

Meta de Unidad: 10 Sacos Rojos



Directora de Ventas
María Martínez

Las Diamantes

HOJA INFORMATIVA DE DICIEMBRE DEL 2022

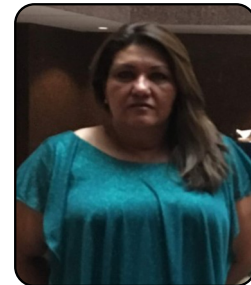
RESULTADOS DE NOVIEMBRE DEL 2022



REINA DE VENTAS EN LO QUE
VA DEL AÑO MENUDEO
Modesta Pena



REINA DEL COMPARTIR DE
NOVIEMBRE
Alma Delgado



REINA DE VENTAS DE
NOVIEMBRE MAYOREO
Consuelo Lorca

Ven y Disfruta el
viaje de tu vida!



LUCE BIEN EN ROJO!

¿Quién será el próximo?



Alma Delgado





Joyería Regla de Oro

Esta **pieza de diciembre** celebra la belleza que ofrecen los productos Mary Kay®, así como la confianza que pueden darte. Esta elegante pulsera dorada y abierta presenta los corazones rosas distintivos de la colección. Su delicada sofisticación a hace perfecta para usarla con otras piezas de la colección de la *Regla de Oro* que quizá ya te ganaste.

¡Comparte la belleza de la confianza!
Celebra todas las cosas bellas este mes para ganarte esta hermosa pulsera.



Cada mes del año Seminario 2022-2023 que una Consultora de Belleza Ind. presente un pedido o pedidos acumulativos que sean de \$600 o más en productos de la sección 1 al mayoreo, se ganará una hermosa pieza de la exclusiva colección *Regla de Oro*.

Doble crédito por desarrollo de equipo del Programa de Consultoras Estrella

Del 1 de Nov. al 15 de Dic. de 2022

Del 1 de Nov. al 15 de Dic. de 2022, las Consultoras Estrella recibirán 600 créditos adicionales por cada nueva integrante de equipo personal calificada que obtengan durante este plazo. Esto les da a las Consultoras Estrella la oportunidad de ganar 1,200 créditos por desarrollo de equipo por cada nueva integrante de equipo personal calificada que logren durante este plazo.

**¡Verifica en "InTouch" para detalles!*



EN LA MIRA CONSULTORAS ESTRELLAS

Nombre de Consultora	Producción Actual	Zafiro	- Producción necesaria para ser estrella -			
			Rubí	Diamante	Esmeralda	Perla
Modesta Pena	\$1896.40	STAR	\$504	\$1104	\$1704	\$2904
Marlene Benitez	\$1557.00	\$243	\$843	\$1443	\$2043	\$3243
Consuelo Lorca	\$1018.30	\$782	\$1382	\$1982	\$2582	\$3782
Manuela Romero	\$918.00	\$882	\$1482	\$2082	\$2682	\$3882
Maria Lopez	\$611.30	\$1189	\$1789	\$2389	\$2989	\$4189
Yolanda Martinez	\$609.50	\$1190	\$1790	\$2390	\$2990	\$4190
Matilde Pena	\$604.50	\$1196	\$1796	\$2396	\$2996	\$4196
Rosa Castillo	\$603.50	\$1196	\$1796	\$2396	\$2996	\$4196
Maria Sanchez	\$600.50	\$1200	\$1800	\$2400	\$3000	\$4200
Alma Delgado	\$456.00	\$1344	\$1944	\$2544	\$3144	\$4344
Laura Gamez	\$412.50	\$1388	\$1988	\$2588	\$3188	\$4388
Maria Aleman	\$400.50	\$1400	\$2000	\$2600	\$3200	\$4400

FELICITACIONES

por invertir en tu negocio el mes pasado

*Las ganadoras del reto *Regla de Oro* son sombreados - coloca un pedido min. de \$600 al mayoreo cada mes y recibe un premio de Mary Kay.

¡BIENVENIDA A NUESTRO EQUIPO!

Nueva Consultora

Desde

Reclutada por

Consuelo Lorca	\$1018
Modesta Pena	\$693
Maria Lopez	\$611
Manuela Romero	\$604
Rosa Castillo	\$603
Marlene Benitez	\$603
Maria Sanchez	\$600
Sandra Gonzalez	\$380
Bertha Bribiescas	\$360
Isela Delgado	\$273
Alma Delgado	\$231
Maricela Hernandez	\$226
Lorena Lara	\$118
Angelina Garcia	\$106

Gissel Castillo
Sandra Gonzalez
Rosa Bustamante
Isela Delgado
Maricela Hernandez
Maria Sanchez

Dallas, TX
Garland, TX
Garland, TX
Garland, TX
Garland, TX
Indiantown, FL

Matilde Pena
Alma Delgado
Rosa Castillo
Alma Delgado
Alma Delgado
Claudia Gonzalez



CUENTA REGRESIVA A LA *fiesta de fin de año*

Aquí tienes algunas ideas que te pueden ayudar a que tus ventas de fin de año sean festivas y productivas este diciembre.

- ✳️ **PLANIFICA CON TIEMPO.**
- ✳️ **PROMUÉVETE POR LAS REDES SOCIALES.**
- ✳️ **LLEVA A CABO UNA CASA ABIERTA.**
- ✳️ **SÉ TU COMPRADORA PERSONAL.**
- ✳️ **TEN LOS PRODUCTOS A LA MANO.**
- ✳️ **DIRÍGETE A LOS NEGOCIOS LOCALES.**





REINA DE LA CORTE DE VENTAS MARY KAY SEMINARIO 2023

Logra por lo menos \$40,000 en ventas al por menor durante el periodo del concurso 7/01/2022-6/30/2023 y gana tus diamantes



Nombre	Total Acumulativo
1. Modesta Pena	\$9808.50
2. Marlene Benitez	\$5632.00
3. Francisca Pureco	\$5561.00
4. Maria Aleman	\$4266.00
5. Rosa Castillo	\$3916.00
6. Matilde Pena	\$3275.00
7. Consuelo Lorca	\$3067.00
8. Liz Garcia	\$2448.00
9. Laura Gamez	\$2337.00
10. Bertha Bribescas	\$2115.00
11. Manuela Romero	\$1836.00
12. Yolanda Martinez	\$1647.50
13. Maria Sanchez	\$1543.50
14. Cynthia Morin	\$1525.00
15. Alma Delgado	\$1362.00
16. Maria Lopez	\$1328.00
17. David Gonzalez	\$1078.00
18. Karina Hinojosa	\$1022.00
19. Maria Martinez	\$954.00
20. Laura Aguilar	\$909.00



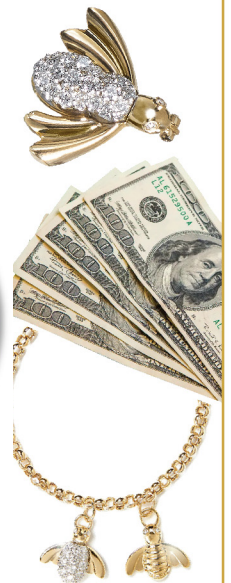
REINA DE LA CORTE DEL COMPARTIR MARY KAY SEMINARIO 2023

Califica para tu abeja de diamantes al lograr 24 reclutas calificadas durante el periodo del concurso 7/01/2022-6/30/2023

¿Quién será la primera?

¡En el Seminario 2023 puedes recibir reconocimiento de realeza y premios fabulosos!

Es hora de extender la alfombra roja y encender las luces del escenario, ¡los Premios del Seminario son para celebrarse! Mary Kay Ash creía en recompensas dignas de la realeza. Desde exquisita joyería merecedora de una reina hasta viajes majestuosos que son lo que imaginarías en sueños, Mary Kay Ash creía en empoderar a las mujeres a lograr nuevas alturas. Inspírate con estas magníficas recompensas mientras alcanzas la grandeza en tu negocio y tu vida, sabiendo que te mereces todos estos honores y más. Permite que la Regla de Oro sea la luz que te guía mientras te esfuerzas por alcanzar tus metas del Seminario 2023.

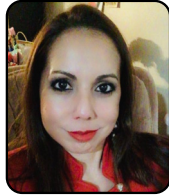


¡Apunta siempre a la luna... aterrizarás entre las estrellas!



DESARROLLO DE EQUIPO

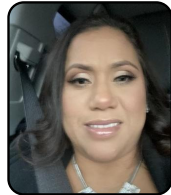
IMPULSORA EQUIPO ESTRELLA



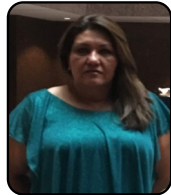
Alma Delgado



CONSULTORA SENIOR



Karina Hinojosa



Consuelo Lorca



Rosa Castillo



Maria Aleman



ES FÁCIL. SOLO PREGUNTA.

Una cara (o dos o tres) tal vez se te vinieron a la mente. ¿Por qué no les preguntas si les gustaría compartir juntas esta asombrosa oportunidad? Es fácil. Solo pregunta.

¿ESTANCADA EN EL "CÓMO EMPIEZO"? MIRA, UN DIÁLOGO DE EJEMPLO:

"NOMBRE, yo sé lo mucho que te gustan los productos Mary Kay®. Deberías considerar empezar tu propio negocio Mary Kay. ¡Es súper divertido y podríamos hacerlo juntos!

"Puedes ganar hasta un 50 por ciento sobre todo lo que vendas al menudeo, ¡uno de los márgenes de ganancias más alto de la industria! Y si desarrollas un equipo de ventas, hay gratificaciones que puedes ganar, además de una comisión basada en las ventas de productos de tus integrantes de equipo. Podría ser algo que haces por el lado para ganar dinero extra. ¡Tú decides!

"Yo te puedo ayudar a que empieces a vender de inmediato a la gente que ya conoces. Para empezar el Juego Inicial cuesta solo \$130. Y si decides empezar con productos adicionales, Mary Kay tiene el programa Comienzo Grandioso® que ofrece grandes recompensas. ¿Tienes preguntas? ¿Estás lista para empezar tu propio negocio Mary Kay?"

DIQ

- 10+ Integrantes Activas

LÍDER DE EQUIPO ÉLITE

- 8+ Integrantes Activas
- 9-13% Comisión Equipo Personal
- \$50 Bono por Desarrollo de Equipo
- Elegible para ganar el uso de un Auto

LIDER DE EQUIPO

- 5-7 Integrantes Activas
- 9-13% Comisión Equipo Personal
- \$50 Bono por Desarrollo de Equipo
- Elegible para ganar el uso de un Auto



IMPULSORA DE EQUIPO ESTRELLA

- 3-4 Integrantes Activas
- 4-8% Comisión Equipo Personal
- \$50 Bono por Desarrollo de Equipo
- Elegible para usar Chaqueta Roja

CONSULTORA SENIOR

- 1-2 Integrantes Activas
- 4% Comisión Equipo Personal
- \$50 Bono por Desarrollo de Equipo

12 Repuestas de



Estás al final de tu entrevista. Le diste los hechos y dijiste la frase mágica: "¿Hay alguna razón por la que no quieras someter tu acuerdo de consultora de belleza?" Ella tiene objeciones, tú las superas, ¡y todavía duda! Una de estas frases puede ayudarla a tomar la decisión.

1. Nunca lo sabrás si nunca lo intentas.
2. Piensa cuántas veces en la vida escuchamos a la gente decir: "Oh, cómo desearía haberlo hecho". En cambio, ¿por qué no poder decir "Oh, estoy tan contenta de haberlo hecho!"
3. ¿Sientes que necesitas un cambio en tu vida? Creo que Mary Kay llega a nuestras vidas cuando más lo necesitamos.
4. Si te enseñara todo lo que sé, ¿crees que podrías aprender? (A nadie le gusta admitir que no se le puede enseñar).
5. Mira a tu prospecto directamente a los ojos. Toca su brazo. ¡Ten una mirada SINCERA en tu rostro y SIENTE esa sinceridad en tu corazón!) y di con convicción... Serías genial haciendo lo que yo hago... Busco personas de tu calibre todos los días, y me encantaría ¡trabajar contigo!
6. ¿Qué le gusta del trabajo que tiene actualmente? ¿Qué te gustaría cambiar? (Estas preguntas te ayudarán a dirigir su enfoque).
7. Si supieras que no puedes fallar, ¿intentarías Mary Kay? Nunca hemos tenido a nadie a quien no podamos enseñar.
8. No queremos vendedores, solo Consultoras de Belleza capacitadas.
9. Si algo le pasara a su esposo, ¿podría cuidar de usted y su familia al estilo al que está acostumbrada?
10. ¿Qué tan pronto quieres empezar a ganar dinero? ¿Cuánto tiempo puede darse el lujo de NO ganar dinero?
11. Cien dólares no cambiarán su nivel de vida, pero PODRÍAN cambiar su vida.
12. Y... ante cualquier objeción, las palabras mágicas son, "Es exactamente por eso que necesitas a Mary Kay."



Consejos para llamar prospectas

La primera clave: sé breve, sé breve, sé breve. Dale solo la información suficiente para abrirle el apetito.

La palabra clave es "beneficios". Beneficios específicos. Dígale qué hay para ella, cómo nuestros productos pueden satisfacer sus necesidades y ¡cuán divertido será!

¡Dale razones para programar y RESERVAR su cita contigo! No llame y diga: "Llamo porque me pregunto si podría estar interesado en ser el anfitrión de una clase y probar todos nuestros excelentes productos". Un enfoque más fuerte sería: "Te llamo porque me encantaría tener la oportunidad de consentirte. No solo aprenderás información valiosa sobre productos que pueden mantenerte luciendo joven y saludable, sino que también te ofreceremos consejos para mantener tu "glamour" y enseñarte las técnicas de aplicación de maquillaje más novedosas. Sé que querrás compartir estos consejos con tus amigas, así que ¿por qué no pedirles que se unan a ti? No solo será más divertido, ¡también puedes ganar productos gratis! ¿Te gustaría programar tu cita: por la tarde o por la noche?"

Si le muestra a sus prospectos que su llamada presenta una oportunidad para que se diviertan y ganen productos gratis, será mucho más probable que programen la cita.

Su objetivo principal es hacer preguntas y averiguar todo lo que pueda sobre ella y sus necesidades de cuidado de la piel. ¡Así estarás preparada y con más confianza!



18 Formas de Completar tu Estrella

¡Gracias, SNSD Lynda Jackson!

Primer paso... ¡Determina que va a suceder y enfócate solamente en pensamientos positivos mientras lees las siguientes ideas!

Segundo paso... ¡Prepárate para salir y correr!

Tercer paso... ¡Disfruta tu camino hacia el éxito sabiendo que eres una mujer QUE LO VA A LOGRAR!!

1. Haz una lista ahora mismo de personas que puedes contactar, nunca prejudices.
2. Comunícate con clientas que trabajen fuera de la casa y ofréceles el reto de vender \$100. A cada una que lo complete, regálale un producto.
3. Revisa quien de tus clientas está de aniversario y llama al esposo para ofrecerle tus servicios de regalos.
4. Realiza 5 citas y logra 5 ventas nuevas.
5. Llama a tus clientas que estén de cumpleaños y ofréceles un "makeover". Bríndales un 15% de descuento si comparten su cita con una amiga.
6. Llama a clientes y ofréceles regalos para cumpleaños, boda o fechas especiales.
7. Comunícate con clientes que usan el Cuidado de la Piel Básico y preséntales otro producto de la línea. Ofréceles un 15% de descuento por probar productos para el Cuerpo, Sueros, Microexfoliación, etc.
8. Reta a tu hijos, esposo o familiar a vender \$100.
9. Comunícate con Clientes Preferidos y realiza 10 citas personalizadas con ellas para actualizar su imagen.
10. Entrega ordenes e impulsa la venta de por lo menos un producto adicional por clienta.
11. Realiza una Lotería Telefónica (llama a la mayor cantidad de clientes que puedas en una hora y dile que una de ellas recibirá su orden gratis).
12. Muestra nuestras fragancias o Manos de Seda a 5 personas diariamente.
13. Comunícate con clientes para sus productos de temporada y suplementos para la piel.
14. Realiza 2 citas rápidas "On-The-Go appointments" y muéstrales las Manos de Sedas.
15. Ofrezca ideas de compra de regalos para fiestas, novias, baby shower, recuperarse, volver a la escuela, jubilación, etc.
16. Entrega a diario 10 muestras de productos, luego llama para que te den sus opiniones y órdenes.
17. Llama a 10 clientas que no hayan tenido su segunda cita (realiza 3).
18. Lleva 2 invitadas a tu reunión semanal de éxito para que sean us modelos y ofréceles un producto de maquillaje a 1/2 de precio cuando compre \$30 o más.

¡APROVECHA TUS REUNIONES DE EXITO Y LLEVA INVITADAS!

ESTRATEGIA DE FIN DE AÑO: LISTA DE PENDIENTES

Diciembre

- Sigue llevando a cabo experiencias de belleza, fiestas del cuidado de la piel y casas abiertas, ya sea virtualmente o en persona.
- Vende a través de tus productos de regalo y de fin de año. Lleva productos contigo a lo largo del mes; te sorprenderá a cuánta gente le venderás mientras vas de un lugar a otro.
- Ofrece **experiencias de belleza y fiestas del cuidado de la piel con el tema de fin de año**. Por ejemplo: puedes ofrecer a tus clientas una fiesta de makeover donde pueden invitar a sus amigas y arreglarse juntas antes de salir a una noche de fiesta.
- Revisa las **listas de deseos de fin de año** de tus clientas y contacta a la gente que compraría regalos para ellas.
 - Reserva los makeovers de Nuevo Año/Nueva Tú para enero, para que tu impulso de fin de año continúe en el año nuevo.
 - Como siempre, dale las gracias a toda la gente que compró contigo esta temporada al enviarles un mensaje de agradecimiento. Esta es una manera genial de dar seguimiento a tus clientas y preguntarles si les puedes ayudar con alguna cosa más. También puedes incluir un enlace al **catálogo interactivo Mary Kay®** en tu mensaje de agradecimiento para ver si hay algún otro producto de fin de año que les llame la atención.
 - También es un buen momento para preguntarles si comenzar un negocio Mary Kay podría ser la oportunidad ideal para ellas. Considera compartir uno de los videos de Estrenos de YouTube ¡La oportunidad ideal!™ con integrantes de equipo potenciales.



¡Consejos para las fiestas!

- ¡Da seguimiento a todos los esposos y hombres! Están empezando a ponerse serios con sus compras.
- Reserva cafés de compras.
- Ten regalos contigo en todo momento, en tu automóvil, en una canasta que llesves, a todas las citas y reódenes que hagas.
- Ayuda a la gente a pensar en rellenar calcetines y obsequios de última hora.
- ¡RECLUTA! ¡Todavía hay tiempo para obtener obsequios al costo, aprovechar los beneficios fiscales y prepararse para un año nuevo emocionante con oportunidades!

IDEAS RÁPIDAS

¡Haga de sus vacaciones un éxito utilizando su tiempo sabiamente! ¿Tienes unos minutos extra? Realice una de las siguientes acciones:

DURANTE EL HORARIO REGULAR

- Invite personas a las reuniones y eventos de unidad. ¡Asegúrese de ganar mientras aprende!
- Llame y haga un seguimiento a las **Listas de Deseos**. Recuérdale a Santa que te encantaría ofrecer tu servicio y que sabes lo que le gusta.
- Llama a tus clientes y pregúntales sobre sus necesidades personales, así como los regalos. ¡Ellos están ocupadas y se olvidan de llamarte y ordenar!
- Haga 3 llamadas telefónicas. Haga un seguimiento con una posible anfitriona, posible recluta, esposo o cliente para hacer una venta.

PAPELES DESPUÉS DE HORAS DE TRABAJO

- Prepare certificados de regalo, postales, etiquetas de productos de regalo, etc.
- De seguimiento a los invitados de la Casa Abierta que no asistieron.
- Revise su PCP y lista de referencias para asegurarse de que ha hecho un seguimiento con todos.
- De seguimiento a todas las empresas a las que envió cartas para ver si necesitan ideas de regalos de última hora.
- Revise su calendario y vea cuándo puede programar clases virtuales, show de baúl, etc.
- Tome notas de los productos que necesita pedir. No se olvide de comprar para sus propias necesidades personales de vacaciones.
- Envíe un correo electrónico a los clientes recordándoles que piensen en usted para sus necesidades de vacaciones.
- Haga una lista de esposos, amigos y otras personas a las que aún no se ha acercado para ideas de regalos.

PRODUCTOS

- Vea qué productos adicionales tiene en su estante. Aparte los que no se vendan para envolverlos más tarde.
- Envuelva cualquier producto adicional, discontinuado o de "venta rápida". ¡Si están envueltos, la gente los comprará solo porque son bonitos!
- Arregle sus maletines y renueve sus productos de demo. Asegúrese de estar listo para su próxima clase virtual.
- Envuelva los regalos. Manténgalo simple y use envolturas fáciles de encontrar. ¡Nunca se sabe cuándo puede recibir un pedido de 100! Prepara calcetines o una canasta de regalo.

MANTÉNGASE INFORMADO

- ¡Visite el sitio web Mary Kay para conocer las nuevas técnicas de glamour!
- Lea su boletín informativo o Aplausos. Busque en el libro La Imagen ideas inspiradoras.



MARY KAY

CELEBRA LA BELLEZA.

DICIEMBRE DE 2022



¡Llegó la temporada para celebrar todas las cosas bellas! Nuestros amados productos *Mary Kay*® son eficaces y producen resultados reales. De hecho, ¡han impresionado a muchas personas durante 60 años! Pero nada se compara con la confianza que los productos *Mary Kay*® dan a los demás.

REGLA DE ORO ♡

PARA LLENAR LAS MEDIAS NAVIDEÑAS

WhiteTea & Citrus *Satin Lips*® SET
Indulge® SOOTHING EYE GEL
Mary Kay® GEL SEMI-SHINE LIPSTICK
Mary Kay® *Ultimate Mascara*™
Mary Kay® LASH PRIMER
Mary Kay® VOLUMIZING BROW TINT
Mary Kay® PRECISION BROW LINER
Mary Kay® WATERPROOF LIQUID EYELINER
PEN
Mary Kay® OIL-FREE EYE MAKEUP REMOVER
Mary Kay® LIQUID EYE SHADOW
Mary Kay® FRAGRANCE-FREE *Satin Hands*®
SHEA HAND SANITIZER
Mint Bliss™ ENERGIZING LOTION FOR FEET &
LEGS

Los adornos, cintas y relleno se encontraron en
tiendas de manualidades.



**¡Presenta tus
“7 Puntos por los que comprar
conmigo” con todos tus conocidos!**

- Regalos hermosos y únicos para todos
- Regalos en su rango de precios
- Certificados de regalos
- Envoltura y entrega de regalos gratuitos
- 100% garantía de satisfacción
- 10% o más de descuento en pedidos
- Regalo gratis para ti con un pedido de \$40.

Celebraciones! *de Diciembre*

Cumpleaños

Alba Alvarado
Yolanda Martinez
Lucia Portillo
Sonia Garcia
Claudia Gonzalez
Marlene Benitez

Día

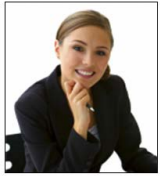
6
6
13
17
18
19

Aniversarios

Bertha Bribiescas
Isela Delgado
Martha Gamez
Elsa Lumbreras

Años

2
2
1
1



Directora de Ventas Independiente

Maria Martinez

2013 Meadowview Lane
Mary Kay, MI 20134

blingbling@million.com
(123) 456-7890

PRESORTED
FIRST CLASS MAIL
U.S. POSTAGE PAID
EVART, MI
PERMIT NO 9

Revista Aplausos™

Revista *Aplausos*™ edición digital mensual. Lee sobre los nuevos productos, ve ¡un video tutorial y luego haga clic para ordenar! Más, obtén consejos de venta y desarrollo de equipo directamente de los labios de líderes expertos de la fuerza de ventas.

Encuétralo el 10 de cada mes en *Mary Kay® Digital Showcase App* para celular o tableta.

Escanea con el código QR para subir el App y ver la última edición.



ENTREGA ESPECIAL

Palabras de Sabiduría



“Detrás de cada logro, ya sea grande o pequeño, hay un plan. Si de verdad quieres lograr las cosas, mientras más pronto aprendas a planear, mejor.”