

# EL PLAN DE ACCION DE 4 HORAS PARA CONSULTORAS

por NSD Tammy Crayk

La clave está en la administración del tiempo y la consistencia en nuestras tareas diarias

Este plan es para una Consultora de Belleza Ind. que puede trabajar 8 horas su negocio MK, si tiene otro trabajo puede hacer los ajustes para hacerlo en el tiempo que tenga disponible.

A veces la diferencia entre ser exitosa y no serlo está en saber exactamente qué actividades tener y qué hacer con el tiempo y cómo dividirlo.

Este es un plan sencillo de 4 horas de actividades y 4 horas para ejecutarlas = 8 horas diarias

Aqui estan las primeras 4 horas diarias:

## 1RA HORA = enfocada a fechar Clases del Cuidado de la Piel,

Con una agenda por hora, el diálogo a seguir y una lista de los nombres a llamar.

En ésa hora fechar 2 clases, que por 5 dias = 10 clases a la semana,

10 clases a la semana X 4 semanas = 40 clases al mes

Si sólo dieras la mitad que son 20 clases al mes x \$200 por clase = \$4,000 en ventas

que serian \$2,000 orden de productos y \$2,000 en ganancias  
(aqui descuentas los regalos de anfitrionas y el material de trabajo).

Si haces \$2,000 en tu orden mensual x 3 meses = Consultora Estrella Perla  
con un puntaje de \$6,000 y tendras los mejores regalos a escoger.

Si haces la orden de \$2,000 mensual x 12 meses = \$48,000 al año =  
Corte Nacional de Ventas de MK que se logra con compras de \$18,000 al año (ANILLO DE DIAMANTES)

## 2DA HORA = Llamadas para adiestrar a las Anfitrionas, pre-perfilar

## 3RA HORA = Llamadas de Servicio al Cliente para reordenes

(Si todavia no tienes, añadela a las otras tareas)

\$100 en Ventas en ésa hora X 5 dias = \$500 en ventas semanales en reórdenes,

\$500 semanales x 4 semanas = \$2,000 al mes adicionales.

+ \$4,000 en ventas en las Clases de Piel

dan un total al mes de: \$6,000 en ventas al mes y la ganancia son \$3,000 mensuales y a la vez  
estás desarrollando una gran cartera de clientes.

### **4TA HORA= Desarrollando el Equipo**

Para fechar 2 entrevistas por día, que X 5 días = 10 entrevistas a la semana, que x 4 semanas = 40 entrevistas al mes.

Que entrevistes la mitad, son 20 entrevistas = 4 a 5 nuevas integrantes de equipo al mes.

Este ritmo de trabajo de 5 nuevas mensuales x 12 meses = 60 integrantes de equipo = Corte Nacional de Compartir que se logra con 24 asociadas = ABEJA DE DIAMANTES

Si logras tener 5 eres Medalla de Oro en la compañía y puedes ganar el 13% de comisión en el mes.

Si cada integrante de equipo hace su orden inicial de \$1,000 x 5 personas = \$5,000 en producción y esto te lleva hacer el primer mes de carro.

En comisiones esto representa:

$\$5,000 \times 13\% = \$650$  (y si ya tienes 4 asociadas ó mas) ganas \$50 por cada una, que son \$250 adicionales,

Si sumas las dos partidas serian:  $\$650 + \$250 = \$900$  en comisiones del equipo y a esto le añadimos el \$ de las ganancias en las Ventas del mes (\$3,000) el total ganado en el mes = \$3,900

En 8 horas de trabajo en total, solo necesitas mantenerte enfocada y disciplinada en el manejo del tiempo.

Añade en tu Agenda: Reuniones Semanales y Adiestramientos

En un trabajo regular de 40 horas semanales, no hay este ingreso, ni el uso de autos profesionales, ni diamantes, ni creas una cartera de clientes, creciendo y desarrollando relaciones para siempre.

Si te preguntas a quien llamas?

Conocidos, clientes ya existentes para fecharles y pedirles referidos y nuevas contactos diarios.

Comienza ya, con una Actitud Positiva, de Triunfo y un gran entusiasmo y pronto estaras logrando todos tus sueños en MK, carros, directorado, las cortes y te llevan a caminar por toda la trayectoria profesional.

**Aprende a delegar lo que no tiene que ser hecho por ti:**

**limpiar los espejos, el maletin, rellenar el equipo y el rollo y todos los materiales  
y regalos para las anfitrionas y los sorteos para las referencias.**

Organizado por NSD O'Nelly Encarnación