



GUIA DA CONSULTORA

UM GUIA PRÁTICO COM TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER
PARA TER SUCESSO NO SEU NEGÓCIO INDEPENDENTE

MARY KAY



ÍNDICE

4	Bem-vinda à sua empresa	32	Pode ou não pode
7	Uma empresa com coração	34	Esteja pronta, mesmo em casa
8	Principais ferramentas	36	Higiene e Organização
10	Ganhe dinheiro	37	Be-á-bá dos produtos
12	Minhas finanças	38	Cuidados com a pele
14	Primeiro pedido	41	Maquiagem
15	Pedido Online	44	Fragrâncias
16	Hora de Vender	46	Produtos
17	Primeiros clientes	48	Pergunte, ouça, aprenda
18	5 Maneiras de Vender	50	Carreira Independente
22	Agendamentos	54	A oportunidade
24	Programa Anfitriã	56	Grandes conquistas
26	Sessão de Beleza	58	Quer saber mais?
28	Dicas de Fechamento	60	Suporte Online
31	Pós Vendas		

A photograph of three women laughing joyfully together. The woman on the left has blonde hair and is wearing a bright pink patterned suit. The woman in the middle has dark hair and is wearing a pink top and light-colored trousers. The woman on the right has dark hair in braids and is wearing a bright orange dress. The background is a plain, light color.

**ONTEM
HOJE
SEMPRE**

BEM-VINDA À SUA EMPRESA

Para alcançar seus objetivos é preciso lembrar deles, todos os dias. Por isso, planejamento e disciplina é o que vai te fazer decolar no seu Negócio.

Monte seu cartaz dos sonhos, coloque imagens que te lembrem o que você quer conquistar:

- ♥ *Você quer renda extra? Quanto?*
- ♥ *Tem sonhos materiais que quer realizar?*
- ♥ *O que você poderia fazer com mais tempo?*
- ♥ *Como poderia apoiar sua família?*
- ♥ *A que projetos poderia se dedicar?*
- ♥ *Quais são seus outros sonhos?*

#ficaadica

O Pinterest é uma ferramenta incrível para montar cartazes de sonhos. Dá uma olhadinha nos boards da Mary Kay e se inspire!



UMA EMPRESA COM CORAÇÃO, FEITA PARA VOCÊ

Em 1963, a incrível e visionária Mary Kay Ash já acreditava no poder das mulheres. Ela foi uma precursora de um assunto que é importante de verdade: **empoderamento feminino!**

A empresa dos sonhos que ela criou se baseou em valores super vanguardistas. E o mais incrível é que você vai adorar descobrir que eles podem se encaixar direitinho na sua vida e no seu Negócio Independente!



REGRA DE OURO

Trate os outros como gostaria de ser tratado



EQUILÍBRIO DE PRIORIDADES

Deus em primeiro lugar, família em segundo e Carreira em terceiro.



ESPIRITO DE AJUDA

Ajude o outro sem esperar nada em troca



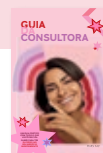
FAÇA-ME SENTIR IMPORTANTE

Valorize as pessoas ao seu redor, essa atitude pode mudar o mundo

MATERIAIS DE APOIO E PRINCIPAIS FERRAMENTAS



01



GUIA DA CONSULTORA

Que bom que você já está aqui! Leia seu Guia para aprender mais sobre seu novo negócio e conhecer muitas dicas pro seu sucesso.

02



ROTEIRO DA SESSÃO DE BELEZA

O Roteiro é a sua "colinha" pra realizar as Sessões, que são os seus encontros com as clientes para demonstrar produtos.

Deixe a parte da frente, com imagens lindas para as clientes verem... E a parte de trás tem sugestões de textos e falas pra esse momento!

03



PERFIL DO CLIENTE

Sua mina de ouro! Peça que suas clientes preencham o Perfil durante a Sessão e faça suas anotações também.

Use essa ferramenta para se lembrar de detalhes e fazer o acompanhamento pós venda!

04



TALÃO DE PEDIDOS

Uma forma super profissional de você e sua cliente controlarem os pedidos. Nele, você marca o produtos que ela adquiriu e os preços; e pode dar uma cópia pra ela e manter uma com você.

05



GUIA DA OPORTUNIDADE

Você pode apresentar a Oportunidade Mary Kay para outras pessoas com a ajuda desse guia super simples, que ainda conta com uma sugestão de entrevista pra você saber o que falar.

06



AMOSTRAS

As amostras te ajudam a fazer mais! Você pode enviar uma amostra de fragrância com um pedido para que sua cliente conheça um produto novo... Ou fazer com que várias amigas conheçam o cheirinho delicioso daquele perfume!

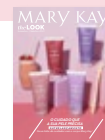
07



MATERIAIS DESCARTÁVEIS

De bandejas cosméticas, a lenços e aplicadores. Lembre-se que, quando você está em uma Sessão presencial, é sempre importante higienizar seus produtos e utilizar materiais descartáveis para garantir o máximo de segurança!

08



THE LOOK

Muito mais que um catálogo: um super guia bimestral para suas clientes mergulharem no mundo dos produtos Mary Kay. Compre no Pedido Online ou acesse online em marykay.com.br e compartilhe já com as clientes.

09



PINK MAGAZINE

A revista digital mensal exclusiva para as Consultoras de Beleza Independentes. Fique por dentro de todas as novidades no mês.

10



EM SINTONIA

Seu "escritório virtual" é o Em Sintonia, o site exclusivo para Consultoras de Beleza Independentes.

Lá você realiza seus pedidos, acessa ferramentas, estuda e confere todas as novidades! .

GANHE DINHEIRO



VOCÊ TEM DUAS FORMAS DE GANHAR DINHEIRO
COM SEU NEGÓCIO INDEPENDENTE MARY KAY.
TRABALHE COM TODAS ELAS!

1

VENDA DOS PRODUTOS

Como ganhar dinheiro com as vendas?

- ✓ Compre os produtos com desconto
- ✓ Venda pelo preço sugerido
- ✓ Alcance excelentes lucros!

#ficadica

Na Pink Magazine, tem a **TABELA DE DESCONTOS**, onde você conhece o percentual de desconto sobre o pedido que você realizar!



Quer saber mais? Vá pra página XX.



2

CONSTRUA UM TIME

Lembre-se! Você é uma referência. Convide suas amigas para fazer o que você faz e monte seu time. Conforme ele for crescendo, você evolui na carreira e nas vendas. A Mary Kay é um Negócio sólido que proporciona ganhos ilimitados, só depende de você!

Quer saber mais? Vá pra página XX.



AUMENTE SEUS GANHOS COM AS PROMOÇÕES

Todo mês a Mary Kay traz promoções para as Consultoras:

PROMO LUCRE MAIS:

produtos com desconto extra para você revender pelo preço sugerido e lucrar muito mais!

PROMO VENDA MAIS:

produtos com desconto extra repassados para as clientes no The Look e no site, para você vender muito mais!

#ficadica

Você pode promover os produtos da promoção Venda Mais com as suas clientes. Essa é uma ótima forma de chamar mais atenção e vender mais.

CONFIRA DICAS PRÁTICAS QUE PODEM TE AJUDAR A GANHAR MAIS, ORGANIZAR SEU NEGÓCIO, SUAS FINANÇAS E TER

MUITO SUCESSO!

ATIVIDADES QUE PROPORCIONAM DINHEIRO:

- ♥ Agendar e realizar Sessões.
- ♥ Completar o Início Mais que Perfeito.
- ♥ Compartilhar sua rotina, suas dicas e os cards de produtos nas suas redes e com suas amigas.

ATIVIDADES PARA REDES SOCIAIS:

- ♥ Estude a Trilha Digital, disponível no Aprenda MK, lá no Em Sintonia.
- ♥ Tenha os produtos em mãos, estude-os na Central de Produtos, lá no Em Sintonia.

- ♥ Troque dicas com outras Consultoras.
- ♥ Faça seu planejamento e tenha um cronograma de posts. Excesso de post não significa conteúdo relevante, seja consistente sem ser inconveniente.

ATIVIDADES QUE PROPORCIONAM SUCESSO:

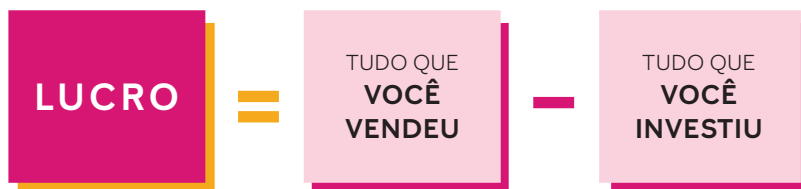
- ♥ Participar de Reuniões de Unidade.
- ♥ Administrar sua pronta entrega.

MINHAS FINANÇAS

4 DICAS SIMPLES DE GESTÃO FINANCEIRA PARA MANTER SEU NEGÓCIO SEMPRE LUCRATIVO.

ENTENDA SEU LUCRO

01



02

COMO EU CALCULO A MINHA LUCRATIVIDADE?



Você investiu: R\$ 1.800,00



Seu desconto: 40%



Você recebeu em produtos: R\$ 3.000,00



SEU LUCRO:

R\$ 1.200,00

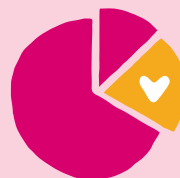


A LUCRATIVIDADE É A DIFERENÇA ENTRE O LUCRO E O QUE VOCÊ PAGOU!

R\$ 1.200,00

R\$ 1.800,00

= 67%





03

NEGÓCIOS À PARTE

Ter uma conta bancária só para o seu negócio é uma ótima ideia.

Isso porque você separa as suas finanças pessoais e entende melhor os lucros e despesas. Outra sugestão é separar seu dinheiro. Por exemplo, tenha duas **carteiras**: uma para a Mary Kay e outra para o seu dia a dia.



#ficadica

A It Carteira é ótima pra isso.

04

A REGRA 60/40

O segredo para ter bons ganhos sempre é usar parte do seu lucro para reinvestir no seu Negócio Independente.

60%: reinvesta em um novo pedido.

50% com produtos para pronta entrega e
10% com ferramentas de vendas.

40%: aproveite e use com você, uma recompensa pelo excelente trabalho, e também com outros gastos do negócio, como telefone e transporte.

EXEMPLO:

Do seu lucro de R\$ 300,00, separe:

- ♥ **R\$ 150,00** para aumentar o tamanho do seu próximo pedido
- ♥ **R\$ 30,00** para ferramentas de vendas, como amostras, embalagens para presente e aplicadores.
- ♥ **R\$ 120,00** para você e outros gastos





O PRIMEIRO PEDIDO

LISTA PREÇO DOS PRODUTOS, ONDE ENCONTRAR?

Baixe a lista de preços na **Pink Magazine**. Nela você vai encontrar duas categorias de produtos:

- ♥ **Seção 1:** Produtos para revender às clientes. São aqueles que você pode ganhar até 40% de desconto. Cada um deles, tem uma pontuação.
- ♥ **Seção 2:** Itens de demonstração e acessórios para apoiar o seu negócio. Nenhum deles tem pontuação.

DICA! PONTOS? PRA QUE?

Os pontos dos seus produtos te ajudam a conquistar reconhecimentos. Um deles é o Consultora Estrela / Conquista Trimestral. Você vai saber mais sobre isso em breve.

O QUE COLOCAR NO SEU PEDIDO?

- ♥ Inclua produtos mais vendidos da Mary Kay, como o **Kit TimeWise® 3D**, o **Lápis para os Olhos Black**, a **Máscara para Cílios Lash intensity**, etc.
- ♥ Outra dica é pensar nas pessoas próximas e fazer um **pedido “pré vendido”**: faça uma lista de 25 nomes. Escolha um produto que combine com cada uma delas. Use o The Look para escolher os produtos.



TENHA PRODUTOS PARA PRONTA ENTREGA

Como dizia Mary Kay Ash, mala vazia não vende. Por exemplo, se você começou com o Kit de Cuidados com a Pele, o que não pode faltar? Gel de Limpeza 4 em 1, Creme Diurno FPS 30, Creme Noturno, Creme para Área dos Olhos TimeWise® 3D™, Batom e Base Líquida TimeWise 3D™, enfim, tudo que você vai divulgar. Lembre-se também dos produtos mais vendidos!

**AGORA,
MÃOS À
OBRA!**

PASSO A PASSO DO PEDIDO ONLINE

A FORMA MAIS RÁPIDA E FÁCIL DE COMPRAR SEUS PRODUTOS



01

ACESSE:

Em Sintonia > Pedido Online
> Faça Seu Pedido

02

ESCOLHA A FORMA DE FAZER SEU PEDIDO:

Você tem as seguintes opções:

- ♥ POR CATEGORIA DE PRODUTO *ou*
- ♥ POR BUSCA DE CÓDIGO *ou*
- ♥ POR UMA LISTA ÚNICA.



03

ESCOLHA OS PRODUTOS:

Adicione as quantidades de cada produto desejado e clique em atualizar pedido



04

CONFIRA SEU PEDIDO

O valor total, o nível de desconto atingido e os pontos estarão sempre disponíveis na parte de baixo da tela do Pedido Online.



05

ENVIE SEU PEDIDO

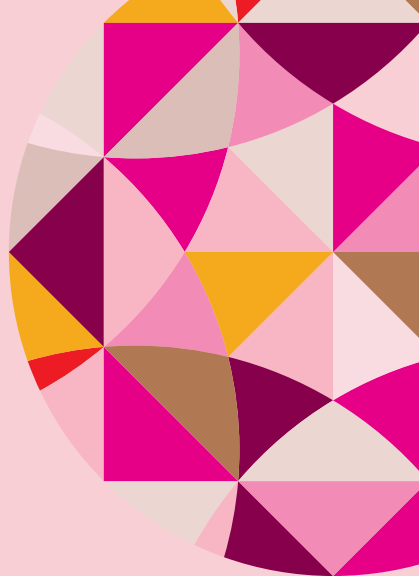
Após escolher os produtos, clique em "Sacola", confirme os itens listados e se estiver tudo certo, finalize seu pedido.

HORA DE VENDER

VOCÊ TEM MUITAS MANEIRAS DE FAZER O SEU NEGÓCIO DAR CERTO. E MAIS, VÁRIAS MANEIRAS DE VENDER SEUS PRODUTOS – UMA PARA CADA TIPO DE CLIENTE!

UMA DELAS É A SESSÃO.

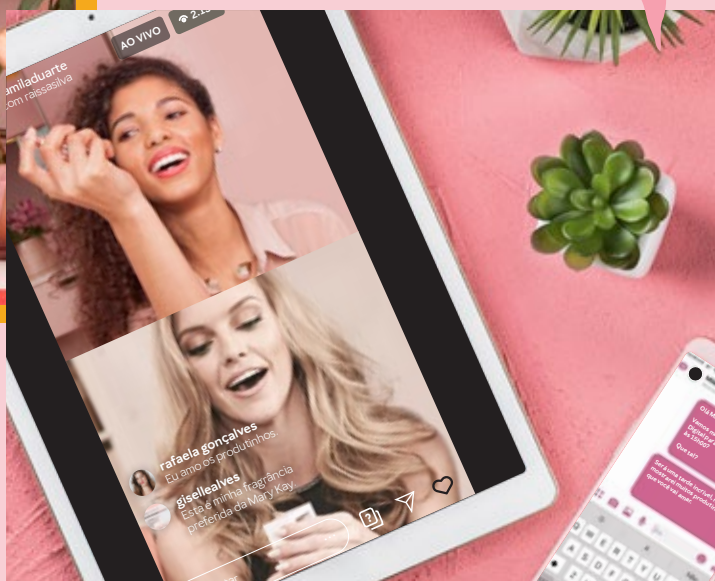
Você reúne as amigas **presencialmente ou em uma live incrível** e demonstra os produtos para que elas conheçam antes de comprar, se apaixonem pelo seu serviço, se impressionem com seu conhecimento e tirem dúvidas.



#ficadica

Assista às Dicas Tops e vídeos práticos na página da Nova Consultora

Nas próximas páginas, aprenda mais sobre todas as formas de vendas.



PRIMEIROS CLIENTES!

**FICA MAIS FÁCIL QUANDO VOCÊ
COMEÇA COM AS PESSOAS MAIS
PRÓXIMAS.**

**SE VOCÊ QUER IR LONGE, AUMENTE
A SUA BASE MÊS A MÊS. FALE COM:**

- ✓ Colegas de trabalho
- ✓ Amigos da faculdade
- ✓ Amigos da família
- ✓ Vizinhos
- ✓ Médicos
- ✓ Professores
- ✓ Funcionários do colégio ou faculdade
- ✓ Madrinhas
- ✓ Mães de amigos dos seus filhos
- ✓ Colegas de parentes próximos
- ✓ Donos de negócios próximos

Comece com uma lista de 25 nomes:

essas são as primeiras pessoas que você irá convidar para uma Sessão Digital.

Completo sua lista?

Inclua mais nomes e sempre peça novas indicações!

- 01 _____
- 02 _____
- 03 _____
- 04 _____
- 05 _____
- 06 _____
- 07 _____
- 08 _____
- 09 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 14 _____
- 15 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 19 _____
- 20 _____
- 21 _____
- 22 _____
- 23 _____
- 24 _____
- 25 _____

5

MANEIRAS DE VENDER NOS AMBIENTES **DIGITAL E PRESENCIAL!**

ANTES DE TUDO

Um bom resultado de vendas só começa com um excelente planejamento. Aqui na Mary Kay, nós temos algumas fórmulas para garantir o seu sucesso.

- ♥ **LISTA DE 25 NOMES:** saiba com quem falar! Você acabou de ver como montar a sua!
- ♥ **AGENDE SUAS SESSÕES!**
Nas próximas páginas você vai entender como entrar em contato com as clientes!
- ♥ **FÓRMULA 5+5+5:** esteja sempre em movimento! Fale com pelo menos 5 novas pessoas, durante os 5 dias da semana, até 5 horas da tarde. Isso aumenta sua capacidade de agendar Sessões e aumentar a base de clientes.
- ♥ **FÓRMULA 3+3+3:** sua agenda sempre cheia! Realize no mínimo 3 Sessões por semana, com pelo menos 3 pessoas em cada Sessão, realizando vendas médias de R\$ 300,00 por encontro.



CONHEÇA AS 5 MANEIRAS

1

COMPARTILHE AS FERRAMENTAS

Contate as suas amigas e use as ferramentas digitais para criar conexão e engajar! Uma excelente sequência é a seguinte:

- ★ **Skin Analyzer:** faça uma análise remota da pele da sua cliente e conheça os principais produtos recomendados
- ★ **QUIZ da Base:** com poucas perguntas, você consegue descobrir o tom aproximado de base da cliente

2

SESSÃO DE BELEZA DIGITAL OU PRESENCIAL

DICAS GERAIS:

A Sessão é o máximo! Lá você mostra seu conhecimento, compartilha dicas e suas amigas podem conhecer e testar os produtos antes de comprar!

♥ NA SESSÃO PRESENCIAL:

Vocês se divertem em um encontro entre amigas e elas podem aplicar todos os produtos na própria pele... Você pode criar temas, começando dos cuidados básicos com a pele até uma aula de auto maquiagem pra festas!

♥ NA SESSÃO DIGITAL:

- Vocês se reúnem na plataforma que for mais fácil pra todas.
- Envie amostras para que elas possam sentir alguns produtos.
- Ao mesmo tempo, mostre o efeito de outros produtos em você, ensinando dicas de aplicação!

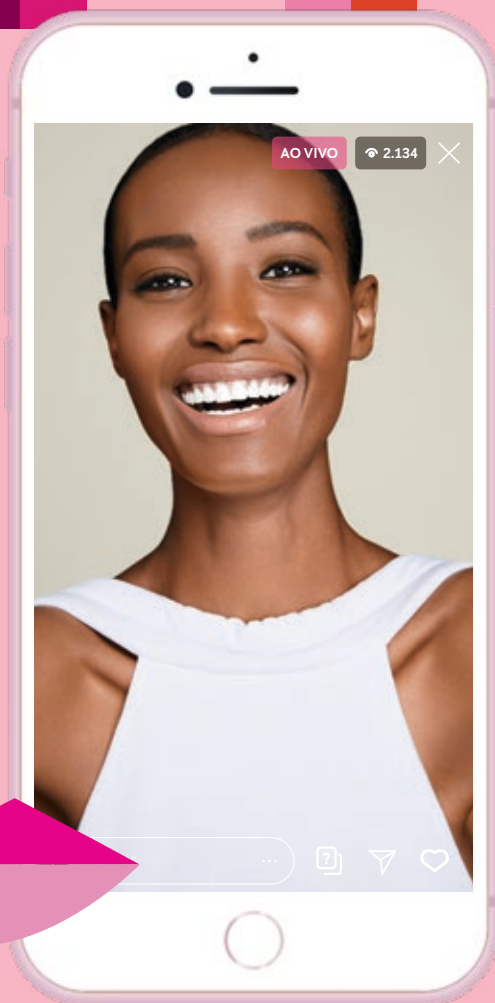
>> Confira mais dicas nas próximas páginas

3

EVENTOS E AÇÕES ESPECIAIS

Online ou presencialmente, você pode organizar ações especiais com amigas e clientes

- ♥ Grupos fechados no WhatsApp com dia e hora determinados
- ♥ Lives de lançamento de produtos ou de maquiagem
- ♥ Eventos presenciais em empresas, ensinando colaboradoras sobre cuidados com a pele e automaquiagem



4

ACOMPANHAMENTO PÓS VENDA

- ♥ Depois de realizar a venda, seu serviço continua!
- ♥ Ao fazer um bom acompanhamento, suas vendas e contatos podem se multiplicar!



5

CONECTE-SE E CRIE CONEXÕES

Esteja presente nas redes sociais como Consultora! Elas são vitrines vivas de exibição de conteúdo interativo, gerando vendas, crescimento e reconhecimento público. Pra começar:

- ♥ Utilize as ferramentas disponíveis, incluindo os posts e vídeos prontos no Studio MK
- ♥ Aventure-se e lembre: “feito é melhor que perfeito!”. Ou seja: comece a postar fotos e vídeos:
- ♥ Quem é você, quais seus gostos, o que você faz como Consultora, porque ama o que faz, qual sua rotina, o quão divertido é enriquecer a vida de outras mulheres, etc.
- ♥ Sua rotina de beleza diária, seus truques, novos aprendizados, antes e depois, evolução nas técnicas de maquiagem, como as fragrâncias mudam sua vibe, etc.
- ♥ Feedbacks positivos das clientes sobre seus produtos ou sobre seu serviço
- ♥ Dicas sobre auto cuidado e muito mais!

#ficadica

Aprofunde-se acessando a Trilha Digital, dentro de **Em Sintonia > Educação > AprendaMK.**

AGENDAMENTOS

Mão na massa! Escolha a melhor ferramenta digital fazer suas Sessões e Lives, entre em contato e agende um encontro online!

SEJA SIMPÁTICA

“Oi, Carol! Que bom falar com você”

ENTUSIASMO É A CHAVE

“Tudo bem? Que ótimo! Não quero tomar o seu tempo, mas gostaria de te contar uma novidade: acabei de começar meu próprio negócio! Agora sou uma Consultora de Beleza Independente Mary Kay”

ELA TEM CONSULTORA?

Se não tiver, continue!

“Você já tem uma consultora que te atende? Não? Ótimo”

#ficadica

Se ela tiver uma Consultora, agradeça a oportunidade!

SEM LENGUA, LENGUA

“Querida te mostrar tudo o que eu aprendi sobre rotina de cuidados com a pele, são dicas simples que todo mundo pode fazer em casa mesmo. É um encontro presencial/virtual, muito divertido! Você pode chamar as amigas e até ganhar descontos em produtos. Que dia é melhor para você, quinta ou sexta?”

#ficadica

Ela pode ser a sua Anfitriã e chamar as amigas dela. Confira mais dicas a seguir.



QUANDO ELA DIZ QUE TEM INTERESSE, MAS REALMENTE NÃO TEM AGENDA

“Nossa, você está super ocupada mesmo. Vamos fazer o seguinte, posso te enviar algumas amostras e um catálogo The Look para você dar uma olhada?”

CONFIRME

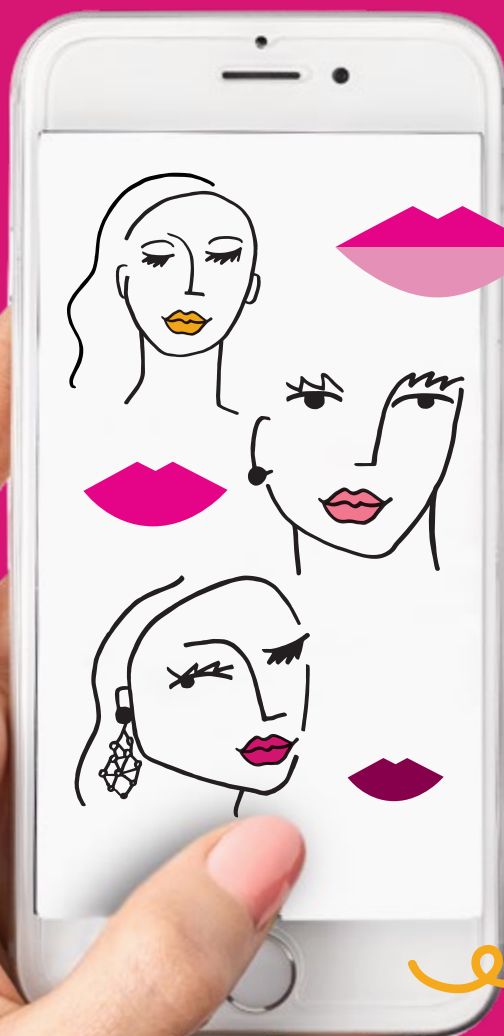
“Ótimo! Então nos vemos amanhã às 20h30. E não se preocupe, se você gostar de qualquer produto que eu mostrar, ou do catálogo, nós podemos agendar outros encontros virtuais com suas amigas para você ganhar descontos.”

QUER AGENDAR MAIS? QUER TER MAIS CLIENTES? CONVIDE AS AMIGAS PARA SEREM ANFITRIÃS!

BASICAMENTE, ELA
REÚNE E APRESENTA
NOVAS AMIGAS EM
UMA SESSÃO.
E VOCÊ OFERECE
VANTAGENS EXCLUSIVAS
E PRESENTES QUE ELA
VAI AMAR.

#ficaadica

*Oriente que ela
reúna amigas que
amam cosméticos
e maquiagem!*



COMO TER MUITAS ANFITRIÃS

OFEREÇA OS BENEFÍCIOS QUE ELAS QUEREM.

OU SEJA, A SESSÃO SIGNIFICA UM MOMENTO DE DIVERSÃO ENTRE AMIGAS ONDE A ANFITRIÃ TAMBÉM GANHA!

CONFIRA SUGESTÕES DE PRESENTES:

♥ CRÉDITO DA ANFITRIÃ

Ofereça **10% de desconto** em cima da venda da Sessão.

Vendas da Sessão	Desconto Sugerido
R\$ 500,00	▶ R\$ 50,00

E VOCÊ PODE AUMENTAR AINDA MAIS OS SEUS GANHOS!

Ofereça **15% de desconto** se houver **2 novos agendamentos na Sessão!**



♥ DESCONTOS EM PRODUTOS

Aproveite as promoções do mês e repasse uma parte do seu desconto para as suas Anfitriãs mais Top!

Lembre-as que essa é uma exclusividade só delas.

♥ ITENS DE PRESENTE

Itens de Seção 2 são perfeitos para presentear!



DISPLAY PARA MAQUIAGEM



LIVRO MILAGRES QUE ACONTECEM



BOLSA MULTIUSO PARA COSMÉTICOS

CHECKLIST COM A ANFITRIÃ!

Tenha uma comunicação clara e objetiva, sem forçar a barra.



Convide a Anfitriã por Telefone, WhatsApp, e-mail, Instagram...

Use a ferramenta que ela mais gosta! Convide-a para participar da **Sessão** com você, e peça que ela convide as amigas para participarem.

DICA: Se for uma Sessão Digital no Instagram ou o Facebook, seu perfil precisa ser público para que todas possam acompanhar as **Lives**.



Fale sobre os benefícios.

Por exemplo:

“*Lia, você quer pagar por esse produto ou ter ele de graça?*”

Explique que se ela **chamar 3 ou mais amigas** para uma **Sessão**, ela pode ganhar o crédito de Anfitriã.



Ensine-a a convidar as amigas.

Sua Anfitriã pode falar assim:

“*Oi, Lais, tudo bem? Estou organizando um encontro com dicas de beleza superlegal com as meninas e adoraria que você acompanhasse! A minha Consultora de Beleza Mary Kay vai ensinar dicas para fazer um olho gatinho infalível! O que acha? Vai ser no dia 21/03 às 17h horas, é só seguir o @..... Posso confirmar sua presença?*”



Ao agendar, entenda o perfil dela. Se for uma dona de casa, pergunte:

“*No início ou no fim da semana?*”

“*Na parte da manhã ou da tarde?*”

“*Eu tenho disponibilidade às 9h00 ou 11h00, o que prefere?*”

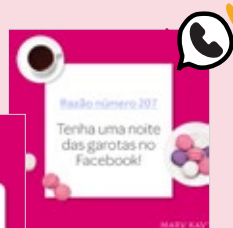
Saia com uma data e horário e peça que ela confirme com as amigas até o dia seguinte.

Às vezes a Anfitriã não sabe quem convidar. Ajude-a:

“*parentes, amigas, vizinhas, colegas de trabalho, etc.*”

#ficaadica

Use o Studio MK: tem muitos posts para convidar as Anfitriãs!



EM SINTONIA ▶ MEU NEGÓCIO
▶ MATERIAIS PRA COMPARTILHAR



SESSÃO DE BELEZA

ELA PODE SER
DIGITAL OU PRESENCIAL!

ANTES DA SESSÃO:

FAÇA O PERFIL PRÉVIO:

Envie o Skin Analyzer e o QUIZ da Base pra sua cliente. Assim, você conhece mais sobre ela!

AGENDE O ENCONTRO!

Depois de ter contato com essas ferramentas, ela vai estar super curiosa! Hora de agendar a data e hora da sua Sessão.

PASSO A PASSO DA SESSÃO:

1

ABERTURA RÁPIDA:

Agradeça sua(s) amiga(s) e conte em minutos sobre a Mary Kay e porque você ama ser Consultora.

2

DEMONSTRE OS SEUS PRODUTOS:

- a. Comece com cuidados com a pele e faça a leitura do Skin Analyzer, mostrando os produtos recomendados e enfatizando seus benefícios
- b. Caso tenha enviado algum produto, oriente-a a testá-los seguindo os protocolos recomendados
- c. Vá perguntando o que ela achou da textura da pele!
- d. Caso tenha enviado outros produtos, com maquiagem básica a fragrâncias, siga com o passo a passo!

3

FECHAMENTO:

- a. Caso estejam em grupo, agradeça a presença de todas e diga que irá falar com cada uma individualmente. Uma boa dica pra estimular que todas falem no privado é dizer que você tem ofertas especiais!
- b. Para cada cliente, faça perguntas como: “Gostou do resultado?” “Imagine o poder desses produtos ao aplicá-los diariamente”
- c. Questione o que ela gostaria de levar hoje!
- d. Caso ela diga que não tem dinheiro, você pode oferecer a chance de ser uma Anfitriã!

AUMENTE SUA BASE DE CLIENTES E SUPERE OBJEÇÕES COM O PROGRAMA DAS ANFITRIÃS

- ♥ **A Anfitriã é aquela cliente que indica de 5 a 10 pessoas para realizarem uma nova Sessão!** Daí, você pode oferecer à Anfitriã um desconto de 10% em produtos baseado em tudo que foi comprado pelas amigas dela.
- ♥ **Todo munda ganha:** você aumenta sua base de clientes e suas vendas. Ela tem vantagens por isso!



VOCÊ PODE USAR AS SESSÕES DIGITAIS PARA ENCANTAR AS SUAS AMIGAS, FAZER VENDAS E COMPARTILHAR A OPORTUNIDADE!

Confira uma orientação aqui na área da Nova Consultora sobre como fazer **Sessões Digitais** com sucesso.



MAIS DICAS DE FECHAMENTO JÁ JÁ!

DICAS DE FECHAMENTO



O **FECHAMENTO INDIVIDUAL** É O MOMENTO DE FAZER AS CONVIDADAS IREM EMBORA MEGA FELIZES COM AS NOVAS COMPRAS! DURANTE O FECHAMENTO, FAÇA MUITAS VENDAS

Existem 4 passos do fechamento individual, que são a chave do sucesso:



DEIXAR A CLIENTE À VONTADE

A venda acontece naturalmente. Para isso, o ideal é perguntar o que ela achou.

APRESENTAR CONDIÇÕES DIFERENCIADAS

Experimente a técnica de cartões fidelidade! Mas também podem ser descontos em produtos específicos para incentivar a experimentação (aproveite aqui as promoções Venda Mais, com desconto para a cliente).

OFERECER MIMOS & O PROGRAMA DA ANFITRIÃ

Brindes, amostras, e descontos para que ela te ajude com indicações. Faz toda a diferença!

PRONTA ENTREGA

Tem que ter! Se sua cliente amou o produto ela vai querer ter o quanto antes!

FAÇA PERGUNTAS POSITIVAS

Este é um dos grandes segredos de um fechamento de sucesso. Se você envolver a convidada, a compra será uma coisa natural. Alguns exemplos:

- ♥ *A Sessão foi o máximo, não é mesmo?*
- ♥ *Parece que você se divertiu muito!*
- ♥ *Você gostaria que eu enviasse algum produto para você testar?*
Tenho algumas amostras disponíveis.

“NOSSA, É MUITO CARO!”

Todo mundo pode ouvir isso. Por isso, transforme essa situação em algo bom:

proponha um novo agendamento online, e fale sobre o plano de descontos para Anfitriã.

SOCORRO! UM “NÃO”!

Você vai ouvir muitos “nãos”.

O mais importante é nunca jogar tudo para o alto e nem levar para o lado pessoal: “nãos” acontecem para todos. Os motivos são muitos: uma rotina muito intensa, excesso de compromissos ou até medo de gastar demais. Existem muitas maneiras de contornar essas situações e transformar os “nãos” em agendamentos. Lembre-se, podemos ouvir 10 “nãos” para conseguir um “sim”!

NÃO TENHO DINHEIRO

“Tenho uma ideia. Se você convidar as suas amigas para acompanhar a minha live, você pode ganhar descontos nos produtos que mais gostou. Dependendo das vendas, o produto pode sair de graça!”

PATRICIA CARVALHO

Diretora Executiva Elite de Vendas Independente
BELO HORIZONTE - MG

SÓ USO MARCAS IMPORTADAS

“Conte-me um pouco dos benefícios do produto que você usa atualmente. Você consegue todos esses benefícios com os produtos Mary Kay também, e por um preço melhor!”

DANIELE DOS SANTOS

Diretora de Vendas Independente
SÃO PAULO - SP

NÃO TENHO TEMPO

“Sei bem como é isso. Mas tenho certeza de que você vai adorar cuidar da pele e ficar ainda mais jovem e bonita. Tenho total flexibilidade, você pode me dizer o melhor horário e eu te ligo.”

CAMILA BARBOSA

Diretora Nacional de Vendas
Independente
ITAJÁI - RS





ACOMPANHAMENTO PÓS-VENDAS

LEMBRA DO PERFIL DO CLIENTE?

NÃO SE ESQUEÇA DE SEMPRE MARCAR LÁ
QUAL A FORMA PREFERIDA DE CONTATO DELA

Marina vive pendurada ao telefone. Ela mora sozinha em um bairro sossegado e adora receber visitas.

Carol é mãe de 3 crianças, trabalha fora e prefere manter contato eletronicamente, seja por e-mail, Facebook ou WhatsApp. Ela se comunica em horários que se encaixem na sua agenda lotada.



A **Marina** vai adorar uma ligação de acompanhamento. Já a **Carol** talvez nem sequer te atenda. Que tal mandar um e-mail, ou WhatsApp? **Não tente adivinhar o melhor jeito de manter contato com uma cliente, PERGUNTE!**

Só assim você vai conseguir dar o atendimento que suas clientes merecem: VIP

PODE OU NÃO PODE?



PODE

- ♥ As Consultoras podem realizar ofertas de produtos e mesmo de descontos nas redes sociais seguindo as seguintes regras:
 - ▶ As publicações só podem ser em páginas comerciais das redes sociais – Hoje isso somente pode ser feito no Facebook e Instagram; ou em redes sociais “fechadas” (Whatsapp por exemplo, onde só seus contatos ou uma parte deles verá);
 - ▶ Respeite sempre a Regra de Ouro e destaque que aquele desconto é exclusivo dela e que se as pessoas já tem Consultoras, que então elas devem procurá-las.
- ♥ As Consultoras podem publicar a oportunidade de carreira Mary Kay, seguindo as seguintes regras:
 - ▶ Essas publicações só podem ser em páginas comerciais das redes sociais – Hoje isso somente pode ser feito no Facebook e Instagram; ou em redes sociais “fechadas” (Whatsapp por exemplo, onde só seus contatos ou uma parte deles verá);
 - ▶ Respeite sempre a Regra de Ouro e destaque que as pessoas que já têm Consultoras, devem procurá-las para falar sobre a oportunidade.

PROMOÇÃO DE PRODUTOS E DESCONTOS EM REDES SOCIAIS



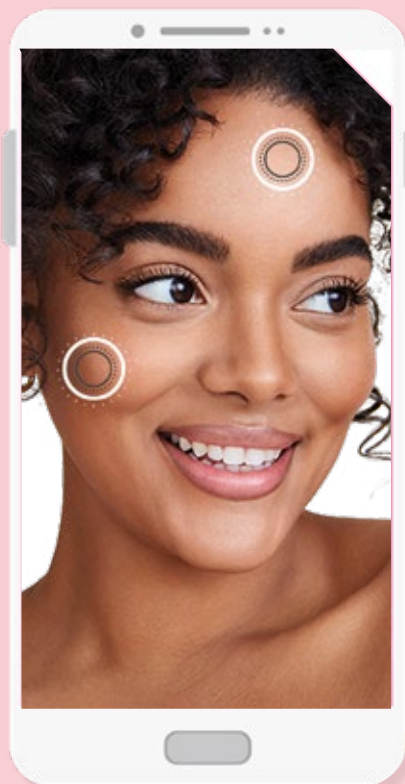
NÃO PODE

- ♥ Publicar promoções em páginas pessoais do Facebook e do Instagram ou em redes sociais que não tenham páginas comerciais;
- ♥ Patrocinar essas publicações de ofertas, promoções e oferta da carreira (inícios);
- ♥ Realizar qualquer tipo de promoção para inícios (sortear bolsas, viagens ou qualquer coisa entre as novas iniciadas).
- ♥ Utilizar qualquer “#” com “Mary Kay” junto nestas publicações com fins comerciais.

ATENÇÃO

- ♥ Utilize palavras simples e claras como “Desconto” e “Promoção”;
- ♥ Não utilizar expressões que possam gerar dúvida ou prejudicar a imagem do negócio Mary Kay – tais como: “Bazar”, “preços de Banana”, “Pechincha”, “oportunidade única”, entre outras.
- ♥ A carreira sempre deve ser apresentada de maneira honesta e sem exageros, especialmente em ganhos!

ESTEJA PRONTA MESMO EM CASA



O QUE NÃO PODE FALTAR
PARA APROVEITAR
QUALQUER OPORTUNIDADE
DE NEGÓCIOS

SKIN ANALYZER MARY KAY

Baixe já na sua loja de aplicativos!
Essa ferramenta possibilita que
você realize uma análise de pele à
distância com as suas clientes. Utilize
essas informações para recomendar
uma rotina de cuidados com a pele
personalizada.

AMOSTRAS

Tenha sempre em mãos e deixe com suas
clientes, se elas permitirem o envio.

Que tal fazer uma Sessão Digital?

Enquanto você ensina sua cliente a cuidar da
pele com os produtos regulares, ela aplica em
casa as amostras que recebeu. Pronto!





QUIZ DA BASE

Uma forma rápida e simples para você e suas clientes descobrirem o tom de base! É só enviar o link pra elas e pronto.



studio 
MK



STUDIO MK

Lá você encontra uma série de posts prontos para compartilhar com as amigas e clientes pelas redes sociais e pelo WhatsApp!

HIGIENE & ORGANIZAÇÃO

PRODUTO PARA DEMONSTRAÇÃO ≠ PRODUTO PARA VENDA

Entregue sempre um produto novo quando efetuar uma venda. Vender um produto já usado passa uma impressão pouco profissional e não é higiênico.



A POLÍTICA DE “NAO TOCAR”

DICAS PARA VOCÊ PASSAR UMA IMAGEM AINDA MAIS PROFISSIONAL EM SUAS SESSÕES

A Mary Kay orienta que Consultoras de Beleza não toquem suas clientes, mas sim que as ensinem a aplicar os produtos sozinhas e isso se aplica a todo tipo de Sessão. Isso passa uma imagem de profissionalismo, organização e higiene.

Existem também razões legais e higiênicas para evitar tocar em sua cliente. Legalmente, a prática de cosmetologia é definida por aplicações de cosméticos no rosto, mãos e corpo com os recursos manuais ou com instrumentos mecânicos.

A prática de cosmetologia geralmente exige uma licença, que é um investimento muito alto.

BE-Á-BÁ DOS PRODUTOS



**OK, ACHO QUE JÁ DEU PRA ENTENDER
COMO É IMPORTANTE A DEMONSTRAÇÃO PARA O
SUCESSO DO SEU NEGÓCIO INDEPENDENTE, NÉ?**

**Você sabia que as consumidoras que usam
os produtos Mary Kay estão entre as mais fiéis do mundo?**

Isso porque os produtos são seguros, de excelente qualidade, são desenvolvidos com tecnologia de ponta e possuem os benefícios que elas procuram. A Mary Kay possui mais de 750 patentes ou requerimento de patentes em todo o mundo e seus produtos são desenvolvidos a partir de resultados de pesquisas diretas com o consumidor.



**ACESSE AS UNIVERSIDADES DE PRODUTOS
NO PORTAL DE EDUCAÇÃO, NO EM SINTONIA!**

**CUIDADOS
COM A PELE**

MAQUIAGEM

FRAGRÂNCIAS





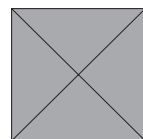
CUIDADOS COM A PELE

POR QUE É IMPORTANTE?

Pele bonita é sinônimo de boa saúde! Além disso, esse é o primeiro passo para começar toda a rotina de beleza, incluindo a maquiagem. Cuidar da pele desde cedo garante uma aparência saudável, bonita e jovem.

A ROTINA

SIM! CUIDAR DA PELE ENVOLVE ALGUNS PASSOS BÁSICOS:



LIMPEZA

Remove a maquiagem e as impurezas, refresca a pele e prepara para os próximos passos.

ESFOLIAÇÃO

Remove as impurezas remanescentes e as células mortas, ajudando na renovação e regeneração da pele. Além disso, deixa os poros refinados e com aparência radiante.

TONIFICAÇÃO

Completa o processo de limpeza, suaviza, hidrata e ajuda a maximizar o resultado dos próximos passos.

HIDRATAÇÃO

Deixa a pele mais macia, protege de fatores ambientais e evita a flacidez e o aparecimento de rugas.





PROTEÇÃO

Protege a pele contra os raios UVA e UVB, que são vilões das linhas finas, rugas e hiperpigmentação (manchas escuras e sardas).



O QUE OFERECER?

Procure entender os benefícios que a sua cliente procura. a partir daí, use as dicas abaixo:

BENEFÍCIO	LINHA INDICADA
 Clientes que não têm sinais na pele, mas desejam cuidar dela	▶ Botanical Effects
 Clientes que apresentam os primeiros sinais na pele	▶ TimeWise® 3D™
 Clientes que apresentam sinais mais acentuados	▶ TimeWise Repair™
 Clientes com a pele com tendência à acne	▶ Linha Clearproof™

A “MATEMÁTICA” DE CUIDADOS COM A PELE

Cuidados com a pele fidelizam os clientes. Afinal, eles vão querer continuar sentindo os benefícios do uso dos produtos.

O QUE ISSO SIGNIFICA? REPOSIÇÃO!

Essa é a linha de produtos com reposição mais constante, o que significa uma excelente lucratividade. Por isso, faça o acompanhamento pós venda e prepare sua pronta entrega.

#ficadica

NA HORA DE DEMONSTRAR



- 1** Quando a cliente aplicar o produto, pergunte: “Você notou a diferença?” ou “Percebe como sua pele está diferente?” ou então “O que você achou?”
- 2** Mencione cuidados com a pele sempre! Mesmo que seja algo rapidinho, só pra preparar a pele para a maquiagem.
- 3** Fique de olho nas necessidades da pele que ela apresentar. Existem muitos produtos de cuidados com a pele que entregam resultados específicos, por isso envie sempre o PDF da The Look.
- 4** **TESTE T-U-D-O!** Quanto mais você testar, mais confiante você vai ficar.



QUER SABER MAIS SOBRE CUIDADOS COM A PELE? ACESSE O EM SINTONIA:

- ▶ FAÇA A UNIVERSIDADE DE CUIDADOS COM A PELE, NO PORTAL DE EDUCAÇÃO

HORA DE DEMONSTRAR

Quando for demonstrar os produtos de Cuidados com a Pele, pense em divulgar opções que atendam às necessidades específicas da sua cliente. Como assim?

É simples: você sabe qual a idade da sua amiga e, principalmente, quais os benefícios que ela busca em um produto de Cuidados com a Pele.

VEJA OS EXEMPLOS ABAIXO:



A Lu tem 19 anos, é viciada em maquiagem e não tem sinais da idade”: experimente os produtos da linha Botanical Effects. Ensine a importância de limpar e hidratar a pele antes da maquiagem.



A Mariana tem a pele muito clara e vive reclamando de manchas do sol”: além da rotina básica de Cuidados com a Pele, ofereça os produtos da linha, linha TimeWise®, apresente o Sérum Corretor de Tom Facial, que ajuda a uniformizar o tom de pele.”



MARY KAY
TIMEWISE
AGE MINIMIZE 3D
4-IN-1 CLEANSER
NETTOYANT 4-EN-1
LIMPIADORA
FACIAL 4 EN 1
4.5 OZ. NET WT. / 127 g



MARY KAY
TIMEWISE
TONE-CORRECTING
SERUM
SÉRUM CORRECTEUR
DE TONT
SUERO CORRECTOR
DE TONO FACIAL
1 FL. OZ. / 29 ml



mary kay
BOTANICAL
EFFECTS
CLEANSING GEL
GEL LIMPIADOR
GEL DE LIMPEZA
REINUNDOGEL
120 g / 4.2 oz



MAQUIAGEM

POR QUE É IMPORTANTE?

Maquiagem é uma paixão entre as brasileiras e é o tipo de produto que as mulheres compram em quantidade e, mesmo assim, sempre querem mais! E como Consultora, você ainda atualiza as suas amigas com as últimas tendências de cores e acabamentos.

O QUE A MARY KAY OFERECE?

Muitas possibilidades!

De uma das linhas de bases mais completas do mercado, a cores e mais cores. Primers, produtos para uma make mais profissional, batons em várias texturas!

VAMOS LÁ

Você quer ser uma expert no assunto? **Teste TUDO!**

Confira vídeos tutoriais no nosso Canal do YouTube e as dicas de maquiagem disponíveis no site da Mary Kay e faça em você mesma. Em pouco tempo você vai dominar as técnicas e arrasar nas cores!



QUER SABER MAIS SOBRE MAQUIAGEM? ACESSE O EM SINTONIA:

- ▶ FAÇA A UNIVERSIDADE DE MAQUIAGEM, NO PORTAL DE EDUCAÇÃO



PREPARAÇÃO

PREPARAR A PELE ANTES DE INICIAR A MAQUIAGEM É FUNDAMENTAL, APRENDA OS PASSOS BÁSICOS:

1 Pele preparada para a make envolve pelo menos limpeza e hidratação.

2 Primer Facial Fixador de Maquiagem FPS 15

Todo tipo de produto passado antes da maquiagem, para prolongar a sua duração e maximizar seus benefícios.

CONHEÇA NOSSOS PRIMERS:

- ♥ Primer Facial Fixador de Maquiagem FPS 15
- ♥ Eye Primer Fixador de Sombras

3 Aplique o **Corretivo** nos pontos que deseja corrigir, como manchas e olheiras.

4 Termine com a **Base** da sua escolha e deixe a pele perfeita e sequinha. Aplique no rosto todo, incluindo a linha do cabelo e o pescoço.



**SE ESTIVER EM UMA
SESSÃO DIGITAL,
USE A FERRAMENTA
ENCONTRE SEU TOM
DE BASE ONLINE**



VOCÊ = VITRINE

Você é sempre a sua melhor vitrine e isso é a pura verdade quando falamos de make. Por isso, teste novas maquiagens o tempo todo, mostre as novidades e tenha sempre produtos com você.



BASIQUINHO, MAS NEM TANTO!

PASSO A PASSO DO BÁSICO
DE MAQUIAGEM!

1 BASE: Uma das bases mais queridinhas do Brasil!



2 PRIMER + SOMBRAS + MÁSCARA PARA CÍLIOS

Prepare! Aplique o Primer
na pálpebra para uma cor
mais intensa



TOM INTERMEDIÁRIO
Aplique em toda a
pálpebra



TOM DE DESTAQUE
Espalhe no côncavo
e canto externo



TOM ILUMINADOR
Ossos da sobrancelha
e canto interno

3 BLUSH

Qual aplicação
valoriza seu
formato de
rosto?



OVAL



REDONDO



QUADRADO



TRIANGULAR

4 BATOM

Dica! Para realçar a cor,
aplique base nos lábios
antes de aplicar o batom



5 DEMAQUILANTE

Sempre! Remova a make dos
olhos como parte da sua rotina



O toque final do
look é a fragrância

FRAGRÂNCIAS

CONFIRA OS PRINCIPAIS FATORES QUE PODEM INFLUENCIAR NA DURAÇÃO DE UMA FRAGRÂNCIA NA PELE:

CLASSIFICAÇÃO OLFATIVA

O mercado de perfumaria classifica as fragrâncias em alguns grupos, diferenciados pela quantidade de óleo essencial existente na fórmula do produto. **Entenda melhor:**



4 - 8%

BODY SPLASH
= FINE MIST

Por ser uma fórmula mais leve da fragrância, com até 8% de concentração de óleos essenciais, as notas são mais voláteis e evaporam mais rápido.

⌚ Até **6 horas**



9 - 14%

EAU DE TOILETTE (EDT)
= DEO COLÔNIA

Contém de 9% a 14% de óleos essenciais na fórmula. E geralmente é a opção mais procurada pelos brasileiros.

⌚ Até **8 horas**



15 - 18%

EAU DE PARFUM (EDP)
= DEO PARFUM

Leva de 15% a 18% de óleos essenciais na fórmula. Devido a maior concentração, traz notas menos voláteis e mais duradouras.

⌚ **8 horas ou mais**

FAMÍLIA OLFATIVA

As famílias com ingredientes mais voláteis como os cítricos e frutais tendem a pedir reaplicação ao longo do dia! Diferente das famílias mais intensas, como os amadeirados e orientais.

SUAVE



INTENSO



Citrico



Floral, Fougère
& Frutal



Chypre, Amadeirado
& Oriental

DICAS DE APLICAÇÃO

A forma como você aplica a fragrância é um dos elementos fundamentais para garantir sua durabilidade! Confira algumas dicas para aplicação da fragrância Mary Kay:

01

Aplique hidratante corporal, uma pele bem hidratada retém por mais tempo a fragrância.

02

Sempre borrife a fragrância a pelo menos 20 cm do corpo, para que ela chegue ao máximo de lugares possível, isso garante uma aplicação uniforme.

03

Não esfregue a área perfumada, isso faz com que as moléculas de perfume evaporem muito mais rápido e isso faz a fragrância durar bem menos!

PODER DO OLFATO

A “família olfativa” revela as notas predominantes de cada fragrância, bem como qual caminho olfativo será seguido. Existem subcategorias em cada família olfativa que indicam as características mais específicas de cada fragrância e suas respectivas personalidades!



NOTAS CÍTRICAS:

Marcadas pelo frescor em especial de ingredientes como a mandarina, bergamota e outras frutas cítricas. Elas trazem o astral e o brilho inicial das fragrâncias mais frescas.



NOTAS FRUTAIS:

As notas frutais são compostas por diversas frutas, como abacaxi e maçã-verde, que trazem um ar divertido e alegre para a fragrância, e geralmente são reconhecidas pelas notas efervescentes e doces.



NOTAS FLORAIS:

Assim como o nome já diz, as notas desta família têm como base as flores, e suas fragrâncias seguem a linha romântica, feminina, delicada e com um toque de doçura.



NOTAS FOUGÈRE:

Apresenta uma mistura de notas frescas e herbáceas como a lavanda, notas amadeiradas e musgosas. Trazem conforto e dão estabilidade à fragrância.



NOTAS CHYPRE:

É uma família com acorde leve, fresco e revigorante. Seus principais ingredientes são bergamota, jasmim e patchouli. Está presente na criação de perfumes femininos e masculinos.



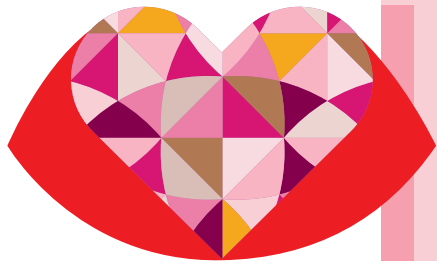
NOTAS AMADEIRADAS:

A família amadeirada mescla seus ingredientes principais com especiarias para deixar levemente picante a fragrância, oferecendo frescor e refinamento aos perfumes.



NOTAS ORIENTAIS:

A família oriental é composta por uma tríade de notas formada por uma abertura fresca e frutada, corpo com notas quentes e base balsâmica, abauilhada e amadeirada.



DICAS DE VENDA

SESSÃO DE BELEZA

- ♥ **Deixe pelo menos 4 fragrâncias expostas** (de acordo com o perfil das suas clientes) na mesa de produtos, para que as suas convidadas possam experimentar-las sempre que desejarem.
- ♥ **Aplique a fragrância preferencialmente no início da sessão** e reforce a evolução dela ao longo do tempo. Esclareça que cada perfume terá um cheiro único combinado à pele de cada pessoa.
- ♥ Uma opção para iniciar uma conversa sobre fragrâncias na sessão é **espalhar plaquinhas com mensagens de boas-vindas, bem-estar ou mencionando palavras-chave de ocasião de uso ou estilo da cliente como:** elegante, atraente, romântica, etc. Peça para sua cliente escolher a palavra que mais a representa! Assim fica mais fácil identificar qual fragrância sugerir, se ela demonstrar como está se sentindo naquele momento!



DEMONSTRAÇÃO

- ♥ Sempre que realizar a demonstração de um produto, **anote se ela gostou e qual gostou**, pois é uma maneira de depois entrar em contato e indicar os produtos que tem mais afinidade com ela!
- ♥ **Carregue amostras de 1ml com você** e esteja preparada para qualquer abordagem fria que apareça em seu caminho ou disponibilize os Favoritos MK para seus clientes! Nunca perca uma oportunidade para demonstrar as nossas fragrâncias.
- ♥ **Explore o conceito dos perfumes** e o que inspirou sua criação, pois isso gera identificação por parte do seu cliente.
- ♥ **As amostras são uma ótima ferramenta** para divulgar as fragrâncias Mary Kay. Deixe as amostras dentro das sacolas de pedido e nas sacolas de presente. Você também pode deixar em pontos comerciais. Divulgue seu negócio!
- ♥ **Ande sempre perfumada!** Você é a principal influenciadora para a categoria e faz toda a diferença!



QUER SABER MAIS SOBRE FRAGRÂNCIAS? FAÇA O DOWNLOAD DO MAPA OLFATIVO NO EM SINTONIA > PRODUTOS > FRAGRÂNCIAS

SEJA FLEXÍVEL AO OFERECER OS PRODUTOS

SERVIÇO PERSONALIZADO É O QUE TE DESTACA. É O PRIMEIRO PASSO PARA CONSTRUIR RELACIONAMENTOS QUE PODEM DURAR A VIDA TODA.

GISELE participou de uma Sessão e experimentou o Sistema de Cuidados com a Pele TimeWise® 3D™, mas ela quer comprar só o Gel de Limpeza 4 em 1 TimeWise® 3D™ o Creme Diurno FPS 30 TimeWise® 3D™. Você já reforçou todos os benefícios do kit completo, mas mesmo assim quer comprar apenas os 2 produtos.



E AGORA? O QUE VOCÊ FAZ? VENDA, ORAS!

NÃO FORCE A VENDA! ENCONTRE MEIOS PARA QUE ELA TENHA TUDO!

Entenda o que aconteceu naquele momento. Caso ela só queira aqueles produtos, tudo bem! Seu papel é orientar a importância de ter uma rotina básica, porém a decisão final é sempre dela. Aos poucos, você pode incentivar que ela tenha tudo.

SE VOCÊ DETECTOU QUE ELA NÃO LEVOU POR QUESTÕES FINANCEIRAS...

Ofereça a oportunidade de ser uma Anfitriã e ganhar descontos no produto que ela quer. Basta chamar as amigas para uma Sessão Digital!



**TENHA SUA PÁGINA
PESSOAL DENTRO DO
SITE DA MARY KAY! SUAS
CLIENTES PODERÃO
FAZER ENCOMENDAS
DIRETAMENTE PELO SEU
SITE! VEJA MAIS DETALHES
NO EM SINTONIA > MEU
NEGÓCIO > FERRAMENTAS >
MEU SITE MK.**



AMOSTRAS COMO NÃO AMAR?

São práticas e principalmente úteis.

Experimentar produtos novos é uma delícia, sem compromisso então... melhor ainda. Amostras são uma excelente maneira de deixar a marca Mary Kay conquistar o coração de novas clientes.

DICAS ÚTEIS:

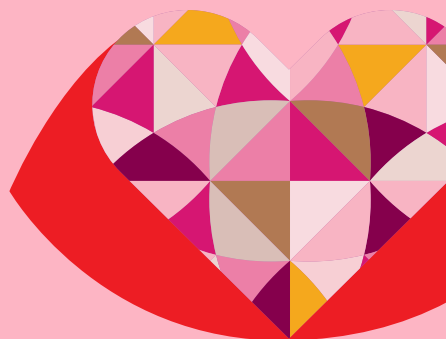
Tenha amostras sempre.

Quando entregar uma amostra para uma cliente, **pergunte depois de alguns dias se ela gostou e se quer conhecer mais produtos.**

Coloque amostrinhas nas sacolas quando entregar seus produtos: suas clientes vão amar a surpresa e vão sempre querer experimentar produtos novos.



PERGUNTE, OUÇA, APRENDA



SABER O QUE SUAS CLIENTES QUEREM É MUITO FÁCIL: É SÓ PERGUNTAR! OUÇA COM ATENÇÃO, VOCÊ VAI SABER EXATAMENTE O QUE FAZER. ESTE ATENDIMENTO PERSONALIZADO É O QUE CRIA A FIDELIDADE DAS SUAS CLIENTES. AFINAL DE CONTAS, AOS POUCOS VOCÊ VAI SABER O QUE ELA QUER ANTES MESMO DELA!

Fórmula testada
e aprovada!
#ficaadica



EXPERIMENTE PERGUNTAR...

“Com qual frequência você usa produtos de cuidados com a pele e outros produtos de beleza?”

“Quais são seus produtos de beleza favoritos?”

ENTÃO, ESCUTE.

Uma cliente tem maior probabilidade de confiar em você se você passar a impressão de que está mais interessada em saber o que ela quer do que em vender.

EM SEGUIDA, APRENDA COM O QUE OUVIU:

Conhecendo as preferências e os gostos pessoais das suas clientes, você vai mostrar a elas exatamente o que elas querem, e assim, a venda se torna automática. Quando você conseguir mostrar produtos que são a cara delas, você vai conquistar confiança!

ACOMPANHAMENTO

2 + 2 + 2

Fale com as clientes **2 DIAS** depois da venda, só para saber se elas gostaram dos produtos novos.

Depois de **2 SEMANAS**, fale mais uma vez com elas. Pergunte se estão sentindo os resultados.

2 MESES se passaram: é hora de reposição de produtos! Se eles não acabaram, aproveite para apresentar os últimos lançamentos e promoções.





SATISFAÇÃO GARANTIDA

Outro diferencial do seu Negócio Independente é a segurança da satisfação das suas clientes. Como? Se, por algum motivo, sua cliente não estiver satisfeita com algum produto Mary Kay, a empresa fará a reposição do produto para você!

A Política de 100% de Satisfação é a sua segurança de que sempre ter clientes felizes com seus produtos Mary Kay.

Qualquer cliente que comprar um produto e não se sentir satisfeita poderá pedir o dinheiro dela de volta ou outro produto no mesmo valor. Você, Consultora de Beleza

Independente, poderá entrar em contato com a Mary Kay e solicitar um novo produto para substituir aquele que vendeu.

Para solicitar este produto é bem fácil, basta entrar no Portal de Serviços Online, pelo Em Sintonia, e preencher o formulário de Reposição de Produto – 100% de Satisfação.



PARA MAIORES INFORMAÇÕES, ACESSE O PORTAL DE SERVIÇOS ONLINE.

CRESCÇA NA CARREIRA INDEPENDENTE

**Aqui, o seu sucesso
é determinado pela
quantidade de vidas
que você toca!**

Como Consultora de Beleza Independente, você enriquece vidas, oferecendo produtos que deixam as pessoas se sentindo mais bonitas e seguras e também compartilhando a oportunidade de uma carreira recompensadora.

Quando você enriquece a vida de alguém, você pode crescer na carreira independente.





Chegou a hora do próximo passo: montar o seu próprio time. Quem poderia se interessar? Se você está pensando na sua base de clientes, você está certa. Suas clientes podem, ou não, querer fazer o que você faz. É importante reconhecer e respeitar essa decisão: nem tudo o que é bom para você é bom para todas. Em primeiro lugar: conheça suas clientes. Preencher o Perfil do Cliente é só o começo: é preciso fazer um acompanhamento do seu perfil de compra, saber quem ela é, o que ela ama, o que ela faz, o que ela sonha, o que ela mais deseja, suas alegrias e tristezas. Sabendo tudo isso você vai entender quem é a mulher que usa os seus produtos.

O segundo passo é perguntar. Quando você achar que uma pessoa vai amar fazer o que você faz, pergunte a ela! Muitas vezes as pessoas não falam nada, por vergonha

ou timidez, mas sonham em ser uma Consultora de Beleza Independente Mary Kay.

Ou, ainda, pode ser algo que nunca tenha passado pela cabeça dela, mas o fato de você sugerir pode fazer com que ela pense a respeito.

O terceiro passo é sempre lembrar que estamos falando de negócios, e é muito importante entender que nem todas as pessoas estão prontas para ter um negócio próprio. Se você perguntar para alguém sobre a oportunidade Mary Kay e essa pessoa disser “não”, não encare como uma rejeição, mas como um próximo passo. Afinal, se todos os seus clientes se tornarem parte do seu time você não terá mais clientes! Em resumo, não precisa pressionar ninguém para iniciar uma Carreira Independente Mary Kay.

PLANO DE INICIAÇÃO DOS 4 PONTOS

Quer uma sugestão fácil para convidar as suas amigas para fazerem o que você faz? Use esse Plano de 4 passos durante as suas Sessões Digitais. Você vai ver que, com o tempo, vai começar fazer isso sem nem pensar!

01
♥

Antes de cada Sessão Digital pergunte à Anfitriã se alguém poderia se interessar em fazer o que você faz.

02
♥



VOCÊ JÁ TEM UMA BASE DE CLIENTES SUPER FIEL,

JÁ CONSTRUIU UM RELACIONAMENTO BASEADO EM CONFIANÇA E AS VENDAS NÃO PODERIAM SER MELHORES.

Você sempre deve proteger as relações que criou. Então, como saber o momento certo de perguntar?

Uma potencial Consultora de Beleza Independente é alguém que realmente se conecta com a paixão e o entusiasmo que você conduz seu negócio independente e as portas que ele te abre. Você quer que ela se identifique e se inspire em você, veja como a vida dela pode mudar com a oportunidade Mary Kay. Quando você encontra este tipo de conexão verá como a construção de um time acontece naturalmente.


Por isso, seja uma inspiração para outras mulheres: entusiasmo, amor pelo que faz, simpatia e muito brilho no olhar. Quando falar sobre a sua história pessoal, lembre-se de que outras mulheres vão se inspirar em você, então resalte sempre como o seu negócio transformou a sua vida



CLIENTE FIEL X POTENCIAL INICIADA

Procure sempre diferenciar esses dois perfis de clientes: algumas mulheres são apaixonadas pela marca, mas não querem ser Consultoras de Beleza. E isso, pra você, é ótimo!

Afinal de contas, se você convidar todas as suas clientes para começarem seus negócios independentes, e todas aceitarem, para quem você vai vender?



No começo da Sessão Digital apresente-se com sinceridade e entusiasmo. Conte porque começou seu negócio o que ele significa para você.

03



Faça um convite para as convidadas: quem ali gostaria de saber um pouquinho mais sobre a Oportunidade Mary Kay? Talvez elas também tenham amigas que se interessem!

04



Selecione duas pessoas e, no fim da Sessão Digital, envie o PDF do Folheto da Oportunidade e agende um horário para ligar e saber o que achou.

COMO FALAR SOBRE A OPORTUNIDADE!

A maneira com que você vai apresentar a oportunidade Mary Kay é crucial para que sua potencial iniciada tome a decisão da vida dela. É importante entender exatamente algumas diferenças entre as pessoas que você irá entrevistar. Por isso, durante a sua conversa, tente abordar os seguintes assuntos:

01

SONHO

“Qual é o seu maior sonho?” – essa deve ser uma pergunta recorrente em suas abordagens. Isso para que você entenda exatamente o que a pessoa realmente deseja alcançar, e mostrar para ela como o Negócio Independente Mary Kay poderá proporcionar as ferramentas necessárias para que ela alcance esse sonho.

02

PRIORIDADES

São diferentes para cada pessoa. Algumas levam o trabalho muito mais a sério que o tempo livre, outras vivem com um foco muito grande na família.

03


MOMENTO DE VIDA

O momento de vida da pessoa ajuda a entender um pouco mais a respeito das prioridades e dos seus sonhos. É fundamental entender qual é este momento.

04

CARACTERÍSTICAS PESSOAIS

A maneira com que a pessoa vive, se comporta, pensa e age influencia diretamente na abordagem que você vai utilizar quando falar sobre a Oportunidade.



COM ESSAS
INFORMAÇÕES EM
MÃOS, **MONTE UM
PERFIL DESTA PESSOA,**
E IMAGINE QUAIS
SÃO OS BENEFÍCIOS
DA CARREIRA
INDEPENDENTE
QUE VÃO AJUDÁ-LA
A REALIZAR SEUS
SONHOS SEGUINDO
SUAS PRIORIDADES,
MOMENTO DE VIDA
E CARACTERÍSTICAS
PESSOAIS.

**A Oportunidade
Mary Kay é
incrível!**

PEQUENOS PASSOS, GRANDES CONQUISTAS

SE DESENVOLVER NA CARREIRA INDEPENDENTE
MARY KAY É A OPORTUNIDADE PERFEITA PARA
AUMENTAR SEUS LUCROS E ALCANÇAR
MUITOS SONHOS.



CONSULTORA¹



0 - 4

Iniciadas Diretas Ativas



Lucros incríveis
com a venda dos
produtos



**FUTURA
DIRETORA²**



5 ou +

Iniciadas Diretas Ativas



8% ou 12%
Crédito Mary Kay



DIQ³



10 ou +

Iniciadas Diretas Ativas



8% ou 12%
Crédito Mary Kay



NOVA CARREIRA INDEPENDENTE

A PARTIR DE JANEIRO DE 2022

**ESSE É O SEU
PRÓXIMO PASSO!**

E os seus ganhos
podem ser
ainda maiores.

**Média de Ganhos:
R\$ 2.392,00***



DIRETORA DE VENDAS⁴
(TODOS OS NÍVEIS)



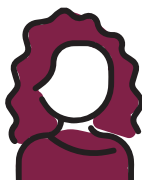
BÔNUS:
de Iniciada Direta Ativa de até 12%
de Unidade de até 14%
de Volume de até R\$ 7.000,00
de 1ª Geração para Dir. Seniores e acima a partir de 4%



Acesso a programas de reconhecimento exclusivos, como o Carro Rosa e a Viagem das Diretoras Top

- 1 - Consultora de Beleza Independente
- 2 - Futura Diretora de Vendas Independente
- 3 - Diretora em qualificação de Vendas Independente
- 4 - Diretora de Vendas Independente
- 5 - Diretora Nacional de Vendas Independente

* Valor médio de referência entre vendas e bônus no período de novembro de 2020 a outubro de 2021.



DIRETORA NACIONAL⁵
(TODOS OS NÍVEIS)



BÔNUS:
de Formação de até R\$ 17.000,00
de Iniciada Direta Ativa de até 13%
de Unidade de 14%
de Volume de até R\$ 7.000,00
de 1ª, 2ª e 3ª Gerações



Acesso a programas de reconhecimento exclusivos, como o Carro Rosa e as Viagens exclusivas para Diretoras Nacionais

AGORA ELA É:

- ✓ + SIMPLES
- ✓ + ATRATIVA
- ✓ + GANHOS

ONDE ENCONTRAR TODO CONHECIMENTO?

O **AprendaMK** é o lugar onde você encontra todos os materiais educativos, com conteúdos especialmente pensados para o seu Nível de Carreira. Nele você também poderá acessar as Orientações e Cursos On-line, com temas que te ajudarão a crescer no seu Negócio Independente.

COMO NOVA CONSULTORA, O QUE ESTUDAR PRIMEIRO?

- ♥ Vídeos Básicos, que te ensinam a Agendar, Realizar Sessões e Vendas e a Iniciar
- ♥ Universidade da Nova Consultora
- ♥ Universidades de Produtos



ACESSE! PELO EM SINTONIA OU PELO APP MINHA ASSISTENTE MK.



APRENDA AINDA MAIS!

ORIENTAÇÕES **ONLINE**

Todo mês, você poderá aprender com temas variados e dicas práticas. Fique atenta ao calendário de aulas divulgados na Pink Magazine e no Em Sintonia.





SUPOORTE ONLINE



SUPOORTE ONLINE MARY KAY

A Mary Kay está sempre disponível para te ajudar em seu dia a dia! Você conta com suporte 24 horas, todos os dias da semana, através de nossas ferramentas online.

ASSISTENTE VIRTUAL MK

Assistente Virtual MK traz soluções rápidas para facilitar ainda mais o Negócio Independente Mary Kay. Disponível 24h no Em Sintonia e no aplicativo Minha Assistente MK, é possível fazer perguntas sobre pedidos, produtos, carreira e muito mais! Caso a Assistente Virtual MK não consiga te auxiliar, fique tranquila, você pode falar com uma de nossas analistas e sanar suas dúvidas através do nosso chat.

APLICATIVO MINHA ASSISTENTE MK

Uma ferramenta exclusiva para auxiliar o Negócio Independente Mary Kay. Com ela é possível acompanhar as etapas de entrega do pedido, ficar por dentro de

todos os lançamentos e promoções em primeira mão e ainda receber notificações importantes para o seu negócio. E pensando em você, deixamos o aplicativo Minha Assistente MK ainda mais leve e com visual de rede social. Agora você pode curtir e compartilhar as novidades que aparecem em sua tela.

SERVIÇOS ONLINE

A nova versão do Serviços Online ficou demais! Mais moderna, mais fácil de navegar e ainda continua oferecendo as mesmas funcionalidades de antes, só que agora a consultora pode encontrar as informações que precisa com muito mais facilidade. São diversos formulários disponíveis para atender sua necessidade. Veja mais no Em Sintonia > Serviços Online.

E claro, você também conta com nossa Central de Relacionamento Mary Kay através dos telefones 4003-4620 (Regiões Metropolitanas) ou 0800 8813113. Estamos disponíveis de 2ª a 6ª feira das 08:00h às 17:00h, conte sempre com a gente!



TROCA DE PRODUTOS

ALÉM DA POLÍTICA 100% DE SATISFAÇÃO, A MARY KAY AINDA TE DÁ MAIS UMA GARANTIA. VAMOS SUPOR DUAS SITUAÇÕES:

01 FALTOU UM PRODUTO NO MEU PEDIDO, O QUE EU FAÇO?

Não se preocupe. Basta acessar os Serviços Online no Em Sintonia, preencher e enviar o formulário Reposição de Produto Faltante no Pedido e pronto! Você tem até 10 dias úteis a partir da data de recebimento para realizar esta solicitação. Você receberá uma notificação com um posicionamento da sua solicitação, e a Mary Kay enviará o produto junto ao seu próximo pedido.

02 MEU PRODUTO CHEGOU DANIFICADO, O QUE EU FAÇO?

Acesse os Serviços Online no Em Sintonia, preencha e envie o formulário Reposição de Produto Danificado ou com Defeito de Fabricação até 45 dias corridos após a data de entrega do seu pedido. Você receberá uma notificação com um posicionamento da sua solicitação, e o item ficará em lista de espera, aguardando seu próximo pedido para ser enviado.



A photograph of two women laughing together. The woman on the left has dark hair and is wearing a white top and a pearl necklace. The woman on the right has blonde hair and is also wearing a white top. They are both smiling broadly and looking towards the right. The background is a plain, light-colored wall. The image is framed by a pink border on the left and bottom.

Leia o Guia da Consultora
sempre que precisar.

**Muito sucesso para
você em seu Negócio
Independente Mary Kay!**





MARY KAY