



30 Caras hoja de seguimiento

Parte 1: Seguimiento de sus caras

Escribe el nombre de sus clientes y las ventas minoristas (más de 18 años)

Perfect Start

Completa 15 tratamientos faciales en dos semanas = Perfect Start Charm



Power Start

Completa 30 tratamientos faciales en un mes = Power Start Charm



Power Start Plus

Completa 30 tratamientos faciales y 6 citas de Sharing en un mes = Power Start Plus Charm



#	Nombre	venta	oportunidad
1		\$	sí no
2		\$	sí no
3		\$	sí no
4		\$	sí no
5		\$	sí no
6		\$	sí no
7		\$	sí no
8		\$	sí no
9		\$	sí no
10		\$	sí no
11		\$	sí no
12		\$	sí no
13		\$	sí no
14		\$	sí no
15		\$	sí no
16		\$	sí no
17		\$	sí no
18		\$	sí no
19		\$	sí no
20		\$	sí no
21		\$	sí no
22		\$	sí no
23		\$	sí no
24		\$	sí no
25		\$	sí no
26		\$	sí no
27		\$	sí no
28		\$	sí no
29		\$	sí no
30		\$	sí no

Parte 2: Total y envíe sus resultados



Número total # de Rostros: _____
 Número total de ventas al por menor: \$ _____
 citas de Sharing: _____
 Nuevos miembros del equipo: _____
 ventas al por mayor: _____



DIALOGO PARA EL COMIENZO PODEROSO

Sabes que.....si pudieras traer contigo a una o 2 amigas,
Yo tendria un magnifico regalo para ti, porque eso me ayudaria

muchisimo para lograr mis 30 caras.

Solo hay algo más. _____.....Yo necesito saber que no importa que pase tu estaras allí ...porque si no, Necesito darle tu espacio a otra persona. Puedo contar contigo ¿estaras allí.?

Hola_____ llama _____. Tienes un minutito? Bien! Estoy tan emocionada. Acabo de iniciar mi propio negocio enseñando el cuidado de la piel con Mary Kay. Y parte de mi entrenamiento es que necesito probar el producto en 30 caras del _____ al _____ (anota tus fechas del Poderoso Comienzo). Habra alguna razón por lo cual no podría utilizar tu cara?

(Pausa. No le trates de vender por el teléfono. No importa lo que diga, de que “Ya e comprado Mary Kay antes, o uso tal marca X”, solo di),

Me ayudaría mucho a mi entrenamiento si solo me darias tu opinión. Que es mejor para ti, esta semana o la próxima? (solo dale 2 opciones) Martes o Viernes, 6pm o 7pm?

Deveras, _____, que es mas divertido cuando tienes algunas amigas compartiendo el tiempo contigo porque te dare productos GRATIS además me ayudarías a terminar mis 30 caras mas rápido! Mi meta es de hacer 4 a 6 a la vez para tomar ventaja de mi tiempo y darte mas GRATIS! Habra alguna razón por lo cual no podría pasar mañana para darte los detalles y enseñarte lo que Mary Kay ofrece GRATIS?

(cita el tiempo durante 24–48 horas para preparar anfitriona)

En la cita de Anfitriona (cada paso es vital para el éxito de tu clase)

- Escoje su LOOK. (podrá ser en www.marykayintouch.com con la imagen virtual/ o con las tajetas de color que vienen en tu equipo inicial)
- Enseñale tu volante de Anfitriona. Explicale en detalle.
- Llena una hoja con 40 invitadas en 4 minutos (nombres y direcciones / e-mail)
- Decide si mandarás invitaciones por correo (no la dejes que primero cheque con sus amigas. Dile que vas a invitar a todas para ver quien puede venir y si solo son las 2 esta bien)
- Llena el Perfil del Cliente

