar el éxito de tu debut.

1. Antes del debut

- Habla con tu Directora de Ventas Independiente sobre tu Debut Empresarial.
- Decide cuándo tendrás tu Debut Empresarial.
- Escoge un lugar.
- Haz una lista de por lo menos 50 personas que invitarás.
- Envía las invitaciones por correo (disponibles en línea).
- Llama a las invitadas de dos a tres días antes del evento; usa el diálogo del libro *Conversaciones de Esenciales de la Carrera* disponible en línea.
- Si vas a tener tu debut en casa, delega las tareas de limpieza y los quehaceres de hacer refrescos y bocadillos.
- Crea una exhibición de productos *Mary Kay*® para ponerla en una mesa.
- Separa un juego *Satin Hands*™ (*Manos de Seda*™) para usarlo como demostrador con las invitadas.
- Reúne tus materiales: *GO Book/GO Kit*, recibos de ventas, agenda, perfiles del cliente, bolsas para productos, juego *Manos de Seda*™, pluma, calculadora, bolsa de dinero con cambio, paquetes para anfitrionas, *Libros de Belleza*, premios y folletos *La Imagen*.

2. Durante el debut

- A medida que lleguen las(los) invitadas(os), permíteles probar los productos *Manos de Seda*™.
- Pídeles a las invitadas que llenen un perfil del cliente. Querrás usar los perfiles del cliente para tener un sorteo y dar un premio por asistencia al final del debut.
- Da la bienvenida a todos y agradéceles por asistir.
- Pídeles a las invitadas que se presenten, digan cuánto tiempo llevan de conocerte y su relación contigo.
- Cuenta tu historia personal.
- Usa tu exhibición para explicar las líneas de productos.
- Comparte tu meta del Comienzo Perfecto o del Comienzo Poderoso. Hazle saber a todo el mundo que necesitas programar citas. Asegúrate de que tus invitadas sepan que no tienen ninguna obligación de comprar.
- Cierra y agradéceles su apoyo de todo corazón.
- Haz el sorteo de los premios por asistencia.
- Reparte los *Libros de Belleza* e invítalas a mirar de cerca los productos, tomar refrescos o bocadillos y a programar clases del cuidado de la piel, faciales, preestrenos de colección o citas *On The Go*. Dale un paquete de anfitriona a cada invitada que reserve una clase.
- Si tienes un sitio electrónico personal *Mary Kay*®, asegúrate de que la dirección esté incluida en todos los materiales.

3. Después del debut

- Envía notas de agradecimiento a todos los asistentes e incluye tu tarjeta de presentación con la dirección de tu sitio electrónico.
- Da seguimiento a todos, aunque no hayan comprado nada. Este sería un buen momento para volver a invitar a cada persona a que haga una cita para un facial o reserve una clase del cuidado de la piel si todavía no lo ha hecho.

Por favor nota: La Compañía otorga a todas las Consultoras de Belleza Independientes *Mary Kay*® una licencia limitada para duplicar este documento en conexión con sus negocios *Mary Kay*. Este documento no debe ser modificado de su forma original.