



АЗБУКА БИЗНЕСА




«У нас есть миссия – делиться своей жизнью и энергией, своими надеждами, мечтами, великолепной продукцией, прекрасным образом жизни. Поступая так, мы будем сверх меры вознаграждены всеми благами жизни. Это и значит мечта Mary Kay».

Мэри Кэй Эш



Добро пожаловать!

Добро пожаловать в страну, где мечты действительно становятся реальностью! Как Независимый Консультант по красоте компании «Мэри Кэй» вы можете достигнуть многого, и ваши победы будут вознаграждены по достоинству. В стране «Мэри Кэй» вы найдете великолепные возможности, свободу, признание и поддержку. Итак, вы сделали первый шаг, и ваше путешествие уже началось...



«Вы начали свой путь
к успеху и должны следовать
двум правилам:
№ 1 начинайте прямо сейчас,
и № 2 не сдавайтесь».

- Мэри Кэй Эш

13 сентября 1963 года Мэри Кэй Эш создала компанию, которая позволяет женщинам достигать безграничного успеха. Ее мечтой была Компания, построенная на общечеловеческих принципах и ценностях. Мэри Кэй верила в Золотое Правило - относитесь к людям так, как вы бы хотели, чтобы они относились к вам. Она верила, что только помогая другим, вы можете осуществить свою заветную мечту. Учитывая это, она создала бизнес, основанный не только на достижении своих целей, но и помощи другим в достижении их успеха. Это отличает построение карьеры в «Мэри Кэй» от других компаний.

Миссия «Мэри Кэй» – обогащать жизнь женщин. Как одна из самых успешных мировых компаний прямых продаж, «Мэри Кэй» предоставляет более 1,8 миллионам женщин в более чем 30 странах мира уникальную возможность ведения бизнеса. В «Мэри Кэй» возможно построить успешный независимый бизнес, и в то же время сохранить гармонию своей жизни, уделяя достаточное время семье. Приоритеты Компании: на первом месте – Вера, на втором – Семья, на третьем – Карьера. Эта философия продолжает приносить процветание Независимым Консультантам по красоте компании «Мэри Кэй» вот уже более сорока лет.

В настоящее время миллионы женщин воплощают свои мечты благодаря «Мэри Кэй». И они начали свое невероятное путешествие так же, как и вы – со Стартового Набора. В учебнике «Азбука Бизнеса» вы найдете важную информацию, необходимую для успешного начала вашего дела, которая уже помогла многим Независимым Консультантам по красоте сделать их мечты реальностью. Большая семья «Мэри Кэй», в которой вы найдете много подруг, всегда будет помогать вам достигать того, о чем сейчас вы можете только мечтать.

Вы выбрали эту возможность, потому что знаете, что у вас обязательно получится. Все что вам нужно, это начать прямо сейчас!

Вы наверное уже знаете, что «Мэри Кэй» – это великолепная Компания. Вот еще несколько фактов, которые могут быть вам интересны:

- «Мэри Кэй» разрабатывает, тестирует, производит и упаковывает большую часть своей продукции на собственных заводах, расположенных в Соединенных Штатах и Китае.
- «Мэри Кэй» не тестирует продукцию на животных.
- Штаб-квартира Компании находится в Далласе (штат Техас, Соединенные Штаты Америки).
- Более 400 женщин во всем мире достигли уровня Независимый Национальный Лидер – самого высокого статуса среди Консультантов по красоте Компании.
- Более 50 миллионов долларов ежегодно расходуется на награды для Независимых Консультантов по красоте и Лидеров Бизнес-Групп за их успехи.
- Ричард Роджерс, соучредитель “Mary Kay Cosmetics” и сын Мэри Кэй Эш, сейчас является председателем совета Директоров Компании.



Мы надеемся, что вам понравится возвращаться к этому учебному пособию снова и снова. А для того, чтобы узнать последние новости Компании и получить советы от опытных Консультантов по красоте, вам необходимо читать издание «Aplauze» которое вы будете получать ежемесячно.

Вы также можете воспользоваться сайтом Компании Online.marykay.md.

Так вы сможете получать самую последнюю информацию в течение 24 часов в сутки.



Содержание

Вы готовы приблизиться к своей мечте?

Тогда «Азбука бизнеса» поможет вам в этом. Эта брошюра была разработана для того, чтобы помочь вам успешно начать свой бизнес в «Мэри Кэй». Здесь вы найдете информацию о резервировании встреч и обучении новичков, о технике продаж и построении команды.

На этой странице вы можете найти список тем, представленных в каждой главе. Вы можете делать небольшие отметки напротив каждой темы после того, как ознакомитесь с ней. Такая форма работы поможет вам систематизировать чтение брошюры и наглядно покажет, сколько новых знаний вы приобретаете. Если вы увидите незнакомый термин или не поймете использование того или иного понятия, на помощь вам придет Словарь Консультанта по красоте, расположенный в конце данной брошюры. С нашей брошюрой очень легко работать и вы очень скоро узнаете все необходимое для успешного старта в «Мэри Кэй»!

Глава 1 Успешный старт

В начале своего бизнеса мне бы хотелось узнать больше о:

- Имидже Независимого Консультанта по красоте.
- Целях, которые я могу себе поставить.
- Выборе продукции для мини-склада.

Глава 2 Первый разговор с клиентом

Как Независимый Консультант по красоте я хочу узнать больше о том, как:

- Назначить встречу.
- Найти помощников (работа с Хозяйками класса).
- Рассказать о своем бизнесе.

Глава 3 Пять способов продаж

Я готова предложить продукцию потенциальным клиентам, и хочу узнать о том, как я могу это сделать:

- Классы по красоте.
- Короткие 15-минутные встречи или мини-презентации.
- Работа с электронной почтой и Интернетом.
- Эпистолярный способ.
- Тематические встречи, гостевые вечера и презентации продукции.

Глава 4

Полный круг успеха

Я хочу, чтобы мой бизнес работал по полному кругу успеха, и мне хотелось бы узнать больше о:

- Различных способах построения бизнеса.
- Создании клиентской базы.
- Различных способах размещения заказов.
- Важных адресах и телефонах Компании.
- Голосовом меню Компании.
- Возможностях Интернета в своей деятельности.
- Конкурсных программах Компании.

Глава 5

Команда мечты

Я мечтаю создать команду, которая поможет воплотить свою мечту в жизнь, и позволить каждой женщине улучшить свою жизнь. Мне бы помогла информация о:

- Четырехступенчатом плане рекрутирования.
- Разговоре с потенциальным бизнес-партнером.
- Инструментах по привлечению бизнес-партнеров.
- Возможностях построения карьеры в «Мэри Кэй».

Глава 6

Этические аспекты деятельности Независимого Консультанта по красоте

С самого начала моего пути в «Мэри Кэй» я хочу строить свой бизнес в соответствии с правилами Компании, а также этикой и философией компании «Мэри Кэй». Для этого мне необходимо знать о:

- Методе прямых продаж.
- Этике поведения Независимого Консультанта по красоте.
- Советах и рекомендациях по проведению рекламной кампании Независимого Консультанта по красоте.



Успешный

В этой главе вы найдете идеи по созданию имиджа Независимого Консультанта по красоте, соблюдению Золотого Правила, постановке целей и созданию минисклада.



«В мире есть три типа людей: те, благодаря которым что-то происходит, те, кто наблюдает за тем, что происходит, те, кто интересуется тем, что что-то произошло. У нас всех есть выбор. Вы можете сами решить, к какому типу Вы хотите относиться.

С ранних лет я знала, что хочу принадлежать к первому типу».

– Мэри Кэй Эш

старт

Начало вашей деятельности будет успешнее, если вы будете понимать философию и культуру «Мэри Кэй» и усвоите несколько идей по развитию бизнеса. Теперь, когда вы выбрали эту отличную возможность, настало время создать основу для вашего успеха.

Ответьте на следующие вопросы:

Почему вы решили стать Независимым Консультантом по красоте компании «Мэри Кэй»?

Как бы вы описали имидж Независимого Консультанта по красоте компании «Мэри Кэй»? Что может помочь в создании позитивного имиджа?

Успешный имидж Независимого Консультанта по красоте

«Для каждого из нас очень важно всегда поддерживать имидж компании «Мэри Кэй». Каждый раз, выходя из дома, мы представляем компанию «Мэри Кэй». Один мудрец сказал: «Вы – это Библия, которую многие будут когда-либо читать». Это касается и нашего имиджа. Пожалуйста, помните, что вы – это компания «Мэри Кэй» для каждого человека, которого вы встречаете. Пожалуйста, помогите нам ежедневно поддерживать и улучшать тот добрый имидж, который мы заслужили за годы работы».

– Мэри Кэй Эш

Имидж - образ, живое наглядное представление о ком-либо или о чем-либо. Прежде всего, внешний образ человека складывается из того, что мы видим: одежда, аксессуары, прическа. А также на основе невербальных коммуникаций: жесты, телодвижения, мимика, голос, интонации. Из этого складывается первое впечатление. Только после этого мы обращаем внимание на то, что говорит собеседник.

Первое впечатление очень важно произвести на того, с кем бы вы хотели сотрудничать. У вас никогда не будет второго шанса произвести благоприятное первое впечатление.

Вы - Независимый Консультант по красоте! Вы деловая женщина! Ваш имидж должен соответствовать выбранной профессии. Стиль Независимого Консультанта по красоте и деловой женщины - это безукоризненное сочетание одежды, прически, аксессуаров, помноженное на непринужденность, с которой она умеет носить все эти вещи, плюс обаяние.



Какой имидж приведет вас к успеху? Посмотрите на этих женщин: деловой стиль в одежде, безупречная прическа, подходящая обувь и отличный макияж. Это – стиль «Мэри Кэй»!

Вы встретите потенциальных клиентов повсюду – на улице, в магазине, в фитнес-центре. Отличной «рекламой» послужит ваш профессиональный имидж.

Очень скоро, вместе с изменениями во внешности вы почувствуете, что улучшается ваше внутреннее состояние. Имидж успешной бизнес-леди сделает вас более уверенной в себе!

Когда вы общаетесь с людьми, помните о словах Мэри Кэй Эш «Представьте, что у каждого человека на груди висит табличка, на которой написано: «Дайте мне почувствовать свою значимость».

Внешний вид и манера общаться

Помните, одежда влияет на успех вашего бизнеса в «Мэри Кэй». Вы являетесь олицетворением своего бизнеса, поэтому продумайте, что дает вам безупречный макияж, маникюр, прическа и обувь. Во всем мире Независимые Консультанты по красоте отдают предпочтение деловому стилю одежды, но это не значит, что вы должны выглядеть строгой и неприступной. Деловая классика с тонким оттенком романтизма теперь должна сопутствовать вам везде – и на Классе по красоте, и при встрече с бизнес-партнерами, и при общении с теми, кому вы только хотите рассказать о прекрасной продукции Mary Kay®. Немного тренировки, и вы найдете свой стиль Консультанта «Мэри Кэй». Ваш вкус и фантазия помогут достичь желаемого результата.

Подумайте о преимуществах, которые вам дает вежливое общение с людьми, которые оказывают вам услуги в магазине, ресторане или гостинице. Никогда не упускайте возможность найти новые контакты. Важно относиться к другим людям с уважением и ценить их время, поэтому задумайтесь, как ваше опоздание может негативно отразиться на расписании дня других людей и построении эффективных отношений. То, что вы говорите, и то, как вы это говорите, отражается на вашем имидже и на том, как вас воспринимают окружающие люди.

Деловой этикет

Деловое общение предполагает отсутствие опозданий, своевременное начало всех мероприятий. Разговоры, хождения по комнате, выход из комнаты во время собраний могут восприниматься выступающим и всеми присутствующими как проявление неуважения. Звонок телефона во время мероприятия может сильно помешать.

Старайтесь всегда выполнять взятые на себя обязательства как по отношению к бизнес-партнерам, Главному Организатору, Лидеру Бизнес-Группы, так и к своим клиентам. Всегда старайтесь отвечать на письма по электронной почте и телефонные звонки. Если вас часто не бывает дома, заведите автоответчик. Запишите деловое приветствие и каждый день проверяйте; сразу отвечайте на телефонный звонок, чтобы показать свое уважение к позвонившему.

Очень важно сохранить деловой стиль общения. Безусловно, вам необходимо построить теплые и приятельские отношения со своими клиентами и будущей командой. Однако «Мэри Кэй» – это, прежде всего, бизнес, поэтому всегда помните о цели всех ваших встреч и мероприятий.

Построение бизнеса в соответствии с философией Компании

Мэри Кэй Эш очень верила в организацию бизнеса на основе этики и сплоченности. Эти высокие идеалы продолжают привлекать множество женщин, которые становятся Консультантами по красоте. Каждый поступок, который вы совершаете, должен быть соотнесен с Золотым Правилom: Поступайте с другими так, как вы бы хотели, чтобы они поступили с вами. Попробуйте применять это правило ежедневно. Спросите себя: «А что если на ее месте оказалась бы я?». Соблюдение этого правила поможет вам справиться со сложными ситуациями в общении. Одна из таких ситуаций может возникнуть, когда вы встречаете потенциального клиента, у которого уже есть Независимый Консультант по красоте. Очень важно уважать отношения между клиентом и Консультантом по красоте. Наверняка вы бы не хотели, чтобы кто-то предлагал косметику вашим клиентам. Золотое Правило предполагает, что вы не будете резервировать встречи и принимать заказы от клиента другого Консультанта по красоте. Если ваша Хозяйка класса пригласила гостью, у которой уже есть свой Консультант, мы рекомендуем вам сделать одну продажу на этом классе, но предложить для всех будущих покупок возобновить контакт со своим Консультантом по красоте. Жизнь в соответствии с Золотым Правилom – важная составляющая вашего имиджа.

Посещение мероприятий Компании

Ваше присутствие на различных мероприятиях, организованных для вас, демонстрирует вашу поддержку Лидера Бизнес-Группы, Национального Лидера и Компании. Это также отличный способ получить заряд энтузиазма и множество новых знаний! Посещая мероприятия Компании, вам необходимо особенно тщательно соблюдать имидж Независимого Консультанта по красоте. Обязателен деловой костюм или платье, исключаются джинсы и брючные костюмы. Не стоит приходить на мероприятия с детьми, поскольку это может вызвать большие неудобства для вас и окружающих, и вы не сможете достичь цели, для которой вы запланировали участие в данном мероприятии.



«В нашей жизни самыми важными понятиями, с помощью которых мы можем строить наше будущее в бизнесе, являются наша искренность, наша репутация, добродетельность, честное имя. Искренность – это визитная карточка, которая остается после нашего ухода. Это та наша черта, которая чаще всего вспоминается клиентом, когда он думает о нас».



– Мэри Кэй Эш



Превращение мечты в реальность

Когда вы начинаете свой бизнес в Компании, вы уже имеете хотя бы одно заветное желание. У вас также есть уникальная возможность сделать ваши другие мечты вполне достижимыми. Превратите ваши мечты в конкретные цели, запишите эти цели и разработайте план, по которому вы собираетесь работать для достижения этой мечты. Это поможет вам сфокусировать внимание на вашей деятельности и добавит уверенности в успехе. Успех – это и есть воплощение всех ваших желаний. Преимущество «Мэри Кэй» в том, что мы не предлагаем вам одинаковую мечту для всех. Вы можете присоединиться к видению воплощения мечты, которое предлагает вам Компания. Вы также можете воспользоваться идеями, которые помогут сформулировать вам цели.

Запишите ответы на следующие вопросы:

Какие цели вы ставите перед собой в первые шесть месяцев вашей деятельности как Независимого Консультанта по красоте?

Что даст мне достижение этой цели?

Вперед, к своей цели!

Мэри Кэй Эш всегда советовала записывать свои цели и делать их более понятными и осязаемыми.

Сформулируйте вашу цель следующим образом:

- определите подходящую цель для себя, не сравнивайте ее с целями других;
- сформулируйте ее максимально конкретно, чтобы вам легче было сфокусироваться на ее достижении;
- поставьте строгие временные рамки для ее достижения;
- сосредоточьтесь на одной главной цели;
- разделите свою главную цель на подцели или шаги, которые вы будете предпринимать для ее достижения (например, определите, что вам необходимо сделать в течение каждого месяца и каждой недели);
- поделитесь своими планами с кем-то, кто будет всегда вас поддерживать;
- пусть ваша цель будет настоящим вызовом для вас, но в то же время будет достижима.

Мы предлагаем вам потренироваться в постановке цели на первые шесть месяцев бизнеса в «Мэри Кэй»:

Чего конкретно я хочу достичь? _____

Когда я достигну этой цели? _____

Какие шаги я буду предпринимать:

1. Проведение Классов по красоте. Доход от классов будет составлять _____ \$ в месяц.
2. Проведение бизнес-интервью. Моя команда через 6 месяцев будет состоять из _____ бизнес-партнеров.
3. Получение информации об успешном ведении бизнеса - для успешного старта мне необходимы следующие знания.

4. Еженедельное активное участие в собраниях Бизнес-Группы.

Кто поддержит меня на пути к достижению цели? _____

Запишите точную дату, когда вы предпримите первый шаг для достижения своей цели

Хорошая идея по повышению вашей мотивации для достижения цели – это карта мечты. Такой методикой пользуются очень многие Независимые Консультанты по красоте и Лидеры Бизнес-Групп. Она заключается в следующем: возьмите большой лист бумаги (достаточно большой, чтобы вместить все ваши желания). Напишите ваши мечты, а лучше уже конкретные цели, которых вы хотите достичь. Затем вырежьте из журналов или приготовьте отдельно иллюстрации, которые как нельзя лучше показывают то, что очень скоро станет вашим достижением. Приклейте их на лист бумаги. В своей карте вы также можете указать шаги, которые вы будете делать для достижения цели. Повесьте это в такое место, где вы будете всегда встречаться взглядом с изображением. Это поможет вам каждый день поддерживать великолепный уровень мотивации. Обратитесь к Лидеру Бизнес-Группы, она подскажет, как составить вашу первую карту мечты.

Будьте откровенны сами с собой! Старайтесь сформулировать цель, подходящую для вас и для вашего темперамента. Ваш Лидер Бизнес-Группы предложит множество советов и идей по составлению карты мечты.



Стартуем

Иногда очень важно знать о том, с чего начать. Мы предлагаем вам несколько идей по организации вашей деятельности в первый месяц. Вы можете следовать нашим рекомендациям после того, как соотнесете их со своими планами. Хорошим подспорьем для начала работы послужит конкурсная программа Компании «Навстречу звездам» или программа признания в вашей Бизнес-Группе (о которой вы можете узнать у своего Главного Организатора или Лидера Бизнес-Группы).

Темп начала работы, безусловно, определяете вы, но очень часто он задает скорость развитию вашего бизнеса в дальнейшем. Мы предлагаем три варианта:

Цель	Действия (продажи)	Действия (привлечение бизнес-партнеров)
Хороший старт	Провести Классы по красоте для 15 клиентов в течение первых двух недель	Рассказать о возможностях карьеры в «Мэри Кэй» трем женщинам
Отличный старт	Провести Классы по красоте для 30 клиентов в течение первого месяца	Рассказать о возможностях карьеры в «Мэри Кэй» шести женщинам
Сильный старт	Провести Классы по красоте для 30 клиентов в течение первого месяца	Рассказать о возможностях карьеры в «Мэри Кэй» шести женщинам + подписать соглашение с новичком, который разместит заказ на сумму 10 б.е.

В чем же разница между целью и мечтой? Когда мы говорим о цели, мы подразумеваем действия. Для постановки цели вам необходимо указать временные рамки и составить план по достижению цели. Разделите вашу основную цель на подцели. Шаг за шагом вы будете приближаться к своему заветному желанию. Более 40 лет Консультанты по красоте «Мэри Кэй» достигают таких карьерных высот, которые поначалу кажутся недостижимыми.



«Навстречу звездам»

Для того, чтобы вам было легче поставить краткосрочные и долгосрочные цели, Компания предлагает вам участвовать в конкурсных программах. Эти программы помогут вам действительно мечтать по-крупному.

Программа «Навстречу звездам» - одна из самых известных в нашей Компании! С 1977 года «Лестница Успеха» является символом, открыто заявляющим всему миру, что вы – сияющая и успешная звезда!

Вот что писала Мэри Кэй Эш в своей «Автобиографии» о Лестнице Успеха: «Символ этой программы – брошь, в которой каждая ступенька и каждая звезда олицетворяют личные достижения. Консультанты и Лидеры носят свои Лестницы Успеха с великой гордостью, и каждый знает, что женщина, у которой на лацкане пиджака сияет Лестница, украшенная сверкающим камнем, – одна из наших Звезд. Носить Лестницу Успеха – это то же самое, что прикрепить на лацкан табель с круглыми пятерками».

Условия программы вступают в силу каждый Семинарский квартал. Программа длится в течение 1 квартала. Участницами программы могут стать все Независимые Консультанты по красоте. Начало этой программы совпадает с началом Семинарского года 1 августа.

Условия программы – объем личных продаж в одном из кварталов должен соответствовать одной из звезд:

Сапфировая – 48 б.е.

Рубиновая – 64 б.е.

Бриллиантовая – 80 б.е.

Изумрудная – 120 б.е.

Жемчужная – 160 б.е.

Став победителем данной программы, вы получите:

1. Специальную награду, согласно заработанной звезде.
2. Признание в рейтингах успеха в приложении к «Aplauze» - «Ovații».
3. Консультанты, которые в каждом из кварталов Семинарского года заработают звезду, станут участниками парада Звездных Консультантов на сцене Национального Семинара.
4. Участие в парадах Звездных Консультантов на Конференциях по карьере.

Вместе с первой заработанной звездой вы получаете брошь-лестницу, к которой вы сможете прикреплять заработанные вами «Звезды». Подробности этой программы вы можете узнать у своего Лидера Бизнес-Группы или прочитать в **Конкурсной брошюре Семинарского года**.

Создание мини-склада

Для того, чтобы ваши клиенты были всегда удовлетворены, а вы достигли своих целей, вам необходимо иметь определенный резерв продукции. Это – одна из важных составляющих бизнеса Независимого Консультанта по красоте. Большинство из ваших клиентов хотят получить необходимую им продукцию сразу же после того, как сделают у вас заказ, поэтому вам необходимо иметь небольшое количество продукции под рукой.

Для Независимых Консультантов по красоте, делающих заказ на 1 базовую единицу, что составляет 65 \$ и более, предоставляется 40%-ная скидка на всю продукцию Mary Kay®. У вас есть необходимый минимум продукции для проведения Классов по красоте, приобретенной в составе Стартового набора. Вы можете спросить у своего Лидера или Главного Организатора совет по поводу выбора продукции для мини-склада.

Глава 2



Первый разговор

В этой главе вы узнаете информацию о том, как лучше рассказать о вашем новом бизнесе потенциальным клиентам, как назначить встречу и подготовить клиента к использованию продукции Mary Kay®.



«Мечта – это только желание, пока Вы не начинаете над ней работать, и только тогда она становится целью! Мы часто говорим себе «Однажды...». Но хочу сказать, что это «однажды» может не наступить никогда. Вы должны планировать работу и работать по плану».

– Мэри Кэй Эш

С КЛИЕНТОМ

Продажи – это основа бизнеса. Вы можете найти потенциальных клиентов повсюду – в компании друзей, родственников, коллег по работе и среди других людей, которых вы встречаете каждый день. А эти клиенты помогут вам найти новых клиентов. Все начинается с искусства установления контактов и построения хороших отношений. После этого – ваша задача организовать подходящую атмосферу для успешных продаж.

Ответьте на следующие вопросы:

Кто может стать вашими первыми клиентами?

Что вы можете сделать для того, чтобы расширить вашу клиентскую базу?

Назначение встречи

Для того, чтобы клиент узнал о косметической продукции, возможностях ведения бизнеса «Мэри Кэй», нужно, прежде всего, назначить встречу с потенциальным клиентом. Любой процесс общения состоит из определенных этапов. Вы можете построить свой разговор для назначения встречи, согласно следующей схеме:

Этапы разговора	Пример диалога
Создание позитивного отношения (вхождение в контакт).	«Здравствуйте, (имя клиентки)! Очень рада услышать ваш голос».
Работа по созданию положительного контакта.	«Как у вас дела? Как поживают ваши дети/муж/родственники? Как ваше здоровье? (Задайте вопрос соответственно контексту ваших отношений и информации, которую вы знаете о клиентке). Есть ли у вас несколько минут для разговора? Замечательно! Я начала свой бизнес как Независимый Консультант по красоте компании «Мэри Кэй» и хотела бы вам рассказать об этом и сделать несколько предложений».
Объяснение цели вашего звонка. Вам необходимо иметь несколько вариантов продолжения разговора, если клиент отказывается от вашего предыдущего предложения.	<p>Вариант А. «Как вы смотрите на то, чтобы получить подарок просто за то, что вы соберете своих подруг и интересно проведете время вместе? Я могу предложить вам принять участие в Классе по красоте. Он продолжается около часа, и после его окончания вы выберете себе подарок из нашего ассортимента продукции. Став Хозяйкой Класса по красоте, вы очень поможете мне в начале моего бизнеса. И я знаю, что вы будете отличной Хозяйкой класса!»</p> <p>Вариант Б. «Да, я понимаю, что сейчас вы очень заняты, и вам сложно будет найти время для такой встречи. Я думаю, что вам будет очень интересно узнать о нашей продукции, которой я действительно восхищаюсь. А что, если я зайду на 10-15 минут для того, чтобы вы могли посмотреть продукцию Mary Kay®?»</p> <p>Вариант В. «Да, вы действительно очень занятой человек! Тогда мы можем поступить так – я занесу вам несколько образцов продукции и брошюру «Образ» на следующей неделе. Отлично! Вам будет удобнее в среду или в четверг? Я могу подойти в 18.30».</p>
Подтверждение встречи.	«Великолепно! Значит, мы увидимся в следующую среду, в 18.30. Я хочу, чтобы вы знали, (имя клиентки), что если вам захочется получить скидку на продукцию или подарок, вы всегда можете организовать встречу для 2-3 своих подруг. Я с удовольствием проведу для вас Класс по красоте».
Планирование следующего шага.	«Надеюсь скоро вас увидеть. Для меня очень важно ваше мнение о продукции».

Назначение встречи на Класс по красоте

Каждая встреча на Классе по красоте с новыми людьми – это возможность не только найти новых клиентов, но и новых Хозяек класса – ваших верных помощниц в бизнесе. Тогда у вас не будет проблем с организацией нового Класса по красоте. Во время презентации продукции по уходу за кожей на классе вы можете предложить поучаствовать в классе по декоративной косметике.

Каждый контакт с клиентом или гостьей дает вам новую возможность пригласить ее стать Хозяйкой нового Класса по красоте. Во время индивидуальных консультаций вы можете рассказать о такой возможности. Вы можете сказать примерно следующее:

«Во время второй встречи вы можете пригласить несколько своих подруг. Разве есть какая-либо причина, которая может помешать вам в этом?»

Назначение встречи по рекомендации

Вы можете узнать у Хозяйки класса, гостей на классе или у своих клиентов имена и телефоны женщин, которые могли бы также организовать Класс по красоте. Например, вы можете сказать:

«Моя работа – знакомить женщин с продукцией Mary Kay®. Мне кажется, вы знаете кого-нибудь, кто действительно был бы рад попробовать нашу систему по уходу за кожей, не правда ли? Я буду рада пригласить ее на Класс по красоте.»

Когда вы будете разговаривать с такой потенциальной клиенткой или Хозяйкой класса, вы можете сказать примерно следующее:

«Добрый день, (имя клиентки). Меня зовут (ваше имя), я Независимый Консультант по красоте компании «Мэри Кэй». Вчера вечером мы встречались с вашей подружкой (имя подруги) на Классе по красоте/презентации новой продукции. У вас есть Консультант по красоте, которая предоставляет вам персональный сервис? Нет? В таком случае, (имя клиентки), я думаю, вы заслуживаете того, чтобы предложить вам такое обслуживание. Я хочу предложить вам специальную встречу, где вы сможете попробовать нашу продукцию. Мои клиенты просто обожают такие встречи. Я знаю, что вам тоже понравится. Для вас удобнее встретиться в начале или в конце недели? В течение дня или вечером? Кстати, как вы смотрите на то, чтобы пригласить на встречу пару своих подруг, которым, с вашей точки зрения, тоже понравится познакомиться с нашей системой по уходу за кожей лица? В таком случае вы получите специальный подарок от меня. Это будет просто замечательно!»

Как преодолеть сомнения клиента и ответить на возражения?

Вы должны быть готовы ответить потенциальным клиентам, которые не соглашаются на назначение встречи. Это будет достаточно легко, если вы научитесь заменять негативную мысль на позитивную.

Мы предлагаем вам следующую схему:

1. Повторите то, чем клиент озадачен.
 2. Поделитесь с ней вашим вариантом преодоления сомнений.
- Ниже представлены несколько примеров возможного преодоления возражений:

Возражение: «У меня нет времени».

Ваш ответ: «Я вас понимаю. Многие мои клиенты сталкиваются с такими же проблемами, но сейчас они уже определили для себя, что мои предложения позволяют им сэкономить драгоценное время. Кроме того, это будет отличная возможность встретиться и провести время с вашими подругами или родственницами, которых вы давно не видели! Я уверена, что вы будете довольны нашей встречей!»

Возражение: «Все, кого я знаю, уже были на Классе по красоте».

Ваш ответ: «У меня есть идея. Почему бы вам не пополнить круг своих друзей, пригласив несколько дальних знакомых? Я знаю, что нам будет весело, и все отлично проведут время. Встреча будет продолжаться всего один час, и, я думаю, это будет хорошая возможность познакомиться поближе. Как вы на это смотрите?»

Возражение: «Для меня сейчас не самый удачный момент проводить подобные встречи».

Ваш ответ: «Я вас понимаю. Я оставляю вам несколько образцов продукции и перезвоню через пару дней. Если вам понравится, я могу доставить вам эти средства и показать другую продукцию нашей линии. Вам удобнее, если я вам позвоню с утра или ближе к вечеру? Хорошо, я позвоню вам во вторник утром».

Работа с Хозяйками класса

Вы начинающий Консультант по красоте. Для того, чтобы ваш доход от продаж радовал вас и ваших близких, вам нужно проводить больше результативных классов и расширять клиентскую базу. Ваш первый класс, так же, как и все последующие, может организовать Хозяйка класса. Вы сэкономите время на звонках, приглашении будущих клиентов, на подборе и поиске места проведения Класса по красоте, удобного для всех. Хозяйка класса может созвониться с будущими клиентами и договориться с ними о встрече, организовать класс, наладить контакт с гостями. Вам нужно будет только тщательно изучить продукцию, чтобы правильно рассказать о том, какой результат получат будущие клиенты от применения продукции Mary Kay®.

Итак, кто же она – Хозяйка класса? Ваша знакомая, подруга, подруга вашей подруги, она общительная, гостеприимная, любительница веселой компании, которой нравится пользоваться косметикой.

Что вы можете ей предложить? Когда вы изучали сценарий Класса по красоте, вы узнали о трех путях проведения индивидуальной беседы с клиенткой. Один из них – предложение стать Хозяйкой класса. Будет хорошо, если уже на этой встрече гостя согласится с вашим предложением. Если вы договорились созвониться позже, то сделайте это в назначенное время. Скажите ей:

«Я очень рада, что именно вы захотели стать моей Хозяйкой класса. Теперь мы с вами одна команда, и я уверена, что на таких девичниках и мы, и наши гости будут проводить время с удовольствием».

Пригласите ее пригласить к себе домой своих подруг, знакомых или соседок, человек 5 - 6.

«Расскажите им, что на этой встрече они познакомятся с продукцией Mary Kay®, смогут ее попробовать и увидят результаты от использования этой косметики».

Что важно? Не важно, как выглядит квартира Хозяйки класса, главное – это ее желание провести настоящий праздник красоты. Красивые тюбики, роскошные ароматы, дружелюбная атмосфера скроют недостатки ее жилья, если она считает, что таковые есть.

Что предварительно нужно сделать Хозяйке класса? Заранее договориться с подругами и знакомыми о девичнике. За день до класса еще раз позвонить каждой и уточнить, сможет ли гостя прийти. Затем составить для вас список приглашенных. Не забыть про небольшое угощение, которое украсит праздник.

О чем нужно рассказать Хозяйке до класса? Покажите ей и дайте попробовать продукцию, с которой вы будете знакомить гостей. Расскажите, как будет проходить встреча, где поставить столик и как расставить стулья, во что лучше быть одетой, в какой момент вам может понадобиться ее помощь.

Что предварительно нужно сделать вам? Еще раз повторить все, что вы знаете о продукции, которую будете представлять, чтобы на любой вопрос клиентки вы смогли дать правильный ответ. Продумать сценарий проведения Класса по красоте: как украсить столик, какую дополнительную продукцию (не очень много) вы можете еще показать.

(Далее воспользуйтесь рекомендациями проведения класса в «Страницах красоты»)

Придите на класс за 30 минут до начала встречи. Изящно украсьте столик, расставьте продукцию, подготовьте все необходимое – кисточки, лопатки, подносики, салфетки, профили и прочее. Расположите все так, чтобы во время проведения класса вы не бегали от столика к своим сумкам и обратно. Сядьте, приведите мысли в порядок, проверьте безупречность макияжа, прически и одежды. Попросите Хозяйку класса приветливо встретить гостей и познакомить их с вами. Можно начинать!

Вы можете попросить вашу помощницу во время проведения класса раздать гостям ручки для заполнения профилей, раскладывать на подносы продукцию на пробу, вовремя подать салфетки, смоченные теплой водой, чтобы они не успели остыть. Когда вы будете спрашивать гостей об их ощущениях после применения продукции Mary Kay®, Хозяйка класса может поделиться своими положительными впечатлениями от этих косметических средств, сделать искренние комплименты гостям о том, как они преобразились после использования продукции.

Вознаграждение Хозяйки класса.

Вы можете просто дарить вашим помощницам небольшие, но приятные подарки. Чтобы Хозяйке класса было интереснее работать, можно «открыть» для нее «кредит» на получение бесплатной продукции или скидки на покупку продукции. Обычно сумма кредита составляет 5-15% от продаж на отдельном классе. В зависимости от суммы «кредита» (за проведение одного класса или накопленного за несколько классов), Хозяйка класса сможет выбрать себе продукцию из Бланка заказа бесплатно или со скидкой.

Помните, что Хозяйка класса – ваша главная помощница. Без сомнения, работая в паре, вы сможете подарить многим женщинам возможность стать еще красивее, элегантнее и привлекательнее!



На «Страницах красоты» уже говорилось, что очень важно поблагодарить Хозяйку класса за прекрасно организованный праздник как в начале встречи, так и при его завершении. Обязательно в присутствии всех гостей подарите ей подарок, окажите ей должное признание, поблагодарите ее за гостеприимство и угощение.

Развитие отношений с клиентами

Как вы уже поняли, «Мэри Кэй» - это бизнес отношений. В большинстве случаев клиент, Хозяйка класса или бизнес-партнер приходят тогда, когда вам удастся найти к ним подход и построить отношения. «Я - история» - один из приемов, принятых в компании «Мэри Кэй», для того, чтобы рассказать о бизнесе и начать разговор, поделившись информацией о себе, приглашая тем самым ваших собеседников к диалогу. С «Я - истории» обычно начинают Класс по красоте и другие встречи с клиентами или бизнес-партнерами. Чтобы ваша «Я - история» была в таких случаях приемлема, необходимо сделать ее короткой, но эмоциональной и полной энтузиазма.

Составление «Я - истории»

Для того, чтобы ваше представление своей «Я - истории» было блестящим, мы предлагаем составить ее заранее, опираясь на следующие основные пункты:

1. Чем вы занимались до того, как стали Независимым Консультантом по красоте компании «Мэри Кэй»?

2. Почему вы решили стать Независимым Консультантом по красоте? (Расскажите о том, что вы чувствовали после того, как приняли решение: были взволнованы, счастливы, а может быть нервничали или ощущали тревогу).

3. Какие изменения произошли в вашей жизни с тех пор, как вы стали Независимым Консультантом по красоте? (Какие цели вы перед собой поставили, каких результатов достигли).

4. Что вам больше всего нравится в бизнесе «Мэри Кэй»? Что делает вас счастливой и успешной?

В конце представления своей «Я - истории» вы можете сказать примерно следующее: «Мэри Кэй Эш говорила: «На каждом Классе по красоте всегда есть гостья, которая могла бы стать Независимым Консультантом по красоте. Интересно - кто же это?»

Глава 3



Пять способов

Это глава содержит информацию о пяти способах продаж, традиционно используемых в «Мэри Кэй».



«Если вы занимаетесь продажами, вы должны автоматически ставить себя на место другого человека. Думайте о том, что хорошо для другого, и успех найдет вас».

– Мэри Кэй Эш



продажи

Клиенты хотят быть уверенными в качестве продукции, когда ее покупают. Кроме того они хотят, чтобы приобретение продукции было для них удобно и доступно различными путями. Для того, чтобы вы добились отличных результатов в своей деятельности, мы предлагаем вам несколько способов продажи продукции потенциальным клиентам.

Ответьте на следующие вопросы:

Что вас больше всего волнует, когда вы думаете о предстоящей встрече с клиентом?

Какое ваше качество больше всего может помочь вам в продажах?

Мастерство продаж

Расширение клиентской базы поможет вам увеличить свой доход и сделать его более стабильным. Когда у вас будет солидная база постоянных клиентов, вы построите крепкое основание для своего бизнеса, так как вы сможете в последующем искать среди них женщин, которые захотят стать членами вашей команды (бизнес-партнерами). Помните, что женщины будут в восторге от продукции, которую вы им предложите. Поэтому хорошей идеей будет поддерживать постоянный контакт с клиентами, чтобы напоминать им о своих предложениях – замечательная продукция, возможность попробовать средства перед покупкой и персональное внимание.

Мы предлагаем вам пять способов представления продукции клиентами.

1. Классы по красоте.
 2. Короткие 15-минутные встречи или мини-презентации.
 3. Работа с электронной почтой и Интернетом.
 4. Эпистолярный способ.
 5. Гостевые вечера, тематические встречи и презентации продукции.
- Давайте подробно рассмотрим каждый из способов.

Классы по красоте

Класс по красоте – это бесплатное занятие для женщин, на котором Консультант по красоте рассказывает им о правильном уходе за кожей, подбирает косметические средства в соответствии с индивидуальными потребностями клиента.

Когда вы планируете проведение класса, помните:

- Класс по красоте длится 30-90 минут.
- На классе присутствуют 1-6 гостей и Хозяйка класса в качестве вашей помощницы.
- Преимущества для клиентов: получение профессиональной консультации по уходу за кожей (можно попробовать всю продукцию, прежде чем ее купить), личное внимание Консультанта по красоте.
- Преимущества для Консультанта: отличный способ сформировать постоянную клиентскую базу, наладить длительные, близкие отношения с клиентами, показать свой профессионализм и высокий уровень предоставления услуг.

Подготовка к проведению Класса по красоте

Обратите внимание на «Страницы красоты» – это лучший помощник в проведении классов по красоте. Это издание поддержит Консультанта-новичка во время проведения ее первых классов, а более опытным Консультантам поможет нагляднее представить продукцию и облегчит проведение Класса по красоте. В «Страницах красоты» приведен универсальный сценарий проведения класса, который вы можете дополнить своими комментариями или разработать на его основе собственный, индивидуальный сценарий.

Здесь собраны: на лицевой стороне – имиджи с моделями и продукцией Mary Kay®, которые вы будете демонстрировать своим клиентам, с обратной стороны – ценная для вас информация. «Страницы красоты» легкие, небольшого формата. Вы сможете брать их с собой, если хотите провести класс вне дома. Они легко устанавливаются на столе таким образом, чтобы страница с логотипом Mary Kay была обращена к клиентам. Переверачивая страницу за страницей и проговаривая сценарий, представленный на обращенной к вам стороне, вы сможете рассказать обо всех косметических средствах Компании, расставляя акценты на нужных линиях продукции.

Перед проведением Класса по красоте внимательно изучите содержание «Страниц красоты!»

На страницах этого издания вы найдете специальные значки, которые помогут вам выделить основные моменты при проведении класса:

- Значок «раскрытая книга» обозначает назначение следующей встречи. Увидев этот значок во время подготовки к классу, проверьте и отметьте в своем ежедневнике возможное время для следующих встреч.
- Значок «рука» обозначает назначение индивидуальной консультации после класса, который вы проводите. Увидев этот значок, вы должны отметить для себя вопросы, которые необходимо осветить на индивидуальной консультации.
- Значок «тюбик» обозначает момент нанесения средства. Увидев этот значок, вы должны показать, как наносить средство.

Внимательно прочтите всю информацию и определите для себя, какие именно страницы вы будете использовать на Классе по красоте. Продумайте схему класса. Если необходимо, проговорите вслух текст, делая пометки карандашом на отведенных для этого местах на «Страницах красоты».

За час или полчаса до начала Класса по красоте проговорите с Хозяйкой класса уже подготовленную вами схему встречи. Расскажите ей, какую продукцию вы будете представлять, какая помощь вам будет нужна.

Подготовьте столик: накройте его скатертью, украсьте цветами или другими красивыми элементами. Удобно расставьте продукцию, по которой будет проводиться класс. Подготовьте профили, влажные салфетки, спонжи, одноразовые кисточки и другие вспомогательные средства.

В первую очередь проведите профилирование. Для этого каждой клиентке раздайте и предложите заполнить профиль по уходу за кожей. Ориентируясь на их ответы, предлагайте продукцию для соответствующего типа кожи. Далее следуйте инструкциям и своим записям на «Страницах красоты».

Индивидуальная встреча

Проводится с каждой гостьей по очереди.

Пока вы разговариваете с одной клиенткой, предложите остальным попить чай вместе с Хозяйкой класса. Беседуйте с клиенткой в спокойном месте, чтобы вас никто не отвлекал. Сядьте рядом, а не напротив, возьмите ежедневник, калькулятор, брошюру «Образ», брошюру для проведения бизнес-интервью, ручку и ее профиль. Не суетитесь, будьте спокойны и доброжелательны, улыбайтесь.

Спросите у гости:

- Как вы провели время?
- Что вам понравилось?
- С чего бы вы хотели начать?
- Когда бы вы хотели получить здоровую, красивую и сияющую кожу? И другие вопросы.

Есть три пути проведения индивидуальной встречи. Сначала назовите гостье все три варианта: стать клиенткой, стать Хозяйкой класса, стать Независимым Консультантом по красоте. В соответствии с выбранным вариантом продолжите беседу.

Если ваша собеседница:

1. **Согласилась стать клиенткой.**

Определите дату заказа. Если клиентка затрудняется, предложите ей на выбор варианты: на этой неделе или следующей, сейчас или к концу месяца и т.д. Запишите в ежедневник дату, и что именно она заказала. Спросите, кто еще из ее подруг захотел бы посетить такой бесплатный «косметический салон», этот женский праздник красоты. С согласия гости возьмите их контакты.

2. **Согласилась стать Хозяйкой класса.**

«Скажите: (имя клиентки), сколько вам понадобится времени, чтобы организовать подобный Класс по красоте? Может быть, дней через 5 или через неделю? Если вы сомневаетесь, я могу позвонить вам на следующей неделе, и мы точно определим дату.»

Запишите предполагаемую дату мероприятия или дату, когда нужно с ней созвониться и уточнить день и время.

3. Решила начать собственный бизнес.

Поинтересуйтесь, хотела бы она покупать для себя продукцию по оптовым ценам (с 40%-ной скидкой) и иметь дополнительный заработок? И если гостя проявит интерес, предложите ей встречу, где в течение 30 - 40 минут вы сможете рассказать ей о том, как вы зарабатываете деньги, где ищете клиентов, какие преимущества у такой деятельности и пр. Скажите:

«Когда вам было бы удобно? В выходные или в будни, после работы или в обеденный перерыв, в какой день недели? Отлично, тогда в четверг, после работы. Я предлагаю вам встретиться в офисе Компании, где вся продукция и Стартовые наборы выставлены на витрине, и вы сами сможете увидеть, то, что получите за ваши деньги. Может быть, вы предпочитаете встретиться дома или в кафе?»

Запишите в ежедневник дату и место встречи или дату, когда нужно с ней созвониться и уточнить день и время.

В конце индивидуального завершения сердечно поблагодарите гостью за внимание, сделайте искренний комплимент. Если гостя согласилась на встречу для обсуждения карьеры в Компании, то можете дать ей почитать «Aplauze» или брошюру «Образ».

В завершение класса еще раз поблагодарите Хозяйку класса и всех гостей за прекрасно проведенное время.



В Стартовом наборе можно найти DVD с фильмом о Классе по красоте. Этот диск – настоящая находка! Он покажет и расскажет обо всех правилах и тонкостях проведения Класса по красоте.

Короткие 15-минутные встречи или мини-презентации

15-минутная мини-презентация - это быстрый и простой способ встретиться с новыми и постоянными клиентами. Эта встреча может быть назначена заранее или может произойти незапланировано.

Секрет эффективной мини-презентации заключается в следующем:

- Мини-презентации длятся 10 - 15 минут.
- На встрече присутствуют 1 - 3 человека.
- Преимущество для клиентов - не требуется много времени.
- Преимущество для Консультанта по красоте - встреча не требует особой подготовки.

Как провести мини-презентацию

Очень просто и эффективно проводить мини-презентацию, если вы помните, что она состоит из 3 частей: открытия, основной части и завершения.

Начало:

- поприветствуйте клиентку и коротко расскажите о своем бизнесе;
- спросите о семье, интересах, настроении.

Основная часть:

- продемонстрируйте продукцию, расскажите о ней;
- предложите клиентке попробовать средства на руке;
- попросите заполнить профиль по уходу за кожей и получите информацию для дальнейших контактов;
- узнайте впечатление клиентки о продукции.

Завершение:

- вместе с клиенткой обсудите профиль;
 - спросите о желании приобрести продукцию;
 - поблагодарите ее за то, что она уделила вам время и внимание;
 - договоритесь о следующей встрече и звонке;
 - оставьте ей брошюру «Образ », чтобы она еще раз могла ознакомиться со всей продукцией;
 - договоритесь о следующем звонке, когда вы сможете узнать ее мнение о продукции.
- 15-минутные встречи могут состояться в любом месте и в любое время. Будьте готовы к возможному продажам, позаботьтесь о том, чтобы с вами всегда были образцы продукции. Приложите к образцам продукции свою визитную карточку – это прекрасный способ познакомиться с новыми клиентами. Вы сможете узнать их имена, номера телефонов и назначить следующую встречу.

Совет для успеха:

Проводите мини-презентацию за 10 - 15 минут. Зная вашу обязательность и лаконичность, ваш клиент будет более расположен к назначению следующей встречи. На 15-минутной презентации вы сможете рассказать только об одной линии по уходу за кожей, например о средствах TimeWise®, о наборе по уходу за кожей рук Satin Hands® или о новинках декоративной косметики.

Беседа во время мини-презентации может быть такой:

«Здравствуйте, (имя клиентки)! Я рада вас снова видеть. Буду благодарна, если вы уделите мне 10 - 15 минут. Я знаю, что вы очень заняты, но я уверена, что вам понравится набор по уходу за кожей рук Satin Hands®. (Дайте клиентке попробовать продукцию и попросите заполнить профиль). Как я поняла из вашего профиля, вам действительно понравилось, как набор по уходу за кожей рук Satin Hands® придает вашей коже шелковистость. Я тоже очень люблю эти средства. Большинство моих клиентов постоянно пользуются ими. Хотели бы вы взять набор по уходу за кожей рук Satin Hands® сегодня с собой домой? Великолепно! Может быть, вы будете заинтересованы получить продукцию в подарок или заработать кредит на покупку других средств? Я предлагаю вам стать Хозяйкой класса и пригласить несколько своих подруг на встречу. Как Хозяйка,

вы зарабатываете 10% от общей суммы продаж на Классе, 15% – если кто-нибудь из ваших подруг также зарезервирует свой класс, 20% – если 2 ваши подруги назначат следующие встречи. Какое время будет удобнее для вас? Начало или конец недели? Утро или вечер? Если это будет вторник, 7 часов? Замечательно! Чтобы вы и впредь могли экономить время, я хочу оставить вам брошюру «Образ» и открытку для Хозяйки класса, тогда вы сможете делать заказы из дома. Можно я перезвоню вам через пару дней, чтобы узнать, как вам понравилась продукция. И если к тому времени вы выберете какую-либо продукцию из брошюры, то вы сможете заказать ее, предварительно попробовав, а также сказать, кто из ваших подруг хочет посетить Класс по красоте. Спасибо еще раз за то время, которое вы мне уделите. Удачного дня!»

Работа с электронной почтой и Интернетом

Всемирная сеть Интернет прочно вошла в нашу жизнь и представляет огромное количество возможностей для эффективного и быстрого обмена информацией. Для настоящей бизнес-леди сейчас просто необходимо пользоваться электронными ресурсами для развития своего бизнеса. Многим вашим клиентам будет удобно общаться и получать последние новости о предложениях «Мэри Кэй» при помощи электронной почты. Работа с электронной почтой – это также хорошая возможность найти контакты с клиентами.

Мы предлагаем вам несколько идей по использованию Интернета и электронной почты для поддержания контакта с клиентами:

- Договоритесь с клиентами о возможности контактов по электронной почте, чтобы вы могли им представлять всю новую информацию, которая может быть им интересна, и узнавать об их пожеланиях.
- Внесите в адресную книгу в своем электронном ящике список всех ваших клиентов, с которыми вы можете поддерживать контакт через e-mail.
- Отправьте благодарность или придумайте специальный конкурс для клиентов, которые контактируют с вами при помощи электронной почты.



По аналогии с Хозяйкой класса вы можете предложить 10%-ную скидку женщине, которая станет вашей Интернет-хозяйкой. Она может разослать информацию о ваших предложениях своим подругам, которые используют электронную почту для общения и получения информации. Предложите ей включить в свое сообщение ваш e-mail для того, чтобы желающие могли получить более полную информацию по электронной почте и встретиться с вами на мини-презентации или на Классе по красоте. Для того, чтобы вы знали, скольких Интернет-клиентов приобрели с ее помощью, предложите, чтобы все женщины, привлеченные ею, уточняли свой источник информации.



Эпистолярный способ. Продажа продукции по каталогу, работа с печатными материалами

Компания «Мэри Кэй» предлагает различную полиграфическую продукцию, брошюры «Образ» и «Любимому клиенту», Брошюру для проведения бизнес-интервью, открытки для Хозяйки класса, для того чтобы представлять продукцию и карьерные возможности в компании «Мэри Кэй». Вы можете предложить своим клиентам совершать покупки, не выходя из дома. Брошюры и открытки можно отправить по почте – это поможет вам поддерживать

контакты с клиентами, которые находятся далеко от вас. Кроме того, отличный способ построения постоянных отношений с клиентами – написание писем, предоставление буклетов о продукции, визитных карточек вместе с пробниками продукции.

Преимущества использования эпистолярного способа:

- Вы предоставляете клиентам информацию, с которой они знакомятся в удобное для них время.
- Телефонный разговор после того, как клиент познакомился с брошюрой или открыткой, длится около 2 – 3 минут.
- Вы можете предлагать брошюры потенциальным клиентам на гостевых вечерах, тематических встречах и презентациях продукции.
- Польза для клиентов – возможность совершать покупки дома, получать подарки и наглядно видеть продукцию.
- Польза для Консультанта – прекрасная возможность постоянно поддерживать связь с клиентами.

Совет для успеха. Всегда имейте при себе брошюры «Образ» и «Любимому клиенту», чтобы при случае оставить их потенциальному клиенту. Когда вы оставляете брошюры потенциальным клиентам, узнайте их номер телефона и получите разрешение позвонить через несколько дней, чтобы спросить об их впечатлении от продукции.

Гостевые вечера, тематические встречи и презентации продукции

Тематическая встреча, где вы можете представить различную продукцию Mary Kay® – очень занимательный и веселый способ наладить отношения со своими клиентами и познакомиться с новыми. Это настолько увлекательное мероприятие, что многие Независимые Консультанты по красоте называют его «вечеринкой». Проведение тематической встречи требует, так же как и Класс по красоте, хорошей подготовки, однако такие встречи, так же как и Классы по красоте, будут способствовать росту вашего бизнеса. Поводом для проведения мероприятия могут послужить:

- Смена времен года. Например: «Весеннее перепрофилирование», «Пляжный сезон» и т.п.
- Праздники: Рождество, Новый год, День влюбленных, Международный женский день 8 марта, День именинника.
- Появление новинок и представление коллекций.



На следующий день обзвоните всех присутствующих на мероприятии. Узнайте у гостей, понравился ли вечер, что понравилось больше всего, есть ли предложения и пожелания к организаторам.

Ваша задача во время проведения таких встреч – создать особый настрой. Продемонстрировать доброжелательное отношение ко всем гостям, корректность, внимание, готовность помочь. Гости должны почувствовать особую праздничную атмосферу, ощутить заботу и увидеть команду единомышленников. Для создания такой атмосферы вы можете предложить участницам одеться в деловом либо вечернем, праздничном стиле. Сделайте именные бейджи для всех гостей, чтобы обращаться к ним по имени.

Местом проведения должно быть очень красивое престижное место в центре города (кафе, бизнес-центр, ночной клуб, конференц-зал в гостинице европейского класса). Престижность места определяется дополнительным стимулом и влияет на посещаемость, а также должно соответствовать уровню Компании и предлагаемой вами продукции.

Когда вы планируете мероприятие для клиентов, вам необходимо помнить о следующем:

- Мероприятие продолжается обычно около 1 - 2 часов.
- Вы представляете новую продукцию гостям, они могут попробовать новинки.
- Преимущество для клиентов – хороший способ повеселиться и провести время с пользой.
- Преимущество для Консультанта по красоте – отличный способ получить будущие заказы, представить новинки и идеи для подарков к праздникам, а также увеличить свою клиентскую базу.

Глава 4



Полный круг

В этой главе вы узнаете, как можно развивать свой бизнес, использовать электронные ресурсы Компании для ведения бизнеса, размещать заказы различными способами, а также узнаете о возможности построения карьеры в компании «Мэри Кэй».



«Я верю, что женщины во всем мире хотят быть хорошими женами и матерями, но одновременно желают, чтобы у них был шанс сделать успешную карьеру и получить признание. Именно это мы и предлагаем».

– Мэри Кэй Эш

успеха

Для того, чтобы построить устойчивый бизнес, вам необходимо разработать систему по работе с клиентами и привлечению новых клиентов; доводить до завершения каждую встречу и поддерживать последующий контакт. В «Мэри Кэй» это означает - работать по Полному кругу успеха. Работа с клиентами начинается с назначения встречи и продажи продукции. Затем ваша задача - поддерживать контакт с ними, используя пять способов продаж, предложенных в предыдущей главе. Чем выше уровень сервиса, который вы предоставляете, тем больше вы привлекаете клиентов и бизнес-партнеров. Компания предлагает вам специальные инструменты для организации вашего бизнеса.

Ответьте на следующие вопросы:

Что для вас означает предоставлять персональный сервис?

Что, кроме продажи продукции, может увеличить ваш доход в бизнесе «Мэри Кэй»?

Работа по Полному кругу

Полный круг успеха означает, что вы работаете с клиентами постоянно с помощью всех 5-ти способов продаж, учитывая потребности и желания каждого клиента. К примеру, на Классе по уходу за кожей вы можете предложить клиенту получать информацию о новинках продукции с помощью электронной почты, подарить ей брошюру «Образ» или предложить ей пригласить несколько своих подруг на класс и стать Хозяйкой класса. Когда вы работаете с учетом Полного круга, очень важно всегда запланировать следующую встречу с клиентом или телефонный звонок.

После того, как вы закончили 15-минутную презентацию, можете пригласить клиента на гостевой вечер или презентацию новинок. После очередной встречи предложите ей стать Хозяйкой следующего Класса по красоте и назначьте дату и время встречи. Договоритесь о телефонном звонке для подтверждения мероприятия. Успешный Независимый Консультант всегда работает с учетом Полного круга и использует все 5 способов работы с клиентом. Будьте уверены, когда через год карьеры Консультанта по красоте вы сравните ту ступень, откуда вы начинали, с той ступенью, которой достигли сейчас, то убедитесь, что ваши мечты становятся реальностью. Успех приходит к тому, кто работает постоянно, и все его действия всегда взаимосвязаны в единую систему успеха!

Системный подход к бизнесу расширяет возможности Консультанта реализовать себя, помогает достичь результата в продажах и в построении команды, делает бизнес эффективным.

Цель Полного круга успеха - всегда двигаться вперед и развивать свой бизнес, используя все пути построения бизнеса в «Мэри Кэй».

ТРИ ПУТИ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА в компании «Мэри Кэй»:

Продажа продукции	Этот путь помогает вам знакомиться с новыми клиентами и совершать успешные продажи. Продажа продукции - это отличный способ для того, чтобы построить свой бизнес и получить прибыль. А также это надежный фундамент для дальнейшего карьерного роста Независимого Консультанта.
Построение собственной команды	Это презентация возможностей построения бизнеса в Компании для других женщин, проведение бизнес-интервью, предложение начать свою карьеру в качестве Независимого Консультанта по красоте новым женщинам, которые присоединятся к вашей команде единомышленников.
Карьера (лидерство)	Когда вы успешны в продвижении продукции, у вас уже есть собственная команда, и вы начали построение своей карьеры, впереди вас ждет лидерство.

Истинный успех в «Мэри Кэй» - это сочетание трех путей построения бизнеса: продажи продукции, построения команды и лидерства. Таким образом, для того, чтобы преуспеть в «Мэри Кэй», вам нужно последовательно освоить и использовать в своей деятельности все эти пути построения бизнеса. Ваша карьера в «Мэри Кэй» начинается с продажи продукции и представления возможностей Компании. Особенно важны эти этапы для Консультанта-новичка в первые месяцы его деятельности. Именно продажа продукции и умение рассказывать о возможностях «Мэри Кэй» помогают полностью освоить и умело использовать все секреты карьерного роста в Компании, создать широкую клиентскую базу и, как следствие, повысить свой доход.

Создание клиентской базы

Ваша задача как Независимого Консультанта по красоте – предоставить персональный сервис, который поможет привлечь и удержать клиента, а также оставаться

конкурентоспособным по отношению к другим косметическим компаниям. Создание клиентской базы позволит вам получить хороший доход от продажи продукции. Для этого мы предлагаем вам обратиться к разработкам ведущих консультантов по продажам. Эти советы, в добавление к замечательной репутации компании «Мэри Кэй» и восхитительной продукции, создадут ваше осязаемое конкурентное преимущество.

- **Мини-склад** – всегда имейте в наличии объем продукции, который может понадобиться вашим клиентам.

- **Знание состава продукции и ингредиентов** – вам необходимо использовать всю продукцию, которую вы предлагаете клиентам, для того, чтобы рассказать о нюансах ее применения и особенностях воздействия.

- **Предложение персонального сервиса** – попытайтесь узнать об особых потребностях клиента для того, чтобы найти индивидуальный подход для каждого.

- **Будьте доступны** – клиенты любят получать товар сразу же, как он им понадобился. Ваш бизнес будет успешней, если сервис, который вы предоставляете, будет доступен им всегда.

- **Напоминайте о себе** – чтобы клиенты всегда знали о ваших предложениях, напоминайте о себе при помощи телефонных звонков, рассылки электронных сообщений и печатной продукции.

- **Посылайте каталог** – наилучшим вариантом будет, если каждый квартал ваши клиенты будут знать о предложениях Компании из брошюры «Образ» и «Любимому клиенту».

Обслуживание клиента начинается с первого контакта. Профиль клиента является прекрасным способом определения потребностей и интересов ваших гостей при помощи вопросов и сбора информации. Вы можете попросить своих гостей заполнить личную информацию на профиле. Обращаясь с просьбой об этой информации, вы можете сказать:

«Наряду с гарантийным сроком на продукцию, я, как Независимый Консультант по красоте компании «Мэри Кэй», гарантирую вам свои услуги и консультации по подбору косметических средств Mary Kay® для ухода за кожей. Я буду вам звонить время от времени, чтобы узнать, нужна ли вам моя помощь. Заполните, пожалуйста, профиль клиента, эта информация будет храниться у меня. Согласно ей я смогу предлагать вам наиболее подходящую продукцию. Проверьте, правильно ли записано ваше имя, адрес, номер телефона и электронный адрес».

Телефонные звонки клиентам

Каждую неделю вы можете выделить время для проведения телефонных звонков клиентам. Полчаса, ежедневно отведенные телефонным звонкам клиентам, будут гарантом надежности и неуклонного пути к получению стабильной прибыли.

Повод для звонка клиентам:

- Повторные заказы продукции.
- Специальные способы продвижения продукции или конкурсные программы.
- Акции для клиентов с подарком при покупке.
- Представление новинок.
- Приглашение на Класс по красоте, тематическую встречу, класс по макияжу, презентацию новой коллекции продукции.
- Представление ограниченной коллекции продукции.
- Приглашение на бизнес-интервью.

Возможно, при первом звонке клиент не сделает заказ или у вас не получится назначить встречу. Это вполне естественно и может произойти по разным причинам: вы позвонили, когда у нее болела голова или просто не было настроения, не хотелось делать покупку или с кем-то встречаться. Запишите себе в бизнес-блокнот, что необходимо повторить звонок на следующей неделе. Научитесь не воспринимать отказы, как личную неудачу. Проанализируйте разные телефонные звонки: что получается хорошо, а что необходимо улучшить. Совершенствуйте технику ведения переговоров по телефону, и скоро вы увидите, насколько легко получается работать с клиентами с помощью звонков.

При звонке своему клиенту вы можете использовать следующий диалог:
«Алло, могу я поговорить со (имя клиентки)? (Имя клиентки), это ваш Независимый Консультант по красоте компании «Мэри Кэй». Найдется у вас несколько минут?»

Если она скажет «Да», то кратко объясните цель своего звонка:
«Я как раз проверяла свои записи и обнаружила, что вам уже необходимо заменить ваше (средство по уходу за кожей). Вам понадобится одно или два? Отлично. Я могу лично доставить его. Когда вам удобно?».

С этого момента вы можете попытаться получить дополнительные заказы на продукцию:

«(Имя клиентки), поскольку вам нравится продукция по уходу за кожей, возможно, вы хотели бы попробовать что-то еще из (образцов) продукции Mary Kay®. Мне кажется, что ваше тело заслуживает такого же внимания и ухода, как и ваше лицо. Вы согласны? Тогда я могу включить образцы в ваш заказ. Понадобятся ли вам какие-то еще виды продукции, такие, как крем для рук?».

Великолепная система.

Для успешного взаимодействия с клиентами многие используют систему «2+2+2». Она проста в использовании и заключается в следующем:

1. Позвоните своему клиенту спустя два дня после Класса по уходу за кожей, класса по макияжу или проведенной 15-минутной мини-презентации для того, чтобы узнать, нравятся ли ей новые виды продукции.
2. Сделайте еще один звонок: спустя две недели, чтобы уточнить, каков эффект от использования продукции.
3. Звоните своему клиенту каждые два месяца для того, чтобы сделать повторные заказы или предложить ему новые виды продукции. Запланируйте количество звонков в соответствии с потребностями и пожеланиями самих клиентов.

Это превосходная система для того, чтобы постоянно поддерживать отношения с вашими клиентами и следить за их потребностями. Используйте систему «2+2+2» как возможность определения того, что вы можете сделать для своего клиента и как помочь ему получить все необходимое.

Дополнительным поводом для звонка могут послужить следующие события:

- Звонок по поводу дня рождения клиентки.
- Звонок по поводу особого случая или праздника.
- Формирование и упаковка подарков к празднику.
- Доставка подарков.

Если вас часто не бывает дома, установите автоответчик. Благодаря этому, вы сможете всегда узнать, кто вам звонил, и дать возможность почувствовать себя значимой каждой позвонившей клиентке.

Помните, что клиенты – это ваш потенциал, ведь они могут стать:

1. Хозяйками класса. Счастливые клиенты становятся лучшими Хозяйками Класса по красоте.
2. Членом команды. Клиенты со временем могут принять решение строить свою карьеру в «Мэри Кэй» и стать профессиональным Консультантом по красоте, как вы!
3. Источником информации о вашем сервисе. Клиенты, которым что-либо продано с энтузиазмом, автоматически становятся вашими помощниками. Они расскажут другим женщинами о продукции Mary Kay® и вашем великолепном обслуживании.

Способы размещения заказов и их доставка

Для того чтобы ваши клиенты всегда были довольны, а вы вовремя получали свои заказы, в Компании существуют различные способы размещения заказов и доставки продукции.

Самое главное, что нужно знать при оформлении заказа:

Оплата заказа

- Заказы принимаются к оформлению на условиях **полной предоплаты**. Это означает, что в момент размещения заказа оплата за заказ должна поступить на счет Компании. Деньги поступают через 4 рабочих часа после осуществления оплаты.
- Оплату за заказ можно произвести в любом отделении сети филиалов и представительств Victoriabank. При оплате обязательно укажите ваш Консультантский номер, а также проверьте его в платежном поручении, которое вы получите в качестве подтверждения оплаты.

Заполнение Бланка заказа

- При оформлении заказа вам необходимо знать, в какой Секции находится продукция, и считать отдельно сумму по первой и по второй Секции. Именно сумма по Секции 1 в розничных ценах идет в зачет при выполнении программ Плана Маркетинга.
- Также обратите внимание, что при заказе от 1 б.е. (65 \$ в розничных ценах) и более скидка, предоставляемая Компанией, составляет 40%. На заказы менее чем на 1 б.е. скидка не распространяется.
- До оформления заказа необходимо прослушать список отсутствующей продукции на голосовом меню 259-803, клавиша 4, или на автоответчике 259-802. Также эту информацию можно увидеть на <http://online.marykay.md>. **Убедитесь, что в вашем заказе нет отсутствующей продукции!** В случае вашего согласия на замену продукции, если заказанные вами наименования отсутствуют на складе, укажите предпочтительные коды продукции для замены.
- В начале каждого промо-квартала у вас есть замечательная возможность заказать новинки продукции и специальные предложения для клиентов Компании.

Заказ можно разместить одним из следующих способов:

Вариант 1. Оформление заказов через Интернет

Для размещения заказа по Интернету вам необходимо:

- **Иметь доступ в Интернет.**

1) Вы можете подключить свой компьютер к сети Интернет дома.

2) Вы всегда можете пойти в Интернет-кафе или Интернет-клуб.

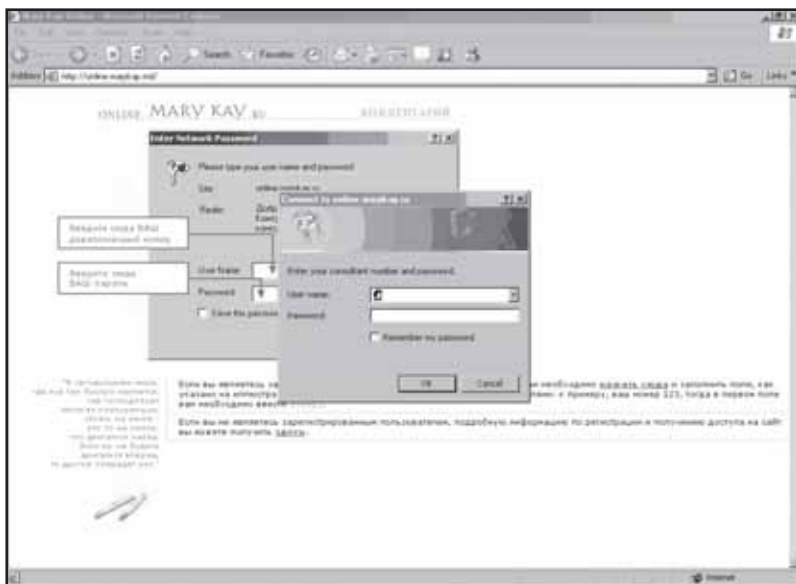
- **Стать зарегистрированным пользователем.**

Для этого необходимо заполнить купон-заявку и направить его вместе с копией паспорта в Центр Обслуживания Консультантов. Купон можно получить в Центре Обслуживания Консультантов.

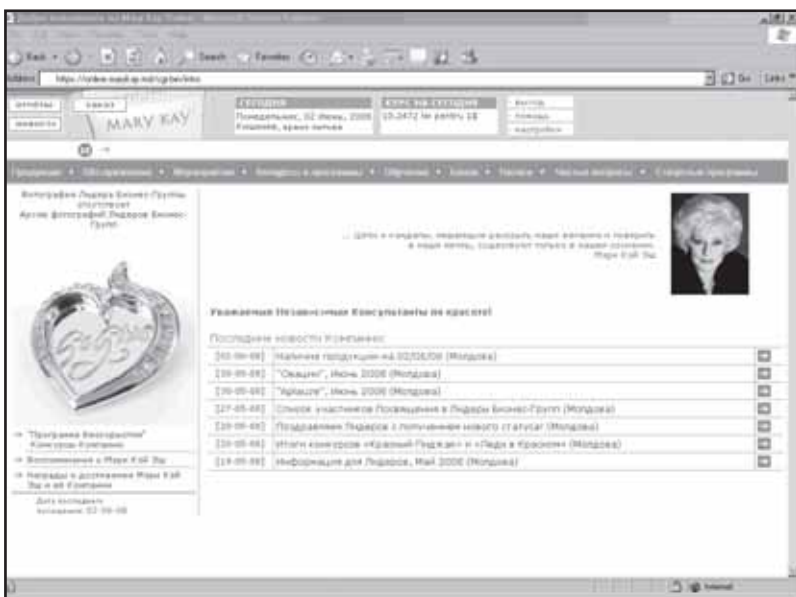
- **Зайти на Online.marykay.md.**

Попасть на Mary Kay Online вы можете следующим способом:

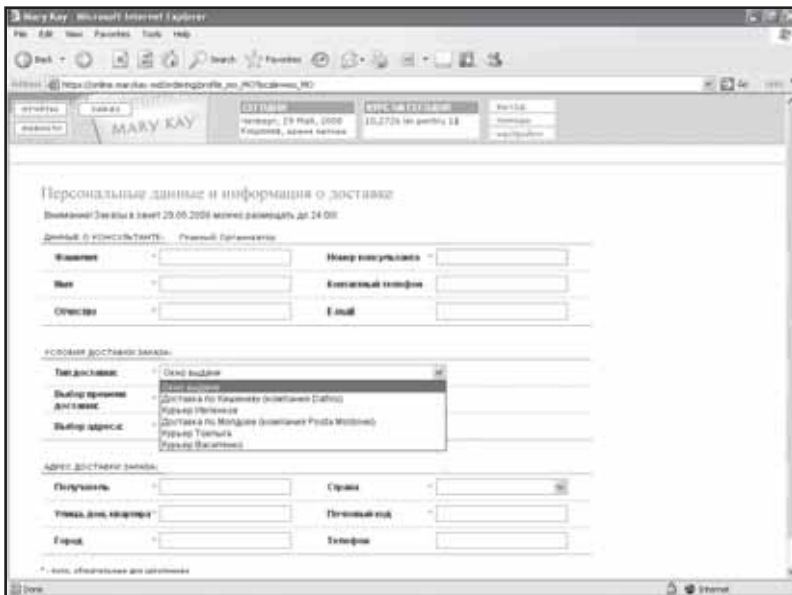
1. Наберите в адресной строке: <http://online.marykay.md>.



После загрузки страницы Mary Kay Online, вам необходимо пройти авторизацию. Для этого, в соответствующих строках окна на первой странице введите ваш Консультантский номер (User name) и пароль (Password), который, были указаны в заявке на регистрацию, затем нажмите кнопку «ОК». Если данные введены правильно, вы попадаете на страницу Online.marykay.md, где сможете увидеть последние новости Компании.

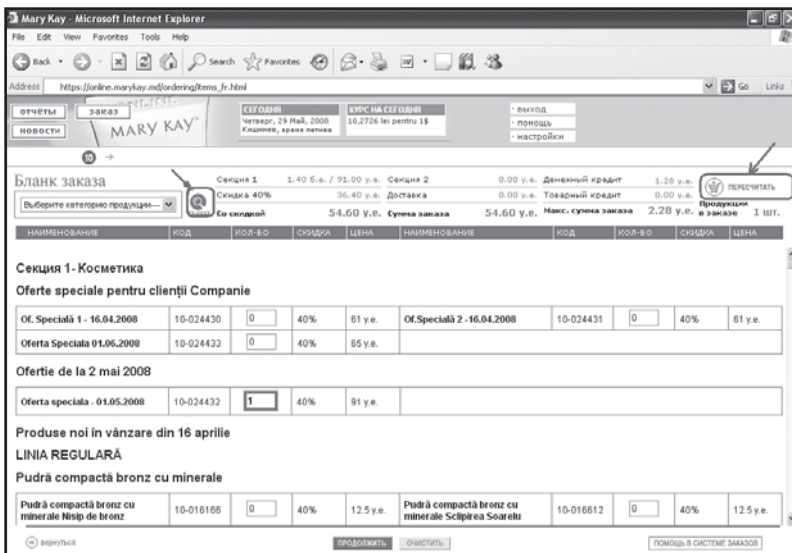


Для оформления заказа в верхнем левом углу необходимо выбрать опцию «Заказ», откроется страница «Персональные данные и информация о доставке». Заполните все необходимые поля и нажмите «Продолжить».



Следующим этапом будет заполнение «Бланка заказа». Для этого вы прокручиваете бланк, находите нужные товары и вводите необходимое вам количество.

Для быстрого поиска продукции по коду удобно воспользоваться значком, (левый верхний угол) при этом необходимо вводить восьмизначный код (например, 10-015264).

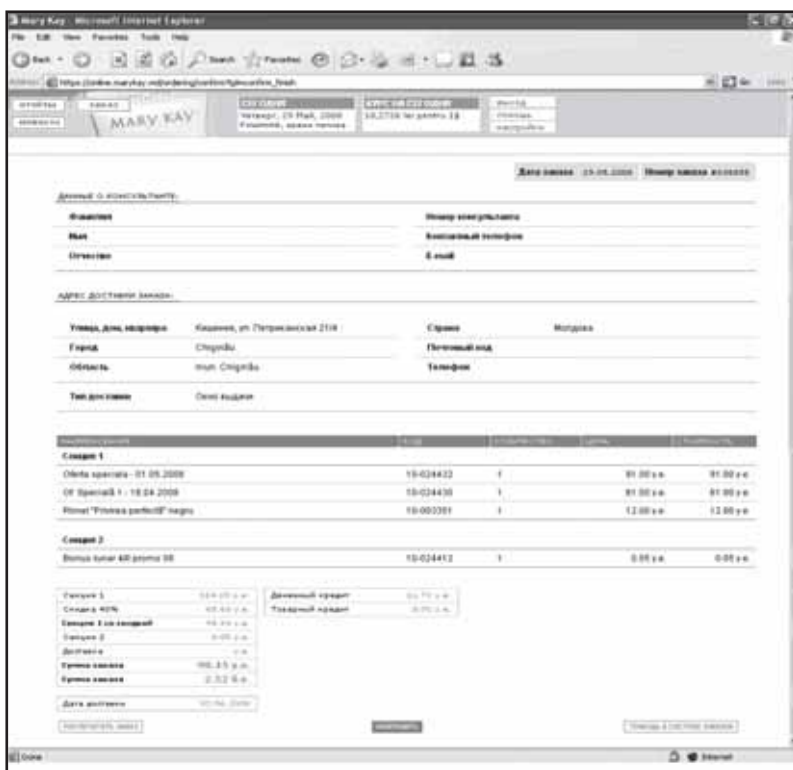


Рекомендуем вам, в процессе заполнения Бланка заказа, периодически нажимать кнопку «Пересчитать»  ПЕРЕСЧИТАТЬ (правый верхний угол).

При этом вы увидите:

- ✓ общее количество заказанной продукции,
- ✓ сумму по Секции 1 в розничных ценах,
- ✓ размер скидки,
- ✓ сумму заказа по Секции 1 с учетом скидки,
- ✓ сумму заказа по 2 Секции,
- ✓ стоимость доставки (если вы выбрали доставку),
- ✓ общую сумму заказа.

Если вы отметили все необходимые позиции, нажмите кнопку «Продолжить» внизу страницы, а затем кнопку «Подтвердить». После нажатия кнопки «Подтвердить» появляется страница «Подтверждение заказа». В правом верхнем углу страницы вы увидите номер вашего заказа. Ниже расположена таблица с заказанными вами наименованиями продукции. При выполнении условий акции или конкурса таблица будет включать наименование, код, цену и количество соответствующего подарка. Под таблицей расположены поля, в которых отражен расчет суммы вашего заказа, а также сумма, оставшаяся на вашем счету после размещения данного заказа.



Данный бланк заказа формирует:

Имя	Имя энергетика
Возраст	Акционный телефон
Отчество	Э. код

Адрес доставки заказа:

Улица, дом, квартира	Кладовая, ул. Петровская 2118	Страна	Россия
Город	Сургут	Почтовый код	
Область	Ханты-Мансийский округ	Телефон	
Тип доставки	Свой водитель		

Наименование	Ед.изм.	Количество	Цена	Подарок
Секция 1				
Одежда женская - 01.05.2009	19-024422	1	91.00 руб.	91.00 руб.
Одежда женская - 18.04.2008	19-024430	1	91.00 руб.	91.00 руб.
Космет. "Увлажняющий крем"	19-003391	1	12.00 руб.	12.00 руб.
Секция 2				
Возврат товара 400 руб. 00	19-024412	1	0.00 руб.	0.00 руб.

Секция 1	91.00 руб.	Детальный расчет	91.70 руб.
Секция 40%	40.40 руб.	Товарный расчет	37.70 руб.
Секция 1 с учетом скидки	50.60 руб.		
Секция 2	0.00 руб.		
Доставка	0.00 руб.		
Сумма заказа	91.60 руб.		
Сумма заказа	2.32 руб.		

Дата доставки: 07.04.2009

Возврат товара

Подтвердить заказ

Подтвердить и оформить заказ

Заказы, размещенные Online, принимаются круглосуточно. До 24.00 заказы принимаются в зачет текущего дня, после 24.00 - в зачет следующего рабочего дня.

Попав на сайт, вы можете не только размещать заказы, но и: просматривать отчеты или узнавать все горячие новости жизнедеятельности Компании, войдя в соответствующий раздел («Отчёты», «Новости»).

Для выполнения заказа на сайте вы сможете получить всю необходимую информацию:

- о сумме кредита;
- о комиссионных;
- о текущем бонусе;
- о наличии продукции и специальных предложениях, предоставляемых нашей Компанией, и многое другое;

Вариант 2. Оформление заказов по электронной почте.

Для размещения заказа по электронной почте вам необходимо:

-иметь доступ в Интернет.

1) Вы можете подключить свой компьютер к сети Интернет дома.

2) Вы всегда можете пойти в Интернет-кафе или Интернет-клуб.

- Заполнить **специальный бланк заказа** и отправить его на адрес

OrderMol@mkcorp.com.

Получить сам бланк заказа можно, на странице <http://online.marykay.md/> → Продукция → Бланки.

1) Убедитесь, что в вашем заказе нет отсутствующей продукции.

2) После отправки заказа вы получите ответ о том, что ваш заказ принят.

Заказы за текущий день принимаются до 18.00. После 18.00 заказы считаются следующим рабочим днем.

Хотим напомнить вам, что заказы принимаются к оформлению только при наличии полной предоплаты. Это означает, что в момент размещения заказа оплата за заказ должна поступить на счет Консультанта в Компании.

Обратите внимание! Если в вашем заказе будут неточные сведения касательно кодов заказываемой продукции, подсчетов, адреса доставки и др., ваш заказ будет отложен и с вами в течение 24 часов свяжется оператор!

Вариант 3. Оформление заказов в Центре Обслуживания Консультантов лично или через доверенное лицо по адресу: г. Кишинев, ул. Щусева, 62.

Для того, чтобы разместить заказ в Центре Обслуживания вам необходимо:

- Заполнить Бланк заказа. Вы отмечаете продукцию, которую хотите заказать, и считаете сумму заказа отдельно по первой и второй Секции, а затем и сумму заказа в целом.
- Прийти в Центр Обслуживания и передать заполненный Бланк заказа Представителю Центра Обслуживания Консультантов.
- После проверки правильности заполнения и наличия денег на счету Представитель Отдела Обслуживания регистрирует заказ и отдаёт вам корешок регистрации. Этот корешок удостоверяет прием заказа.

Внимание! Если вы хотите воспользоваться услугами доставки, курьера, экспресс-заказа или экспресс-доставки, отметьте на последней странице Бланка заказа соответствующую услугу и включите стоимость этой услуги в итоговую сумму заказа.

Преимущества заказа в Центре Обслуживания Консультантов:

- Вы или ваше доверенное лицо, что называется, из рук в руки передаете заказ и в подтверждении этой операции получаете корешок Бланка заказа.
- В Центре Обслуживания можно узнать самые последние новости, встретиться и обменяться опытом со своими коллегами – другими Консультантами по красоте.

- Оформление заказа можно совместить со встречей с потенциальным Консультантом и, назначив ее в Центре Обслуживания, продемонстрировать красочные витрины с продукцией, а также предложить ей карьеру в «Мэри Кэй», показав призы и награды, которые ждут ее в случае успешной карьеры.
- Если вы ошиблись в подсчетах, вы узнаете об этом сразу, и у вас будет возможность исправить заказ.
Мы всегда рады Вас видеть в Центре Обслуживания Консультантов в рабочие дни с 10.00 до 18.00 без перерыва на обед.

Вариант 4. Оформление и передача заказа факсимильной связью

Для размещения заказа по факсу вам необходимо:

- Заполнить специальный Бланк заказа, предварительно получив его в Центре Обслуживания.
- Отправить заполненный бланк по факсу на номер 259-801.
- После того, как вы отправили заказ по факсу, мы рекомендуем перезвонить в Справочно-Информационную службу по телефону 259-800 и удостовериться в том, что заказ действительно был принят оператором. **В случае передачи нескольких заказов необходимо уточнить прием каждого заказа.**

Заказы по факсу принимаются круглосуточно. Если заказы отправлены до 18.00, то они будут проведены текущим днем. Заказы, отправленные после 18.00, будут проведены следующим рабочим днем.

Обратите внимание, что заказы принимаются в случае, когда оплата уже поступила на счет Компании.

Внимание! Если вы хотите воспользоваться услугами доставки, курьера, экспресс-заказа или экспресс-доставки, сделайте соответствующую пометку на Бланке заказа и включите стоимость этой услуги в итоговую сумму заказа.

Вариант 5. Оформление заказов по телефону

Эта возможность позволяет вам размещать заказы, не выходя из дома или офиса, позвонив по номеру телефона в Кишинёве: 259-800.

Для того, чтобы разместить заказ по телефону:

- Вам необходимо взять Бланк заказа и отметить продукцию, которую вы хотите заказать. Вы можете выписать коды и количества отдельно или отметить их прямо в Бланке заказа. Это значительно сэкономит время вашего телефонного разговора.
- Для начала оформления заказа вам необходимо будет назвать оператору свой Консультантский номер. Если вы еще не знаете свой Консультантский номер, вы можете уточнить его у оператора, назвав ему:
 1. Фамилию, имя, отчество.
 2. Полный адрес проживания.

Внимание! Если вы хотите воспользоваться услугами курьера, доставки, экспресс-заказа или экспресс-доставки, сообщите об этом оператору до того, как вы начнете диктовать коды продукции.

- После того, как вы продиктовали оператору заказ, оператор сверит с вами коды заказанной продукции, сумму заказа по первой Секции со скидкой, сумму заказа по второй Секции и общую сумму заказа. Во время проверки правильности приема заказа вы также можете исправить коды, количество или сумму к оплате, если они не совпадают с тем, что записано в вашем Бланке заказа. Такая проверка – это единственный способ контроля правильности приема заказа. Проверка вашего заказа займет у вас не более минуты, но будет означать, что ваш заказ будет выполнен вовремя и без ошибок.
- Заказ считается принятым только после того, как вы подтвердили правильность заказанных вами кодов продукции, их количества и общей суммы заказа. После проверки и подтверждения заказа оператор назовет вам номер вашего заказа.
- **Если вы уже оформили свой заказ по телефону, вы не можете аннулировать его или внести изменения в этот заказ.**
- Если во время оформления заказа по телефону прервалась связь, вам необходимо в течение 30 минут снова позвонить по номеру 259-800 для успешного завершения вашего заказа. Если в течение 30 минут ваш звонок не поступил в Компанию, заказ будет удален.

Оформить заказ по телефону можно только в рабочие дни Центра Обслуживания с 11:00 до 18:00.

Получение заказа

Вы должны определиться сразу, когда вы хотите получить этот заказ. Существует несколько вариантов:

1. Простой заказ можно получить в Окне выдачи на третий рабочий день. Лидерам и Кандидатам в Лидеры заказы выдаются через 24 часа после размещения заказа; Окно выдачи находится по адресу г. Кишинев, ул. Петрикань, 21/4, 3 этаж. Режим работы с 9.00 до 16.30.

Выдача заказов доверенным лицам (включая Лидеров Бизнес-Групп) осуществляется только при предъявлении нотариально заверенной доверенности от самого Консультанта, а также паспорта доверенного лица.

2. Экспресс-заказ. Экспресс-заказ можно получить в Окне выдачи через 3 часа после оформления заказа. В этом случае вам необходимо оплатить стоимость экспресс-сборки – 3 у.е.

Выдача заказов доверенным лицам (включая Лидеров Бизнес-Групп) осуществляется только при предъявлении нотариально заверенной доверенности от самого Консультанта, а также паспорта доверенного лица.

Если вы хотите получить заказ в день его размещения, вам необходимо оформить его не позднее 13.30.

3. С доставкой по Кишиневу, на третий рабочий день после оформления заказа в удобном для вас диапазоне времени. Стоимость доставки заказа – 2% от стоимости заказа. Вы можете выбрать период времени, удобный вам для получения вашего заказа.

- 1 диапазон – с 10.00 до 14.00
- 2 диапазон – с 14.00 до 18.00
- 3 диапазон – с 18.00 до 21.00

Если заказ был оформлен в последний день месяца после 15.00, доставка будет осуществлена на 4-й рабочий день в указанный диапазон.

4. Экспресс-доставка по Кишиневу осуществляется на следующий рабочий день после размещения заказа в указанный вами диапазон времени. Время приема заказов с экспресс-доставкой – с 10.00 до 13.30. Стоимость услуги – 5 у.е.

Обращаем ваше внимание на то, **что в первые и последние два рабочих дня месяца экспресс-сборка и экспресс-доставка не осуществляются.**

5. С доставкой по Молдове, на шестой рабочий день после оформления заказа.

Заказы поступают в местное почтовое отделение, так что доставка осуществляется во все населенные пункты Молдовы (кроме Приднестровья), где есть почтовое отделение. Стоимость доставки заказа – 3% от стоимости заказа. Вы получите извещение о приходе вашего заказа в почтовое отделение, и вам необходимо будет в течение 14 дней с момента получения извещения забрать заказ.

Важные адреса и телефоны Компании:

Офис и Центр Обслуживания Консультантов:

MD-2012, г. Кишинев, ул. Щусева, 62

Режим работы: Пн.-Пт. 10.00 – 18.00

Телефон: 259-800

Факс: 259-801

Автоответчик: 259-802

Голосовое меню (круглосуточно): 259 803

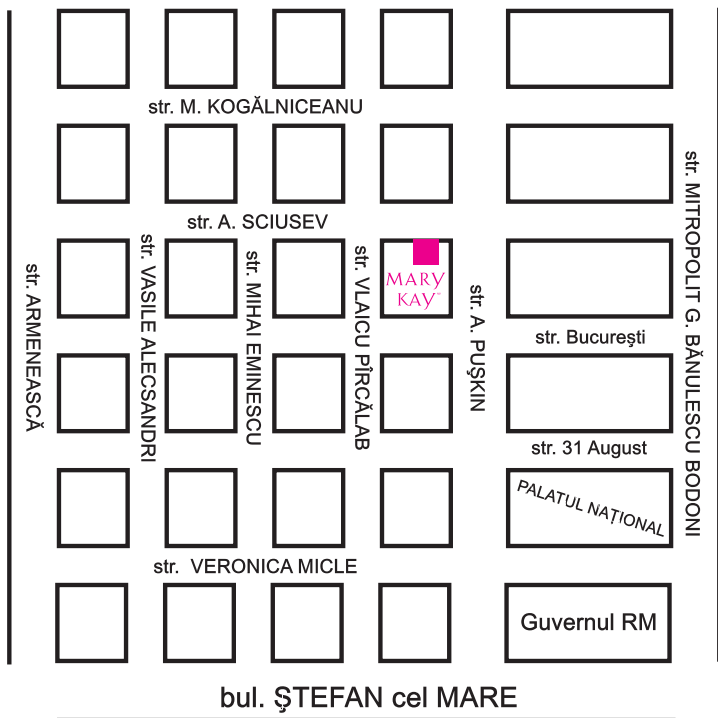
Справочно-информационная служба:

Режим работы: Пн.-Пт. 11.00 – 18.00

Телефон: 259-800

E-mail Справочно-информационной службы: mdhelpdesk@mkcorp.com

E-mail для размещения заказов по электронной почте: OrderMol@mkcorp.com.



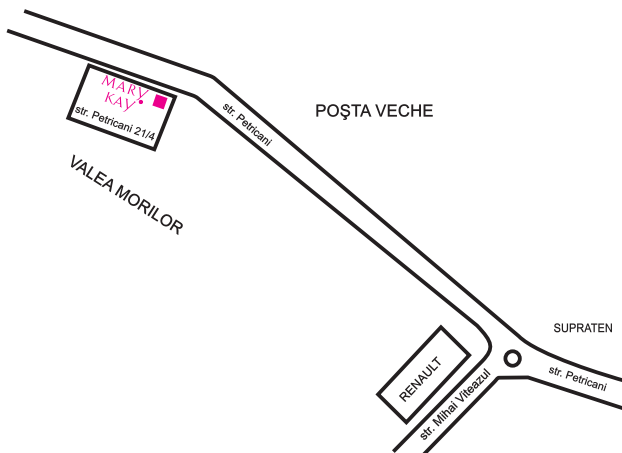
Склад и Окно выдачи

г. Кишинев, ул. Петрикань, 21/4, 3 этаж.

Режим работы: Пн.-Пт. 9.00 - 16.30

Схемы проезда на склад:

- На автобусе № 16 или маршрутном такси № 106 от Центральной Бани. Эти маршруты также проезжают мимо Цирка.
- На маршрутном такси № 114 от Центрального рынка (ул. Армянская, угол бд. Штефана чел Маре.)
- На маршрутном такси № 152 от р.Чеканы (через р.Рышкановка) и с р. Буюканы.



Голосовое меню компании «Мэри Кэй(Молдова)».

Голосовое меню – это самый быстрый и эффективный способ получить последнюю информацию из Центра Обслуживания Консультантов.

Нет необходимости ждать, пока освободится оператор и сможет ответить на ваш звонок.

Вы можете получить самую свежую информацию именно в тот момент, когда это нужно Вам и в любое время суток!

Для этого Вам достаточно лишь позвонить на Голосовое меню по тел: 259-803 (круглосуточно). Мы предусмотрели возможность прослушивания информации на румынском и русском языках.

Воспользоваться Голосовым меню Вы можете при наличии тонового набора у Вашего телефонного аппарата.

Если же Ваш телефонный аппарат не поддерживает тоновый набор, полную информацию о продукции и новостях Компании Вы также можете прослушать круглосуточно, воспользовавшись автоответчиком Компании по тел: 259-802.

Клавиша	Описание
Клавиша 1	Информация о курсе доллара, дате выполнения заказов и режиме работы Центра Обслуживания Консультантов и Склада.
Клавиша 2	Состав Стартовых наборов «Делюкс» и «Выбор времени» для Консультантов-новичков.
Клавиша 3	Информация о новинках продукции и специальных предложениях Компании.
Клавиша 4	Текущий и квартальный бонус, а так же список заканчивающейся и отсутствующей продукции.
Клавиша 5	Информация о доставке.
Клавиша 6	Информация о специальных мероприятиях и других новостях отдела Маркетинга.
Клавиша 7	Переключение на румынский язык.
Клавиша 8	Возврат на начало приветствия.
Клавиша 9	Переключение на секретаря Компании.

Возможности Интернета в работе Консультанта

Новые технологии уже успели стать неотъемлемой частью нашей жизни. Они позволяют нам больше времени заниматься своей карьерой и семьей, а то, что раньше занимало у нас большую часть времени, становится простым и легким. Теперь мы не можем себе представить жизнь без мобильного телефона, стиральной машины-автомата и Интернета.

Online.marykay.md – сайт, на котором вы найдете информацию, необходимую для успешной и быстрой работы:

- данные о личном кредите, кредитах своей команды;
- информацию о личных продажах и продажах членов своей команды;
- адреса членов своей команды;
- новости Компании.

Зарегистрированным пользователем сайта **online.marykay.md** можно стать, заполнив Купон, который можно получить в Центре Обслуживания Консультантов. Заполненный Купон и копию первой страницы паспорта необходимо прислать по почте, по факсу или передать в офис Компании и в течение 5 рабочих дней ваш доступ на сайт будет активирован.

Почему только Консультанты по красоте могут подключиться к Mary Kay Online?

Сервис, предлагаемый Компанией, предназначен только для действительных Консультантов по красоте «Мэри Кэй» и содержит информацию, необходимую для ведения бизнеса. Поэтому доступ осуществляется по паролю. Вам необходимо быть активным Консультантом, чтобы воспользоваться сведениями нашей базы данных. Консультанты со статусом «Т» не смогут получить доступ на этот сайт.

Как помогает Mary Kay Online бизнесу Консультанта?

Оперативная информация - это то, что помогает нам принимать верные и, главное, своевременные решения. Mary Kay Online - как раз тот инструмент, который позволит быть вовремя осведомленным об изменениях своего счета, о тех нескольких базовых единицах, которых Вам может не хватить до победы, о последних новостях, происходящих в Компании, о новой продукции, новых мероприятиях или правовых аспектах Вашей деятельности.

В настоящий момент **Mary Kay Online** состоит из трех разделов:

- «Отчеты»
- «Новости»
- «Заказ»

Отчеты

В этом разделе созданы следующие подразделы:

«Кредиты»

Информация о состоянии своего счета и счетов своей Личной Группы.

«Текущие продажи»

Информация о личных продажах и продажах Личной Группы в текущем месяце.

«Итоги прошлого месяца»

Информация о результатах продаж за прошлый месяц (личные, Личной Группы), а также анализ соотношения общего количества Консультантов, Новичков, активных и терминированных в Личной Группе.

«История продаж»

Личные продажи с момента регистрации в Компании. Продажи Личной Группы за последние 12 месяцев или за любое другое время существования таковой.

«Адреса»

Контактная информация о Консультантах вашей Личной Группы с возможностью сортировки данных по Консультантскому номеру, фамилии, городу проживания.

«Даты»

Здесь представлены даты рождения, даты начала работы в Компании Консультантов вашей Личной и Бизнес-Группы.

Новости

Также на сайте online.marykay.md можно быть уверенной, что обладаешь самой свежей информацией и знаешь все последние новости Компании на самые разные темы, включая такие как:

- Продукция
- Обслуживание
- Мероприятия
- Конкурсы и программы
- Банки
- Частые вопросы
- Статусные программы.

Заказ

Заказ практически мгновенно заносится в корпоративные системы. Вы сразу же получаете подтверждение системы о том, что ваш заказ принят, имеете информацию о наличии продукции во время размещения заказа и можете самостоятельно выбрать продукцию взамен отсутствующей. Вы можете распечатать свой заказ с информацией о номере, времени размещения, составе, адресе и времени доставки вашего заказа. Это намного поможет вам сэкономить ваше время и деньги.

Вы еще не зарегистрировались? Так чего же вы ждете? Это современный удобный способ узнавать новости как можно быстрее! Вам очень понравится быть пользователем [Online.marykay.md!](http://Online.marykay.md)



Конкурсные программы Компании

Одной из важных составляющих деятельности Независимого Консультанта по красоте является постановка целей и планирование. Чтобы мечта стала реальностью, необходимо сначала превратить ее в цель, а затем разработать план действий по достижению этой цели. Подсказкой в таком планировании могут стать конкурсные программы компании «Мэри Кэй».

«Любое соревнование наиболее эффективно, если соревнуетесь сами с собой. Поэтому в компании «Мэри Кэй» победителем может стать каждый!» – это слова Мэри Кэй Эш, которые как нельзя лучше отражают суть и задачи конкурсных программ, действующих в Компании.

Они разработаны специально для вас, так как с их помощью вам будет намного легче планировать свою работу в течение первого года работы в качестве Независимого Консультанта по красоте!

Конкурсная программа: «Шаг за Шагом»

Начните исполнение своих амбициозных планов с участия в программе «Шаг за Шагом».

Почему именно она? Потому что в процессе ее выполнения вы сможете развить в себе все те качества, которыми должен обладать Лидер!

Вот что говорила по этому поводу Мэри Кэй Эш: *«Живите так, как будто у вас уже есть все те качества, которые вы желаете иметь, и в итоге они у вас появятся! Ведите себя как успешная леди! И вы будете как магнит притягивать к себе успех».*

Участницы – все новые Консультанты по красоте, подписавшие соглашение с Компанией в течение указанного периода.

Условия программы предполагают 3 шага - 3 Модуля:

Модуль 1

В течение 30 календарных дней с момента оформления Соглашения:

- Разместить один или несколько заказов на 2 б.е. (130 \$ в розничных ценах, Секция 1 Бланка заказа).

Модуль 2

В течение 31-60 календарных дней с момента оформления Соглашения :

- Получить Модуль 1.
- Разместить один или несколько заказов на 2 б.е. (130 \$ в розничных ценах, Секция 1 Бланка заказа)

Модуль 3

В течение 61-90 календарных дней с момента оформления Соглашения :

- Получить Модуль 1 и Модуль 2.
- Разместить один или несколько заказов на 2 б.е. (130 \$ в розничных ценах, Секция 1 Бланка заказа).

По итогам конкурса Консультант получает подарки в соответствии с Модулем, по которому она выполнила условия.

Подарки

- По Модулю 1 - Декоративная косметика*.
- По Модулю 2 - Косметика для глаз*.
- По Модулю 3 - Специальный подарок от Компании*.

* О составе подарков читайте в действующем Бланке заказа.

Обратите внимание! 2 б.е., которые являются условием приобретения Стартового набора “Делюкс-35”, не идут в зачет выполнения условий конкурса. Таким образом, если Консультант-новичок приобрела Стартовый набор “Делюкс-35”, то ей необходимо до окончания конкурсного периода разместить заказы на общую сумму 4 б.е.

Конкурсная программа: «Красный пиджак»

Если в вашей Личной команде не более 8 бизнес-партнеров, которые активно работают в Компании и ежемесячно размещают заказы, то вы можете стать обладательницей статуса «Красный пиджак». Для этого вы примете участие в конкурсной программе и обязательно победите!

Все победительницы этой программы могут стать обладательницей в качестве награды красных пиджаков, таких же, как получают Консультанты в США и других странах! Красный пиджак из самого сердца Компании – разве это не отличный повод, чтобы укрепить свою команду?!

К тому же это еще одна возможность продемонстрировать всем ваше отличное чувство стиля. Если женщина предпочитает красный цвет в одежде, это говорит о ее стремлении и способности к активному действию, лидерству, борьбе, а также характеризует ее как человека, который просто не может сейчас позволить себе покой. Участницами могут стать все Консультанты по красоте, кроме тех, кто: были победительницами конкурсов «Красный Пиджак», проведенных Компанией в предыдущих годах, и тех, кто когда-либо получали статус Кандидата в Лидеры или Лидера Бизнес-Группы.

Если Консультант подписала соглашение с Компанией не в первый месяц одного из Семинарских кварталов, она может принять участие в данной программе только со следующего квартала.

Условия вступают в силу каждый Семинарский квартал. Программа длится в течение 1 квартала.

Условия

- Количество членов Личной Группы по итогам месяца, предшествующего началу выполнения конкурсной программы, должно быть не более 8 Консультантов.
- Быть активной в каждом из трех конкурсных месяцев, то есть ежемесячно размещать заказы на сумму 1 б.е.
- Пригласить для работы в Компанию 5 и более новых Консультантов, которые оформят Соглашение и разместят 1 активный заказ в течение Конкурсного периода.
- Общий объем продаж Личной Группы должен составлять 25.00 б.е. и более за конкурсный период (личный объем продаж участницы конкурса не учитывается).

Награды

- 80% скидка при покупке Красного Пиджака.
- Письмо-поздравление от руководства Компании.
- Приветствие на сцене Конференции по Карьере и Молдавского Национального Семинара.
- Значок «Красный Пиджак».

Подробнее о конкурсах и наградах Компании вы можете узнать на страницах брошюры «Конкурсные программы Семинарского года».

Мы не сомневаемся, что вы всегда будете полны энтузиазма, уверенности в себе и в нашей Компании. И тогда успех вам обеспечен!

Глава 5



Команда

Изучив информацию, размещенную в этой главе, вы узнаете, какие преимущества получите, приглашая для ведения бизнеса в Компании бизнес-партнеров. Вам будут предложены методы, при помощи которых вы можете создать команду единомышленников.

Если вы давно мечтаете о карьере, то эта глава для вас!

«Будьте командным игроком. Помните, что успех не всегда зависит только от вас, он связан с работой и свершениями членов вашей команды. Вы ограничиваете свой потенциал, пытаясь все делать самостоятельно».

– Мэри Кэй Эш

МЕЧТЫ

Сейчас вы знаете, что такое бизнес «Мэри Кэй» в целом. Вы понимаете, что это просто и увлекательно. У вас есть все, чтобы начать действовать. Активность - это то, что определяет ваш профессиональный рост, ваши доходы, успешность вашего бизнеса. Создайте план действий на первый месяц вместе со своим Лидером или Главным Организатором, в котором будут отражаться ваши цели не только по продаже продукции, но и привлечению бизнес-партнеров.

Ответьте на следующие вопросы:

Кто может стать моими бизнес-партнерами?

Какие преимущества я получу, создавая команду?

Действия, которые помогут вам добиться успеха:

В работе с клиентами:

- Назначение встреч с клиентами (используйте все 5 способов работы с клиентами).
- Создайте хороший мини-склад продукции.
- Внимательно изучите всю литературу, предлагаемую Компанией и Лидером.
- Зарегистрируйте свою электронную почту.
- Расскажите всем знакомым о вашем бизнесе, предоставьте им возможность познакомиться с продукцией и Компанией с помощью брошюр «Образ» и «Любимому клиенту».
- Проведите бизнес-дебют, на котором вы расскажете гостям о своем бизнесе, компании «Мэри Кэй» и представите продукцию.

В карьере росте:

- Посещайте все собрания Бизнес-Группы, мероприятия Лидера Бизнес-Группы и Компании.
- Распишите свой план действий и цели в бизнесе вместе со своим Лидером.
- Назначайте как можно больше встреч: 15-минутных презентаций, классов, тематических встреч.
- Посетите 5 бизнес-интервью, которые проводит Лидер и Главный Организатор.
- Участвуйте в конкурсных программах Компании и Лидера Бизнес-Группы, направленных на построение команды.

В построении бизнеса:

- Создавайте план работы на день, на неделю, на месяц.
- Распределяйте получаемую прибыль как 60/40. 60% прибыли всегда вкладывайте в ваш бизнес.
- Создайте свою Карту Мечты и повесьте ее у себя дома, на видном месте.
- Используйте визитные карточки и Брошюры для проведения бизнес-интервью для работы с клиентами и бизнес-партнерами.

Процесс создания команды и этапы рекрутирования:

Обратите внимание на 2 важных момента привлечения новых Консультантов:

- У вас должно быть желание работать с этим человеком и гордость за то, что он – член вашей команды.
- 2 ключа к построению команды – профиль клиента и проведение классов и презентаций.

Хотите узнать, как сделать ваш бизнес более доходным? Используйте правило 60/40. 60% прибыли всегда вкладывайте в ваш бизнес.



Ключевые характеристики потенциальных бизнес-партнеров:

- Понимание и принятие основных принципов Компании.
- Участие в Классах по красоте, презентациях.
- Любовь к продукции.
- Желание обучаться и работать.
- Желание вести свой бизнес и настрой на карьерный рост.
- Вера в возможности «Мэри Кэй».
- Позитивный настрой и доброжелательность.

Четырехэтапный план рекрутирования

Как вы помните, в компании «Мэри Кэй» есть три пути построения собственного бизнеса и получения дохода. Ранее мы подробно рассказали о работе с клиентами и продвижении продукции. **Второй путь – построение команды.** Построение команды и успешная работа с вашими бизнес-партнерами позволяет вам получать большую прибыль. Как только вы становитесь Организатором, вы начинаете получать вознаграждение, которое зависит от объема заказов вашей личной команды. Когда вы работаете с клиентами по Полному кругу, то многие из ваших клиентов вскоре начинают карьеру Консультанта и становятся вашими бизнес-партнерами. Не забывайте предлагать вашим клиентам возможности работы и карьерного роста в Компании. Помните, что ваше предложение - это прекрасный подарок и вера в потенциальные возможности клиентов.

Когда вы работаете с клиентами на 15-минутных мини-презентациях, классах, тематических встречах, всегда определяйте для себя, кто из гостей и клиентов мог бы заинтересоваться карьерой и построением собственного бизнеса в «Мэри Кэй». Назначенные встречи - это лучшее место для поиска бизнес-партнеров. Вы работаете. Ваш бизнес растет. Наиболее эффективно строить и развивать ваш бизнес по 4-этапному плану рекрутирования, разработанному лично Мэри Кэй Эш. Это очень важный и действенный инструмент, который вам необходимо использовать при построении команды. Он содержит 4 простых шага, которые вы делаете на каждой встрече с клиентами и перспективными членами команды:

1. До проведения класса или тематической встречи узнайте у Хозяйки, кто из приглашенных гостей мог бы заинтересоваться деятельностью Консультанта и карьерными возможностями в Компании.
2. На встрече интересно и эмоционально представьте гостям вашу «Я-историю». Расскажите, почему вы приняли решение стать Независимым Консультантом по красоте и начать свой бизнес, что это значит для вас сейчас.
3. Выберите, по крайней мере, одну гостью и расскажите ей о возможностях построения бизнеса в Компании, о карьерном росте. Узнайте ее мнение о деятельности Консультанта по красоте. Предоставьте ей подробную информацию о Компании и специфике развития бизнеса Консультанта. Для этого дайте ей брошюры с информацией о Компании и назначьте дату встречи, когда вы сможете обсудить всю информацию и услышать ее мнение.
4. Предложите Хозяйке специальный подарок за гостью, которая по ее рекомендации станет Независимым Консультантом по красоте.

Как построить беседу с потенциальным бизнес-партнером

Беседа с потенциальным бизнес-партнером может быть такой:

«(Имя потенциального бизнес-партнера), я не знаю, насколько вы заинтересовались тем, что делаю я, и насколько вам знакомы возможности и преимущества карьеры Независимого Консультанта по красоте. Но я действительно восхищаюсь вашим энтузиазмом, вашей искренностью, которые я увидела в вас во время нашей встречи. Я уверена, что вы бы великолепно справились с тем, что делаю я. Хочу предложить вам просмотреть эту информацию о Компании и о бизнесе Независимого Консультанта

по красоте, которую я приготовила для вас. Вам это интересно? Великолпно! Когда вам будет удобно встретиться - в начале или в конце недели? Утром или вечером? Как насчет вторника в 15.00? Хорошо! Если вы решите, что карьера Консультанта не для вас, вы можете попробовать себя в качестве Хозяйки класса, пригласив на одну из наших встреч несколько своих подруг для знакомства с нашей замечательной продукцией и возможностями карьеры в Компании. Таким образом, вы сможете заработать кредит на покупку продукции или специальный подарок».

Проведение бизнес-интервью

Продолжительность бизнес-интервью - примерно один час. Количество человек - один, два.

Процесс проведения бизнес-интервью можно разделить на три этапа: «до встречи», «во время бизнес-интервью» и «после».

Поочередно продумывая каждый этап, вы формируете ваши будущие действия. По завершении будет возможность отследить, достигнут ли желаемый результат или ваша цель. В проведении бизнес-интервью поможет Брошюра для проведения бизнес-интервью, которая есть в вашем Стартовом наборе, а также вы можете приобрести ее по Секции 2 Бланка заказа.

«До» проведения бизнес-интервью с потенциальным членом команды:

1. Вам необходимо понять, что может заинтересовать потенциального бизнес-партнера в выборе бизнеса «Мэри Кэй». Задавая вопросы, постарайтесь узнать, чего не хватает человеку в жизни, в чем она испытывает потребность, что предпочитает.

Наиболее часто встречающиеся потребности, которые привлекают женщин начать свой бизнес в «Мэри Кэй»:

- Я хочу получить признание моих способностей со стороны других людей.
- Я хочу много зарабатывать, чтобы помочь своей семье. Например, мне нужны деньги на обучение моих детей.
- Я хочу иметь больше свободного времени, чтобы проводить его с детьми.
- У меня есть свой бизнес, но он приносит большие расходы и убытки.
- Я хочу быть финансово независимой и самостоятельной, а не только быть женой своего мужа.
- Я хочу пользоваться качественной продукцией по уходу за кожей.

Возможно, она хочет стать финансово независимой, обеспечить себя и своих близких качественной продукцией Mary Kay® или получить признание своих достижений. Рассказывая о возможностях, преимуществах и перспективах построения бизнеса в Компании, опирайтесь на информацию о личной мотивации будущего бизнес-партнера, которую вы получили в процессе беседы, то есть уделите больше времени той стороне бизнеса, в которой заинтересован потенциальный бизнес-партнер.

2. Если у вас по каким-либо обстоятельствам не получится сразу определить, что является основной мотивацией приглашенной женщины, это будет хорошая тема для начала разговора. Если вы не уверены в своих предположениях о том, что может увлечь потенциального бизнес-партнера, уточните у нее, задав вопрос напрямую: «Правильно ли я вас поняла, (имя потенциального бизнес-партнера), что вы хотите иметь такую работу:

- Которая позволит вам уделять достаточное время на воспитание дочери.
- Всегда быть хорошей хозяйкой.
- И при этом чувствовать себя уверенной и счастливой женщиной.
- Которая позволяет иметь приятный круг общения.
- И поможет материально обеспечить вашу семью?»

Вы можете начать свой вопрос словами: «Идеальная работа для вас это...» или «Самое главное для Вас в работе...»

3. Запланируйте встречу с потенциальным бизнес-партнером в удобное для вас обеих время и постарайтесь, чтобы ваша встреча длилась не более одного часа. Место встречи должно быть комфортным для проведения деловой беседы, и окружающая обстановка не должна отвлекать вас от главной цели.

4. Обязательно заранее составьте план вашего бизнес-предложения: о чем вы будете говорить, какие вопросы зададите, какие материалы покажете. Например, вы можете дать познакомиться с папкой по рекрутированию.

5. Помните о вашем имидже Независимого Консультанта по красоте. Для потенциального бизнес-партнера вы являетесь олицетворением компании «Мэри Кэй», главным носителем ценностей и культуры Компании.

Работа по Полному кругу

- Вы запланировали следующий шаг?
- Вы назначили повторную встречу или звонок после бизнес-интервью?
- Вы рассказали новому бизнес-партнеру о 5 способах продаж и работе по Полному Кругу?

Совет для успеха

На каждой встрече назначайте бизнес-интервью хотя бы с одной гостьей. Подарите потенциальному бизнес-партнеру брошюры «Образ», «Любимому клиенту», Брошюру для проведения бизнес-интервью, открытку для Хозяйки класса для того, чтобы она могла лучше познакомиться с компанией «Мэри Кэй». В начале бизнес-интервью или во время вашего звонка узнайте ее мнение о прочитанной информации.

Во время проведения бизнес-интервью

С самого начала необходимо создать атмосферу сотрудничества. Вы должны быть обязательно с хорошим настроением, покажите важность именно этой встречи, узнайте, как дела у вашей собеседницы.



Мне и моей семье очень нравится, что я стала Независимым Консультантом по красоте! Компания «Мэри Кэй» будет удивлять вас снова и снова! Расскажите о великолепных возможностях, предоставляемых Компанией, и другим женщинам.

Этапы бизнес-интервью

1. Немного о себе

Представьтесь, расскажите кратко свою «Я - историю». В «Я – истории» на бизнес-интервью сделайте акценты на возможностях, которые открываются для Консультантов по красоте и, конечно, она должна быть яркой и эмоциональной.

2. Чего хочет женщина?

Уточните актуальные потребности потенциального бизнес-партнера:

«Для того чтобы выяснить, насколько я могу вам быть полезной, мне необходимо более подробно узнать о вас, поэтому разрешите мне задать несколько уточняющих вопросов?»

Очень редко кто-то ответит «нет». Напротив, людям очень нравится отвечать на вопросы, рассказывать о себе и иметь возможность быть выслушанными. Проанализировав ответ, вы поймете причины, которые побуждают ее начать действовать. Это могут быть такие сферы, как финансы, свобода, карьера, работа, стиль жизни и так далее.

«Вы сказали, что причиной того, что вы заинтересовались нашей Компанией, было (повторите то, что было сказано). Что именно для вас это значит?»

Финансовый вопрос – один из трех главных причин, мотивирующих людей обратить внимание на частный бизнес.

- *Скажите, пожалуйста, считаете ли вы, что зарабатываете столько, сколько заслуживаете?*
- *Вы полностью удовлетворены своим заработком?*
- *Хотели бы вы всю свою жизнь работать там, где вы работаете сейчас?*
- *Планируется ли в ближайшее время ваше повышение по служебной лестнице и вместе с этим повышение заработной платы?*

Для огромного количества людей отсутствие личной свободы является причиной поиска новой работы. И это великое преимущество быть свободным во всех отношениях представляется всем в «Мэри Кэй».

- *Сколько времени вам удастся проводить с семьей?*
- *Хотели бы вы, чтобы времени на общение с семьей (увлечения) было больше?*
- *Хотели бы вы самостоятельно распоряжаться своим временем?*
- *Если бы у вас появилось свободное время, как бы вы его распределили?*

Уточните отношение собеседницы к ее работе:

Скажите, вы любите дело, которым сейчас занимаетесь?

И если в ответ слышите «нет», спросите:

- *Давайте уточним, что именно вам не нравится?*

Расскажите о том, что в «Мэри Кэй» есть возможность не только хорошо зарабатывать, но и чувствовать себя комфортно.

3. Как поймать Синюю птицу удачи?

На этом этапе обсудите с собеседницей способы реализации потребностей.

После обсуждения потребностей потенциального бизнес-партнера, предложите ей подумать о путях их достижения. Задайте вопрос: «Допустим, вы нашли возможность, решающую все эти проблемы. Что бы это значило для вас и вашей семьи?»

На данном этапе ваша основная задача – внимательно слушать, потому что ваша собеседница, отвечая на этот вопрос, сама перечислит преимущества нашего бизнеса.

После задайте такой вопрос: «Скажите, если я покажу вам, как действительно можно решить все те проблемы, о которых мы так много сегодня говорили, вы готовы принять на себя обязательства и начать действовать?»

Этот вопрос является ключевым. Если собеседница ответит вам на этот вопрос «да», то цель встречи уже достигнута. Обратите внимание: вопрос задается до того, как вы показываете продукцию, план маркетинга, Лестницу успеха и литературу Компании.

Не все ответят «да» на этот вопрос, но многие. И многие из ответивших «да» действительно начнут работать.

4. Завершение бизнес-интервью.

Познакомив потенциального бизнес-партнера с продукцией и Стартовыми наборами, папкой по рекрутированию, расскажите о возможностях карьеры и о трех путях развития бизнеса в «Мэри Кэй»: о продвижении продукции, построении команды, Лидерстве. Объясните, каким образом развитие бизнеса в компании «Мэри Кэй» поможет решить проблемы, о которых собеседница только что рассказала. Чтобы убедиться, что вы на верном пути, задайте следующие вопросы:

«Теперь, когда я полностью рассказала о Компании, вы видите, как возможность построения карьеры в компании «Мэри Кэй» поможет в решении ваших задач?»

Во время обсуждения этого вопроса отметьте, что ее пожелания могут осуществиться при условии активного сотрудничества, ведь «Мэри Кэй» - это бизнес.

Задайте завершающий вопрос, стараясь придерживаться формулировки и смотреть собеседнице в глаза:

«(Имя потенциального бизнес-партнера), скажите, вы видите преимущества, которые даст вам лично сотрудничество с компанией «Мэри Кэй?»»

Если предыдущие вопросы вы задали правильно, то большинство собеседниц ответят «да» и на этот вопрос.

Инструменты по привлечению бизнес-партнеров

Папка по привлечению новых Консультантов

Принцип работы с папкой: показывай и рассказывай. Уделите достаточно внимания оформлению вашей Папки по привлечению новых Консультантов по красоте. Тщательно составленная папка, как ваша визитная карточка, будет представлять вас. Папка должна содержать точную информацию, быть яркой, обращать на себя внимание. Перед бизнес-интервью можно сбрызнуть папку духами от Mary Kay®.

Возможные темы и содержание страниц папки:

1. Сертификат Консультанта (или копия).
2. Мир «Мэри Кэй» (фотография Мэри Кэй Эш, миссия и приоритеты Компании, некоторые факты из истории).
3. "Mary Kay Cosmetics" (информация о производстве и продукции).
4. Моя история в «Мэри Кэй» (яркие фотографии с Конференций и Семинаров, краткие комментарии).
5. Главные причины, почему женщины выбирают карьеру в «Мэри Кэй» (возможности и преимущества в бизнесе «Мэри Кэй»).
6. Источники дохода в «Мэри Кэй» (способы получения дохода и карьерного роста).
7. Ты можешь это получить! (лист с наградами за участие в конкурсных программах без указания базовых единиц).
8. Начало бизнеса (информация о Стартовых наборах: перечень, стоимость, модули с описанием преимуществ каждого).
9. Статьи из популярных журналов (1-2) о компании «Мэри Кэй».
10. Брошюра «Образ».
11. Справка о сертификации качества продукции.
12. Соглашение Консультанта по красоте (вкладывается только в ту папку, которую вы показываете, но не отдаете).

Выясните, все ли понятно вашему потенциальному бизнес-партнеру. При необходимости дайте дополнительные объяснения.

Вторая встреча

Продолжительность второй встречи 1 час. Возврат Папки по рекрутированию.

Во время встречи:

- Ответьте на вопросы, которые возникли у нее после просмотра Папки по рекрутированию.
- Если ваш потенциальный бизнес-партнер приняла решение перейти в статус Консультанта, подробно обсудите Соглашение с Консультантом по красоте по пунктам, объясняя каждый.
- Сообщите, какие документы ваш бизнес-партнер должна подготовить для заключения Соглашения с Компанией.
- Объясните преимущества Стартового набора «Делюкс», оставляя право выбора за ней.
- Покажите мастер-класс.
- Предложите выполнить домашнее задание.

Мастер-класс

Мастер-класс – класс для Консультанта-новичка продолжительностью 20-30 минут. Консультант показывает и объясняет этапы косметического класса. На этом классе не наносятся косметические средства, задача мастер-класса - показать красоту работы с клиентами и удовольствие, которое Консультант получает в процессе проведения класса. Во время проведения мастер-класса вы можете спросить Консультанта-новичка: «А как бы вы это сделали?»

Домашнее задание Консультанту-новичку:

1. Познакомиться с брошюрами «Азбука бизнеса», «Образ», посмотреть видео «Класс по красоте».
2. Выбрать любимое косметическое средство от Mary Kay®. Подготовить презентацию этого средства.
3. Регулярно использовать продукцию.
4. Прочитать книгу Мэри Кэй Эш «Об умении работать с людьми» и «Мечты сбываются (автобиография)».
5. Создать свой имидж Консультанта по красоте.

Помните, вашей целью является не привлечение очередного бизнес-партнера, а создание профессионального Консультанта по красоте. Поэтому следующим этапом вашей работы с Консультантом-новичком будет передача ей знаний и опыта, которые вы приобрели в процессе развития бизнеса в «Мэри Кэй». Стремитесь подготовить Консультанта таким образом, чтобы она смогла самостоятельно обслуживать клиентов.

Привлечение новых личных членов команды - кропотливая, но благодарная работа. Вложив в нее силы и душу, вы непременно получите высокую отдачу.

Возможности построения карьеры в «Мэри Кэй»

Лидерство

Лидерство – мечта Мэри Кэй для всех Независимых Консультантов по красоте. Лидерство – это больше, чем просто способ получения дохода, и больше, чем просто бизнес. Лидер – это женщина, которая воплощает в жизнь миссию Компании, улучшает жизнь других женщин и дарит им потрясающие возможности. Когда вы решите стать Независимым Лидером Бизнес-Группы, то в этом вам помогут не только ваши личные продажи и рекрутирование, но и работа всей вашей команды, поддержка и понимание со стороны других Независимых Консультантов, ваших бизнес-партнеров. Стать Лидером Бизнес-Группы – это значит стать истинным мастером своего дела, высокопрофессиональным Консультантом по красоте и Главным Организатором.

Лидер прекрасно владеет всеми способами работы с клиентами и продвижения продукции, она следует философии Компании, строит свою жизнь, согласно Золотому Правилу, и помогает в этом другим женщинам.

Узнайте подробнее о преимуществах Лидера Бизнес-Группы у своего Лидера.

Лестница успеха

Вы можете продвигаться по карьерной лестнице в «Мэри Кэй» так быстро, как вы сами хотите. Все зависит от вас! Чем выше вы поднимаетесь по лестнице, тем больше преимуществ получаете.



Независимый Ведущий Национальный Лидер (3 и более дочерних Национальных Лидера)

Независимый Старший Национальный Лидер (1-2 дочерних Национальных Лидера)

Независимый Национальный Лидер

Элитный Ведущий Лидер Бизнес-Групп (8 и более дочерних Бизнес-Групп)

Независимый Ведущий Лидер Бизнес-Групп (5-7 дочерних Бизнес-Групп)

Будущий Ведущий Лидер Бизнес-Групп (3-4 дочерние Бизнес-Группы)

Независимый Старший Лидер Бизнес-Групп (1-2 дочерние Бизнес-Группы)

Независимый Лидер Бизнес-Группы

Будущий Лидер Бизнес-Группы (8 и более личных активных бизнес-партнеров)

Независимый Главный Организатор (5 -7 личных активных бизнес-партнера)

Независимый Организатор (3-4 активных личных бизнес-партнера)

Независимый Старший Консультант (1-2 активных личных бизнес-партнера)

Независимый Консультант по Красоте (без бизнес-партнеров)

Независимый Консультант по Красоте (без бизнес-партнеров)

Независимый Старший Консультант (1-2 активных личных бизнес-партнера)

Как Независимый Консультант и Независимый Старший Консультант вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Участвовать в различных мотивационных программах Компании, получая награды.
- Участвовать в Конференциях по карьере и Национальном Семинаре.
- Получать ежемесячно в подарок корпоративное издание «Arlauze» вместе с заказом продукции.

Независимый Организатор (3-4 активных личных бизнес-партнера)

Как Организатор вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой
- Получать доход от продажи продукции
- Получать 4% вознаграждения от общего объема продаж личных членов команды в оптовых ценах, при условии личной активности*.
- Участвовать в различных мотивационных программах Компании, получая награды.
- Участвовать в Конференциях по карьере и Национальном Семинаре.
- Получать ежемесячно в подарок корпоративное издание «Arlauze» вместе с заказом продукции.

Независимый Главный Организатор (5 -7 личных активных бизнес-партнера)

Как Главный Организатор вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 8% вознаграждения от общего объема продаж членов личной команды в оптовых ценах при условии личной активности*.
- Участвовать в различных мотивационных программах Компании, получая награды.
- Возможность носить Красный Пиджак.
- Участвовать в Конференциях по карьере и Национальном Семинаре.
- Получать ежемесячно в подарок корпоративное издание «Arlauze» вместе с заказом продукции.

Будущий Лидер Бизнес-Группы

Кандидат в Лидеры Бизнес-Группы (DIQ) (8 и более личных бизнес-партнеров)

Как Будущий Лидер Бизнес-Группы и Кандидат в Лидеры Бизнес-Группы вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 12% вознаграждения от общего объема продаж членов личной команды в оптовых ценах при условии личной активности*.
- Участвовать в различных мотивационных программах Компании, получая награды.
- Участвовать в Конференциях по карьере и Национальном Семинаре.
- Получать ежемесячно в подарок корпоративное издание «Arlauze» вместе с заказом продукции.

Независимый Лидер Бизнес-Группы

Как Независимый Лидер Бизнес-Группы вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 4-12% вознаграждения от общего объема продаж членов личной команды в оптовых ценах при условии личной активности**.
- Получать 9-13% вознаграждения от общего объема продаж своей Бизнес-Группы**.
- Получать бонус от 50.00 до 1500.00 \$ от общего объема продаж членов своей Бизнес-Группы.

* Личное вознаграждение выплачивается ежемесячно в форме дополнительной скидки (товарного кредита).

** Начиная со статуса Лидера Бизнес-Группы вознаграждение выплачивается в денежной форме.

- Носить Костюм и Значок Независимого Лидера Бизнес-Группы.
- Участвовать в специальном мероприятии для дебютировавших Лидеров Бизнес-Групп - «День Молодого и Старшего Лидера Бизнес-Групп».
- Участвовать в специальных конкурсных программах Компании для Лидеров Бизнес-Групп, получая награды и путешествия.
- Возможность участвовать в программе «Авто» и стать обладателем награды - автомобиля с логотипом Компании.
- Получать ежемесячные информационные издания от Компании.
- Участвовать в Конференциях по карьере и Национальном Семинаре.
- Участвовать в специальных конкурсных программах для Лидеров Бизнес-Групп.
- Получать ежемесячно в подарок корпоративное издание «Aprauze» и специальное издание для Лидеров Бизнес-Групп газету «Информация для Лидеров».

Система начисления вознаграждения Лидера Бизнес-Группы за заслуги по развитию рынка

Объем продаж Личной Бизнес-Группы (в базовых единицах)	% вознаграждения от объема продаж (в оптовых ценах)	Бонус (\$)
0 - 99.99	9	0
100 - 124.99	11	50
125 - 199.99	11	300
200 - 299.99	11	400
300 - 399.99	13	500
400 - 499.99	13	600
500 - 599.99	13	700
600 - 699.99	13	900
700 и более	13	1500

Независимый Старший Лидер Бизнес-Групп (1-2 дочерние Бизнес-Группы)

Будущий Ведущий Лидер Бизнес-Групп (3-4 дочерние Бизнес-Группы)

Как Независимый Старший Лидер Бизнес-Групп и Будущий Ведущий Лидер Бизнес-Групп вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 4-12% вознаграждения от общего объема продаж членов личной команды в оптовых ценах при условии личной активности.
- Получать 9-13% вознаграждения от общего объема продаж членов своей Бизнес-Группы.
- Получать бонус от 50.00 до 1500.00 \$ от общего объема продаж своей Бизнес-Группы.
- Получать 4-4,5% вознаграждения от объема продаж дочерних Бизнес-Групп в оптовых ценах при условии выполнения минимального объема продаж вашей личной Бизнес-Группой.
- Носить Костюм Лидера Бизнес-Групп и специальный значок.
- Участвовать в Конференциях для Лидеров Бизнес-Групп.
- Участвовать в специальных конкурсных программах Компании для Лидеров Бизнес-Групп, получая награды и путешествия.
- Участвовать в программе «Авто» и стать обладателем награды - автомобиля с логотипом Компании.
- Получать ежемесячные информационные издания от Компании.
- Участвовать в Конференциях по карьере и Национальном Семинаре.
- Получать ежемесячно в подарок корпоративное издание «Aprauze» и специальное издание для Лидеров Бизнес-Групп газету «Информация для Лидеров».

Независимый Ведущий Лидер Бизнес-Групп (5-7 дочерних Бизнес-Групп)

Элитный Ведущий Лидер Бизнес-Групп (8 и более дочерних Бизнес-Групп)

Как Независимый Ведущий Лидер Бизнес-Групп и Элитный Ведущий Лидер Бизнес-Групп вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 4-12% вознаграждения от общего объема продаж членов личной команды в оптовых ценах при условии личной активности.
- Получать 9-13% вознаграждения от общего объема продаж членов своей Бизнес-Группы.
- Получать бонус от 50.00 до 1500.00 \$ от общего объема продаж своей Бизнес-Группы.
- Получать 5-6% вознаграждения от объема продаж дочерних Бизнес-Групп в оптовых ценах при условии выполнения минимального объема продаж вашей личной Бизнес-Группой.
- Носить Костюм Лидера Бизнес-Групп и получить в подарок от компании значок Ведущего и/или Элитного Ведущего Лидера Бизнес-Групп.
- Участвовать в Конференциях для Лидеров Бизнес-Групп и в Ассамблее Ведущих Лидеров Бизнес-Групп.
- Участвовать в специальных мотивационных программах Компании для Лидеров Бизнес-Групп, получая награды и путешествия.
- Возможность участвовать в Программе «Авто» и стать обладателем награды - автомобиля с логотипом Компании.
- Получать ежемесячную информационную рассылку от Компании.
- Участвовать в Конференциях по карьере и Национальном Семинаре.
- Получать ежемесячно в подарок корпоративное издание «Aprauze» и специальное издание для Лидеров Бизнес-Групп газеты «Информация для Лидеров».

Система начисления вознаграждения Старшего, Будущего Ведущего, Ведущего и Элитного Ведущего Лидера Бизнес-Групп за услуги по развитию рынка

Объем продаж Личной Бизнес-Группы (в базовых единицах)	Число дочерних Бизнес-Групп	% вознаграждения от общего объема продаж дочерних Бизнес-Групп (в оптовых ценах)
0 - 99,99	1 или более	0,0
100 - 299,99	1 - 2	4,0
100 - 299,99	3 - 4	4,5
100 - 299,99	5 и более	5,0
300 и более	1 - 2	5,0
300 и более	3 - 4	5,5
300 и более	5 и более	6,0

Независимый Национальный Лидер

Как Независимый Национальный Лидер вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 4-12% вознаграждения от общего объема продаж членов личной команды в оптовых ценах.
- Получать 13% вознаграждения от общего объема продаж членов личной Бизнес-Группы.
- Получать 5-8% вознаграждения от объема продаж дочерних Бизнес-Групп первой линии, которые не являются личными Бизнес-Группами дочерних Национальных Лидеров (см. таблицу ниже).
- Получать 5% за личные Бизнес-Группы 1-й линии дочерних Национальных Лидеров.

- Получать 3% вознаграждения от общего объема продаж в оптовых ценах Бизнес-Групп второй линии.
- Получать 2% вознаграждения от общего объема продаж в оптовых ценах Бизнес-Групп третьей линии.
- Получать единоразовую выплату в размере 4000 \$ в момент дебюта нового Лидера Бизнес-Группы 1-й линии. Национальный Лидер будет получать ежегодно в месяц дебюта этого Лидера дополнительно бонус в размере 800 \$ в случае, если совокупный объем продаж дочерней Бизнес-Группы за год составит 1500 \$ и более.
- Участвовать в специальных конкурсных программах для Национальных Лидеров.
- Получать ежеквартально бесплатные образцы новинок косметической и печатной продукции.
- Участвовать в Ассамблее Национальных Лидеров.
- Участвовать в ежегодном Саммите Национальных Лидеров при выполнении определенных условий.
- Носить Костюм Национального Лидера.
- Пользоваться статусным автомобилем.

Объем продаж Бизнес-Групп 1-й линии (в базовых единицах)	% вознаграждения, выплачиваемый от объема продаж (в оптовых ценах)
0 - 99.99	5
100 - 199.99	6
200 - 499.99	7
500 и более	8

Независимый Старший Национальный Лидер (1-2 дочерних Национальных Лидера)

Как Независимый Старший Национальный Лидер вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 4-12% вознаграждения от общего объема продаж членов личной Бизнес-Группы в оптовых ценах.
- Получать 13% вознаграждения от общего объема продаж своей Бизнес-Группы.
- Получать 5-8% вознаграждения от объема продаж дочерних Бизнес-Групп первой линии, которые не являются личными Бизнес-Группами дочерних Национальных Лидеров.
- Получать 5% за личные Бизнес-Группы 1-й линии дочерних Национальных Лидеров.
- Получать 3% вознаграждения от общего объема продаж в оптовых ценах Бизнес-Групп второй линии.
- Получать 2% вознаграждения от общего объема продаж в оптовых ценах Бизнес-Групп третьей линии.
- Получать дополнительное комиссионное вознаграждение в размере 5% от общего объема продаж своей Бизнес-Группы.
- Получать единоразовый бонус в размере 4000 \$ в момент дебюта нового Лидера Бизнес-Группы 1-й линии. Национальный Лидер будет получать ежегодно в месяц дебюта этого Лидера дополнительный бонус в размере 800 \$ в случае, если совокупный объем продаж дочерней Бизнес-Группы за год составит 1500 б. е. и более.
- Получать единовременные бонусы в размере 8000 \$ и ежегодные бонусы в размере 3000 \$ за развитие нового дочернего Национального Лидера любой линии (только для Национальных Лидеров на международном уровне).
- Участвовать в специальных мотивационных программах для Национальных Лидеров.
- Получать ежеквартально бесплатные образцы новинок косметической и печатной продукции.

- Участвовать в Ассамблее Национальных Лидеров.
- Участвовать в ежегодном Саммите Национальных Лидеров при выполнении определенных условий.
- Носить Костюм Национального Лидера.
- Пользоваться статусным автомобилем.

Независимый Ведущий Национальный Лидер (3 и более дочерних Национальных Лидера)

Как Независимый Ведущий Национальный Лидер вы можете:

- Заказывать продукцию с 40%-ной скидкой.
- Получать доход от продажи продукции.
- Получать 4-12% вознаграждения от общего объема продаж членов личной Бизнес-Группы в оптовых ценах.
- Получать 13% вознаграждения от общего объема продаж своей Бизнес-Группы.
- Получать 5-8% вознаграждения от объема продаж дочерних Бизнес-Групп первой линии, которые не являются личными Бизнес-Группами дочерних Национальных Лидеров.
- Получать 5% вознаграждения за личные Бизнес-Группы 1-й линии дочерних Национальных Лидеров.
- Получать 3% вознаграждения от общего объема продаж в оптовых ценах Бизнес-Групп второй линии.
- Получать 2% вознаграждения от общего объема продаж в оптовых ценах Бизнес-Групп третьей линии.
- Получать дополнительное вознаграждение в размере 5% от общего объема продаж личной Бизнес-Группы.
- Получать единовременный бонус в размере 4000 \$ в момент дебюта нового Лидера Бизнес-Группы 1-й линии. Национальный Лидер будет получать ежегодно в месяц дебюта этого Лидера дополнительный бонус в размере 800 \$ в случае, если совокупный объем продаж дочерней Бизнес-Группы за год составит 1500 \$ и более.
- Получать единовременные бонусы в размере 8000 \$ и ежегодные премии в размере 3000 \$ за развитие нового дочернего Национального Лидера любой линии (только для Национальных Лидеров на международном уровне).
- Участвовать в специальных конкурсных программах для Национальных Лидеров.
- Получать ежеквартально бесплатные образцы новинок косметической и печатной продукции Компании.
- Участвовать в Ассамблее Национальных Лидеров.
- Участвовать в ежегодном Саммите Национальных Лидеров, при выполнении определенных условий.
- Носить Костюм Национального Лидера.
- Пользоваться статусным автомобилем.

Глава 6



Этические аспекты Независимого Консультанта

Для того чтобы построить бизнес в соответствии с принципами и философией Компании, мы предлагаем вам познакомиться с информацией об этических аспектах деятельности Независимого Консультанта по красоте.



«Наша Компания носит мое имя, но у нее есть и своя жизнь. Ее жизнь – это величайшие ценности и философия, которую такие же женщины, как Вы, сделали частью своей жизни. Каждая из Вас является полноправной хранительницей духа «Мэри Кэй».

– Мэри Кэй Эш



деятельности по красоте

МЕТОД ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

Компания «Мэри Кэй» работает по методу прямых продаж. Это означает, что все Консультанты, независимо от своего статуса, покупают продукцию непосредственно у Компании на одинаковых для всех условиях. Для всех Консультантов (независимо от статуса) существуют одинаковые закрепленные скидки. Консультанты по красоте реализуют продукцию Компании непосредственно потребителю через проведение бесплатных косметических классов.

Компания → Консультант → Клиент

Компания продает Независимым Консультантам по красоте продукцию по оптовой цене, которую они, в свою очередь, предлагают клиентам по розничной цене, минуя таким образом несколько уровней дистрибьюторов. Цель каждого Консультанта – продавать продукцию клиентам по розничным ценам, а не другим Консультантам по оптовым (что характерно для компаний, действующих по принципам многоуровневого маркетинга).

Косметика Mary Kay® не продается через оптовую или розничную торговлю или предприятия бытового обслуживания, так как это лишает клиента его главного преимущества возможности покупать средства после их тщательного подбора и опробования. Торговая концепция Компании – **попробуй, прежде чем купить!** Задачей Консультанта является подбор и доставка клиентам средств, необходимых для тщательного ухода за кожей. Консультанты по красоте реализуют продукцию Компании непосредственно потребителю путем проведения бесплатных косметических классов. Услуги Консультанта являются **бесплатными** и составляют своего рода «премию» к продукции великолепного качества и широкого ассортимента, предлагаемую конечному потребителю.

Компания «Мэри Кэй» – член всемирной Ассоциации прямых продаж и соблюдает Кодекс чести и поведения членов Ассоциации. Кодекс регламентирует честное отношение к покупателю и соблюдение установленных норм продаж продукции.

Продукция компании «Мэри Кэй» не должна продаваться в розничной торговле.

Отличительной особенностью и преимуществом нашей Компании является метод, по которому она осуществляет обслуживание своих клиентов, а именно – метод прямых продаж.

Перед тем как подписать Соглашение с Компанией, каждая из вас внимательно прочитала и изучила все его положения. Слово «Независимый» в вашем статусе Консультанта по красоте означает, что вы являетесь независимым предпринимателем, осуществляющим свою деятельность на основе Соглашения. Заключив Соглашение, вы тем самым согласились действовать в рамках предложенной концепции по продажам, основная идея которой сводится к следующему: продукция Mary Kay® не поступает и не продается на предприятиях розничной торговли и бытового обслуживания (магазины, рынки, ларьки, прилавки, салоны красоты...).

Согласно статье 1 Соглашения, Независимые Консультанты обязуются «... продавать продукцию Mary Kay® потребителям исключительно методом прямых продаж путем бесплатной демонстрации продукции через проведение бесплатных косметических классов...», и согласно статье 2 – «... не продавать или не демонстрировать данную продукцию на предприятиях розничной торговли или бытового обслуживания...». Иными словами, вы предлагаете клиенту индивидуальное обслуживание, имеющее ряд отличий от услуг, действующих в других компаниях.

Выставление продукции Mary Kay® в розницу обесценивает не только продукцию, но и звание Независимого Консультанта по красоте, и в одно мгновение перечеркивает доброе имя Компании, безукоризненная репутация которой создавалась на протяжении многих лет самоотверженным трудом сотен тысяч Консультантов по красоте, работающих в разных странах мира. Поэтому Компания не может игнорировать случаи появления нашей продукции в розничной продаже и уделяет особое внимание защите и поддержке имиджа компании «Мэри Кэй».

Многие из вас, связав свою жизнь с «Мэри Кэй», поставили себе цель – стать настоящим профессионалом, Консультантом по красоте компании «Мэри Кэй». Поэтому мы обращаемся к вам с призывом безукоризненно следовать правилам работы в Компании и поддерживать высокую репутацию звания Независимого Консультанта по красоте «Мэри Кэй».

ЭТИКА ПОВЕДЕНИЯ НЕЗАВИСИМОГО КОНСУЛЬТАНТА ПО КРАСОТЕ КОМПАНИИ «МЭРИ КЭЙ»

1. Независимый Консультант по красоте осознает свою принадлежность к Компании, работающей по принципу прямых продаж, что подразумевает статус независимого предпринимателя, работающего по принципу прямых продаж, то есть предлагающего товар и услуги посредством демонстрации и объяснений (презентации) в любых местах, исключая предприятия розничной торговли и бытового обслуживания (рынки, киоски и прочее).
2. Независимый Консультант по красоте хорошо понимает, знает и соблюдает все положения подписанного с Компанией Соглашения, поддерживает политику, проводимую Компанией. Независимый Консультант по красоте самостоятельно отвечает за свой бизнес в соответствии с принятыми на себя обязательствами, предпринимает все меры по своевременной уплате налогов и ведению отчетности.
3. Независимый Консультант по красоте, используя рекомендуемую Компанией информацию, приглашает своих клиентов на бесплатную консультацию, презентацию – класс по уходу за кожей, который проводится в непринужденной обстановке в домашних условиях или иных местах (кроме предприятий розничной торговли), и во время встречи представляет продукцию, а также услуги.

4. Независимый Консультант по красоте осознает всю важность честного и справедливого отношения к своим клиентам, всегда заботится об удовлетворении нужд клиента. Независимый Консультант по красоте представляет клиенту полную и правдивую информацию о продукции Компании и своих услугах.
5. Независимый Консультант по красоте всегда представляется потенциальному клиенту, предоставляя в его распоряжение свою визитную карточку, в которой указаны имя, фамилия, телефоны, адрес, статус - Независимый Консультант по красоте и название Компании – «Мэри Кэй».
6. Независимый Консультант по красоте разъясняет потенциальному клиенту цели проведения класса, преимущества своего сервиса, а также отмечает обязательность совершения покупки во время класса.
7. Независимый Консультант по красоте предоставляет клиенту всю литературу, рекламные и иные материалы, выпускаемые Компанией, четко и правдиво отвечает на вопросы клиентов.
8. Независимый Консультант по красоте воздерживается от предоставления клиенту любой информации, которая может ввести в заблуждение последнего, либо Независимый Консультант воздерживается от ссылки на примеры, случаи из практики, которые в той или иной степени могут ввести клиента в заблуждение.
9. Независимый Консультант по красоте вовремя доставляет клиенту заказанную продукцию.
10. Независимый Консультант по красоте всегда аккуратно и опрятно одета, тщательно следит за своей внешностью, одеждой, обувью, соблюдает гигиену.
11. Независимый Консультант по красоте всегда и во всем поддерживает своего Лидера Бизнес-Группы и Главного Организатора.
12. Независимый Консультант по красоте постоянно совершенствует свои профессиональные знания, навыки, занимается обучением, посещает все учебные мероприятия своей Бизнес-Группы и Компании.
13. Независимый Консультант по красоте предпринимает все усилия к преодолению негативных эмоций в отношениях с другими Консультантами, не участвует в обсуждениях своих коллег и пересудах.
14. Независимый Консультант по красоте осознает всю необходимость честного выполнения квалификационных программ и конкурсов, которые проводит Компания, придерживается правил оплаты заказов, действующих в Компании.
15. Независимый Консультант правдиво рассказывает своим будущим коллегам о возможностях бизнеса с компанией «Мэри Кэй», о Плате Маркетинга Компании и системе вознаграждения, получаемого в зависимости от объемов продаж и количества Консультантов-новичков, которые заключили Соглашение с Компанией по рекомендации Главного Организатора.

Советы и рекомендации по проведению рекламной кампании Независимого Консультанта по красоте в печатных изданиях

Рекламная политика компании «Мэри Кэй» традиционно основана на личных взаимоотношениях с клиентами и высоком уровне индивидуального сервиса. Уровень ваших продаж в полной мере зависит от того, насколько вы последовательны в проведении классов, насколько вы внимательны к своим клиентам и какой уровень обслуживания предлагаете им. Любые ваши усилия, направленные на распространение информации о нашей Компании, ее продукции и услугах, способствуют нашему общему успеху. Как показывает практика, бывает вы самостоятельно размещаете объявления и прочую информацию в печатных средствах массовой информации. Как правило, эти тексты оформляются индивидуально и не всегда соответствуют принятым в Компании нормам. К сожалению, подобная информация влечет за собой негативные последствия: подрывает престиж и репутацию как самой Компании, так, несомненно, может отразиться и на вашей карьере. Крылатую фразу: «Не навреди!» в полной мере можно отнести и к рекламе. Пожалуйста, не создавайте самостоятельно рекламных объявлений с использованием логотипа Mary Kay®. Вы можете использовать логотип Mary Kay® только в рекламных объявлениях, рекомендуемых Компанией. Мы специально подготовили и предлагаем вашему вниманию советы и рекомендации по проведению рекламной кампании Независимыми Консультантами в печатных изданиях.

Где Консультант может разместить объявление?

Приступая к проведению собственной рекламной кампании, обратите внимание на следующие моменты:

- Какие газеты и журналы пользуются наибольшей популярностью среди ваших потенциальных клиенток. Если вы собираетесь разместить свое объявление в издании, которое потенциальные клиентки не читают или не доверяют размещенной там информации, то вы просто зря потратите деньги. Проведите опрос или анкетирование своих клиенток, чтобы выяснить какие газеты и журналы они регулярно читают, на какие издания подписываются.
- Просчитайте стоимость объявления и проанализируйте, насколько окупится ваше мероприятие.

Естественно, ваш выбор печатного издания должен основываться и на том, насколько достойно будет представлена торговая марка Mary Kay® в данном издании. При этом обратите внимание, что газеты с бесплатными объявлениями – далеко не самый лучший способ рекламировать ваши услуги в качестве Независимого Консультанта по красоте компании «Мэри Кэй». Напротив, мы категорически не рекомендуем размещать ваши рекламные объявления в подсобных изданиях. Не стоит забывать известную истину: «Плохая реклама – это антиреклама».

Как подготовить публикацию

Для облегчения вашей задачи и устранения возможных недоразумений мы подготовили готовые оригинал-макеты объявлений.* Просим сохранить все параметры этих объявлений, чтобы вы могли их отсканировать, а не ксерокопировать. Предлагаемые варианты объявлений составлены с учетом всего спектра ваших услуг. Следует найти газету, которая обладает оборудованием для сканирования текстов. Уже в редакции, работая с агентом по рекламе, вы должны заполнить строчку в макете, где написано Имя, Фамилия и Телефон, указав свои имя, фамилию и телефон.

* В оригинал-макетах возможны изменения в соответствии с изменениями в Законе о рекламе. Обязательно согласовывайте макеты рекламных объявлений перед их использованием с сотрудниками Компании.

Мы настоятельно не рекомендуем изменять тексты в предложенных объявлениях или размещать какую-либо информацию о возможности приобретения продукции со скидками.

Обратите внимания, что торговое имя и логотип Компании являются исключительной собственностью Компании и не подлежат каким-либо изменениям. Если по различным причинам газета или журнал не могут использовать предлагаемые макеты, то советуем вообще отказаться от размещения объявления в данном издании, потому что Компания никому не предоставляет права интерпретировать свои торговые знаки и логотип.

Выясните у рекламного агента стоимость вашего объявления и обязательно поинтересуйтесь, предоставляются ли скидки при повторной публикации.

В печатных изданиях можно встретить объявления, которые начинаются со слов «Всемирно известная компания...». В таких объявлениях название компании, как правило, умышленно не называется, и этот рекламный прием часто используют те фирмы, продукция которых не пользуется особой популярностью либо весьма сомнительного качества. Консультанты по красоте могут гордиться именем компании «Мэри Кэй». А «слепые объявления» вызывают у потенциальных клиентов только недоверие.

Как часто следует размещать объявления

Мы надеемся, что вы как профессиональные Консультанты по красоте заботитесь о своем имидже и продуманно разместите свои объявления только в тех изданиях, которые вызывают доверие у читательской аудитории. Рекламные объявления призваны помочь вам завоевать солидного клиента, который и в работе, и в повседневной жизни ценит надежность, умеренность, стабильность и качество. Чтобы объявление сработало, нужно разместить его по крайней мере три раза в одном издании, таким образом оно успеет «примелькаться» и запомниться потенциальным клиентам. Обязательно записывайте количество звонков, поступивших по объявлению. Если вы подавали свою информацию в несколько печатных изданий, то составляйте на основе собственных данных рейтинг эффективности: в каком издании объявление привлекло больше всего читателей. Проанализируйте полученные данные – это поможет вам оценить целесообразность подобной рекламы и спланировать будущие рекламные шаги.

Как еще можно рекламировать свои услуги

Вы можете распечатать какой-нибудь из текстов своих объявлений на красочной бумаге и направленно разослать их по почте в комплекте с рекламными брошюрами. Такие объявления можно раздавать потенциальным клиенткам вместо визитной карточки, но, пожалуйста, ПОЙМИТЕ и ЗАПОМНИТЕ ГЛАВНОЕ: ваши объявления – не листовки, которые распространяются в метро или на улице. Подобный метод рекламы только унижает ваше достоинство и подрывает репутацию всей Компании. «Роскошную машину нельзя купить на свалке!» - помните эти слова Мэри Кэй Эш.

Только при личном общении с потенциальными клиентами – в непринужденной беседе или при приглашении на класс – допускается индивидуальная раздача своих рекламных материалов.

Обращаем внимание всех Консультантов: только Независимым Лидерам Бизнес-Групп предоставляется право использовать в готовых объявлениях дополнительные фразы:

- «Возможность бизнеса с «Мэри Кэй»
- «Информация о возможностях карьеры»
- «О том, как начать свой бизнес с «Мэри Кэй»

Если вы хотели бы внести изменения в объявление, то предварительно направьте его текст на утверждение в Отдел Маркетинга и Продаж.

MARY KAY®

Все для Вас!

От великолепного макияжа до уникальных средств по уходу за кожей. От изысканных ароматов до новейших косметических средств. У «Мэри Кэй» есть все, чтобы выглядеть потрясающе и жить ярко.

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Создайте свой образ!

Откройте для себя макияж, специально созданный, чтобы подходить Вашему стилю, Вашей одежде и даже тону Вашей кожи. Мы вместе создадим Ваш неповторимый образ. Позвоните мне сегодня для **бесплатной** консультации.

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Простое решение - потрясающий результат

Это то, что Вы получите при использовании системы по уходу за кожей лица TimeWise® от Mary Kay®. Простая в применении, она устраняет видимые признаки старения. Простой уход за кожей, который побеждает время! Позвоните мне сегодня и попробуйте удивительную систему TimeWise® бесплатно...

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Секреты красоты

«Мэри Кэй» откроет Вам и Вашим друзьям секреты красоты. Позвоните мне и бесплатно попробуйте уникальные системы по уходу за кожей и декоративную косметику от Mary Kay®.

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Модный блеск

Самые модные оттенки теней. Попробуйте! Создайте новый образ! Просто позвоните мне для бесплатной консультации.

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Индивидуальный уход за кожей

Наконец-то создана система по уходу за кожей специально для Вас! Звоните и получите бесплатную консультацию.

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Подарки на любой вкус

«Мэри Кэй» поможет Вам решить проблему выбора подарков к любому торжеству и на любой вкус. Доставка на дом, праздничная упаковка. Список подарков от Вас наши идеи – идеальное решение всех вопросов. Звоните сегодня!

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Ароматы совершенства

Подарите себе роскошь изысканного аромата или сделайте подарок близкому человеку. Выберите свой единственный из коллекции престижных ароматов Mary Kay®. Звоните сегодня!

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Мириться с возрастом? Ни за что!

Серия специальных средств от Mary Kay®, устраняет видимые признаки старения, поможет Вам сохранить очарование юности. Позвоните сегодня и бесплатно попробуйте все средства.

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

MARY KAY®

Незабываемая свадьба

Сделайте свою свадьбу незабываемой и волшебной. Звоните, и я помогу подобрать специальный макияж от Mary Kay® Вам и Вашим гостям.

*Имя, фамилия
Независимый Консультант
по красоте
Телефон*

Правильный бизнес – язык «Мэри Кэй»

При подготовке какой-либо информации или публикации для Независимых Консультантов по красоте, либо при общении с клиентами, потенциальными новичками на тему вашего бизнеса очень важно использовать правильный бизнес-язык! В частности, некоторые слова, выражения, которые порой часто используются в жизни, могут иметь юридическое значение, отличающиеся от тех значений, которыми вы наделяете эти слова!

Мы хотели бы поделиться с вами некоторыми соображениями и наблюдениями в отношении правильной терминологии, которую вы можете использовать в отношении своего бизнеса, связанного с компанией «Мэри Кэй». Это нужно для того, что бы избежать непонимания или неверного представления со стороны людей, незнакомых с нашими методами ведения бизнеса, а также с людьми, с которыми вы ведете свой бизнес.

Так как вы являетесь предпринимателем, работающим не по найму, для вас и для всех Независимых Консультантов по красоте очень важно поддерживать ваш статус в качестве «Индивидуального Предпринимателя».

Ваша свобода в выборе средств, методов и способов ведения бизнеса отличает вас от людей, работающих по найму! Все наши рекомендации, пожелания и советы направлены на то, чтобы оказать вам необходимое содействие в достижении вами наибольшего успеха в выбранной карьере «Мэри Кэй».

Ниже в левой колонке перечислены некоторые выражения и/или действия, которые имеют юридическое значение, не соответствующее статусу «независимого предпринимателя», которым наделены вы и все Независимые Консультанты по красоте «Мэри Кэй». Компания рекомендует избегать их, не употреблять в разговоре, переписке. Заменяйте их на выражения, которые находятся на той же строчке в правой колонке.

Не следует употреблять...	Когда вы имеете в виду...
Нанимать Принимать на работу Трудоустраивать	Привлекать в бизнес
Подписывать Консультанта	Привлекать к бизнесу
Увольнять Снимать с должности	Расторгнуть соглашение (прекратить действие)
Сотрудник компании Представитель компании Агент	Независимый Консультант по Красоте Независимый предприниматель Индивидуальный предприниматель
Контролировать Следить Управлять	Помогать Мотивировать Оказывать содействие Поддерживать
Руководить Инструктировать	Помогать Советовать Рекомендовать
Обучать Тренировать	Предоставлять информацию Информировать
Заработная плата Оклад Жалованье Комиссионное вознаграждение за услуги по развитию рынка	Доход Вознаграждение Прибыль

Не следует употреблять...	Когда вы имеете в виду...
Работа Должность Профессия	Бизнес Карьера Собственное дело Собственный бизнес
Территория	Область ведения бизнеса
Требовать	Рекомендовать
Должен/ должна Обязан/ обязана	Может, рекомендуется, следует
Требовать посещения Отчетность Требуемое время Требования	Рекомендовать посетить Предоставлять информацию Возможное время Рекомендации
Выигрыш	Заслуженное вознаграждение
Победа	Достижение
Лотереи, Соревнования	Конкурсные программы
Получить автомобиль Выиграть автомобиль Бесплатный автомобиль	Получить возможность пользоваться статусным автомобилем

Словарь Независимого Консультанта по красоте

А

Активный заказ - заказ, размещенный Независимым Консультантом по Красоте по секции 1 (см Бланк заказа) на 1 базовую единицу.

Активный Независимый Консультант по красоте - Консультант, размещающий как минимум один заказ в месяц по секции 1 (см. Бланк заказа) на 1 базовую единицу.

Б

Базовая единица – 1 базовая единица равна 65 \$ в розничных ценах.

Бизнес-Группа – Консультанты по красоте, относящиеся к одному Лидеру Бизнес-Группы, объем продаж которых идет в зачет вознаграждения этого Лидера.

Бизнес-партнер – Независимый Консультант по красоте по отношению к другим членам Бизнес-Группы. Личным бизнес-партнером является Консультант по отношению к Независимому Консультанту по красоте, пригласившему его в Компанию.

Бонус – денежное вознаграждение, начисляемое Независимому Лидеру Бизнес-Группы, чья Бизнес-Группа выполнила необходимый объем продаж. Эта сумма включается в вознаграждение Лидера Бизнес-Группы.

В

Вечер награждений – грандиозный вечер в рамках Семинара, где Независимые Консультанты по красоте получают дорогостоящие награды и признание за победы в конкурсной программе «Семинарский год».

Вознаграждение – сумма в денежном эквиваленте, выплачиваемая Независимому Лидеру Бизнес-Группы за поддержку Независимых Консультантов по красоте ее Бизнес-Группы.

Встреча Ведущих Лидеров Бизнес-Групп и Национальных Лидеров - специальное мероприятие для Ведущих Лидеров Бизнес-Групп, на котором компания «Мэри Кэй» информирует о новостях, обсуждается реализация планов Компании.

Г

Главный Организатор (в карьерной лестнице) – активный Независимый Консультант по красоте, имеющий 5-7 активных бизнес-партнеров.

Д

Двор Привлечения новых Личных Членов Группы – номинация в конкурсной программе «Семинарский год», в которой удостоиваются признания лучшие Лидеры Бизнес-Групп и Независимые Консультанты по Красоте, которые в течение Семинарского года пригласили в Компанию максимальное количество новых Независимых Консультантов, выполнивших в течение Семинарского года необходимый объем продаж. Независимые Консультанты по красоте, выполнившие условия данной конкурсной программы, получают в награду брошь в виде бриллиантового шмеля.

Двор Личных Продаж – номинация в конкурсной программе «Семинарский год», в которой признания удостоиваются лучшие Лидеры Бизнес-Групп и Независимые Консультанты по Красоте, выполнившие максимальный объем личных продаж в течение Семинарского года.

Дебют – специальная церемония завершения квалификационной программы Независимого Лидера Бизнес-Группы или Национального Лидера. Новые Национальные Лидеры и новые Лидеры Бизнес-Групп вместе с Красоте, Лидеры Бизнес-Группой получают признание своего успеха на специальных мероприятиях компании «Мэри Кэй».

Дочерний Лидер Бизнес-Группы – Консультант Бизнес-Группы, выполнивший условия кандидатской программы в Лидеры Бизнес-Групп. По отношению к своему Лидеру Бизнес-Группы этот Независимый Консультант по красоте становится дочерним Лидером Бизнес-Группы первой линии.

Дух Бескорыстия – проявление доброжелательности и взаимопомощи по отношению к другим Независимым Консультантам по красоте, Лидерам Бизнес-Групп и Компании.

З

Золотое Правило – «Относитесь к людям так, как вы бы хотели, чтобы они относились к вам». Принцип, на котором Мэри Кэй Эш основала Компанию.

Заказ – продукция, выкупаемая у Компании Независимым Консультантом по красоте для продажи клиенту или для создания/пополнения мини-склада. Заказом также называют сам процесс покупки продукции Независимым Консультантом по красоте у Компании.

К

Кандидат в Лидеры Бизнес-Группы (DIQ) – активный Независимый Консультант по Красоте, подавший заявление в Компанию на выполнение Лидерской программы и имеющий 8 и более активных бизнес-партнеров в месяц, предшествующий началу выполнения кандидатской программы в Лидеры Бизнес-Групп.

Класс по красоте – это основа бизнеса Независимого Консультанта по красоте «Мэри Кэй», классический способ продажи продукции Компании. На Классе по красоте Независимый Консультант по красоте бесплатно показывает клиентам приемы грамотного ухода за кожей, макияжа, подбора ароматов. Классы помогают понять лучше потребности и желания клиентов и полностью реализуют принцип: «Попробовать, прежде чем купить».

Клятва – торжественное обещание, используемое обычно во время церемонии дебюта. Дебютировавшие Лидеры Бизнес-Групп дают клятву Лидера. Национальные Лидеры произносят клятву Национального Лидера на своем дебюте на сцене Семинара.

Конкурсная программа – это программа, способствующая карьерному росту Независимых Консультантов по красоте, направленная либо на увеличение продаж, либо на привлечение новых бизнес-партнеров. Участниками Конкурсных программ могут быть все Независимые Консультанты по красоте независимо от статуса. Победители Конкурсных программ получают специальные награды и признание от Компании.

Королева Двора – самый успешный Лидер Бизнес-Группы или Независимый Консультант по красоте в каждом Семинарском Дворе. Королева награждается большим Бриллиантовым Шмелем.

Круг Признания – главная номинация в конкурсной программе «Семинарский год», где признания удостоиваются лучшие Лидеры Бизнес-Групп за суммарный объем продаж, выполненный личной Бизнес-Группой участницы в течение Семинарского года.

Л

Лидер Бизнес-Группы – Независимый Консультант по красоте, выполнивший условие кандидатской программы в Лидеры Бизнес-Группы.

Лидерская Конференция – специальное мероприятие, организуемое Компанией для всех Независимых Лидеров Бизнес-Групп. Цели Лидерской Конференции: информирование, мотивация и признание.

Лидерский костюм – деловой костюм Лидера Бизнес-Группы. Костюм является привилегией данного статуса и обязательным атрибутом Лидера, посещающего специальные мероприятия, организованные Компанией. Цвет костюма устанавливается Компанией ежегодно.

М

Минимальный объем продаж Бизнес-Группы – суммарный объем продаж всех Независимых Консультантов по красоте данной Бизнес-Группы, установленный Компанией для поддержания статуса Лидера Бизнес-Группы. Равен 100 базовым единицам.

Мини-склад – резерв продукции, имеющийся у Консультанта по красоте для быстрого обслуживания клиентов.

Миссия Компании – «Обогащать жизнь женщин».

Модульная программа «Шаг за шагом» – при покупке Стартового набора «Делюкс», или «Выбор времени» Независимый Консультант по красоте в течение 3 месяцев может приобрести предлагаемые Компанией три модуля (модуль 1, модуль 2 и модуль 3).

Н

Набор Новичка – это набор наиболее популярной косметической продукции, которую Независимый Консультант по красоте приобретает и получает в подарок удобную круглую сумку с прозрачными отрывными кармашками. Это позволяет выбрать продукцию для мини-склада и обеспечить оперативное и профессиональное обслуживание.

Награда за Бескорыстие – награда, которую получает Независимый Консультант по красоте за Дух Бескорыстия и поддержание философии, Золотого Правила и соблюдения основных ценностей Компании. Награжденный Консультант получает специальное признание на сцене Национального Семинара, ее имя и фотография публикуются в «Aprauze».

Национальный Лидер – Независимый Лидер Бизнес-Групп, выполнивший условие программы кандидата в Национальные Лидеры Бизнес-Групп и утвержденный в данном статусе специальной комиссией в Далласе.

Независимый Консультант по красоте – статус, присваиваемый после подписания Соглашения с компанией «Мэри Кэй».

О

Объем продаж Бизнес-Группы – сумма заказов Независимых Консультантов по красоте (данной Бизнес-Группы), а также личный заказ Лидера Бизнес-Группы.

Организатор (в карьерной лестнице) – активный Независимый Консультант по красоте, имеющий 3-4 активных бизнес-партнера

П

Парад – форма признания для Независимых Консультантов по красоте на специальных мероприятиях Компании.

Приоритеты Компании – «Вера. Семья. Карьера».

Признание – программы Компании, направленные на поощрения успеха в бизнесе Независимых Консультантов по красоте компании «Мэри Кэй».

Профилерование – это наилучший способ получить наиболее полную информацию о состоянии кожи, предпочтениях, привычках клиентов. Проводится обычно на Классе по красоте при помощи разработанных Компанией «Профилей по уходу за кожей», которые Независимые Консультанты по красоте могут приобрести по второй секции Бланка заказа, а также получают в Стартовом наборе Новичка.

Р

Региональная презентация – специальное мероприятие, организуемое Компанией для всех Независимых Консультантов по красоте в регионах Республики Молдова. Цели презентации: информирование, мотивация и признание.

Рекрутерское вознаграждение – начисляется активному Независимому Консультанту по красоте, имеющему статус Организатора и выше, в размере 4-12% от продаж ее личных активных Консультантов за работу с ними и их обучение. Это – сумма в денежном эквиваленте, которая может быть использована Независимым Консультантом по красоте только для заказа продукции.

Рекрутерское вознаграждение Лидера Бизнес-Группы – начисляется Лидеру Бизнес-Группы, разместившему активный заказ, в размере 4-12% от продаж ее личных активных Консультантов за работу с ними и их обучение. Эта сумма включается в вознаграждение Лидера Бизнес-Группы.

С

Семинар – ежегодное специальное мероприятие компании «Мэри Кэй», направленное на заслуженное признание Независимых Консультантов по красоте за Семинарский год. В рамках Семинара организуется информационная программа, на которой Независимые Консультанты получают знания, необходимые для успешного развития бизнеса, признание и мотивацию.

Семинарские Дворы – «Круг признания для Лидеров Бизнес-Групп», «Двор личных продаж Лидеров», «Двор личных продаж для Консультантов», «Двор привлечения Новых Личных Членов Группы».

Соглашение с Независимым Лидером Бизнес-Групп – договор, подписываемый между Независимым Лидером Бизнес-Группы и ICS “Mary Kay (Moldova) Limited” SRL.

Специальные мероприятия – мероприятия, организуемые компанией «Мэри Кэй» для Независимых Консультантов по красоте с целью признания, мотивации и информирования. Например: Региональная презентация, Лидерская Конференция, Национальный Семинар.

Стартовый набор – основной инструмент бизнеса каждого Независимого Консультанта по красоте. Он специально разработан с учетом высокой организации и профессионализма. В составе Стартового набора Независимого Консультанта по красоте предлагается большой спектр необходимой косметической продукции, вспомогательных средств и целый пакет обучающей и информационной литературы. Стартовый набор значительно облегчает проведение Классов по красоте и помогает найти первых клиентов. Компания предлагает вам два варианта Стартового набора: «Делюкс» и «Выбор времени».

Статусный значок – отличительный знак определенного уровня карьерной лестницы Независимого Консультанта по красоте в Компании.

Т

Терминированный Консультант – Независимый Консультант по Красоте, не размещавший ни одного активного заказа в течение 1 года с даты размещения последнего активного заказа.

Ф

Фрейлина Двора – Лидер Бизнес-Группы или Независимый Консультант, занявшая 2-е или 3-е места в одной из номинации конкурсной программы «Семинарский год». Фрейлина награждается средним Бриллиантовым шмелем.

Я

Я-история – краткий, искренний, полный энтузиазма рассказ о том, почему Независимый Консультант по красоте начала свой бизнес в «Мэри Кэй», и что он значит для нее.

MARY KAY®

"Mary Kay (Moldova) Limited". Отпечатано в Молдове. Все права защищены. Код 019926 6/08