

## SUGERENCIAS PARA EVITAR CANCELACIONES

### 1. ¡NO LO DILATES!

Fechá la Fiesta Mary Kay para esta semana o, a más tardar la próxima.

### 2. QUE ELLA ANOTE EN TU AGENDA

Dale a tu Anfitriona tu agenda y dejá que **ELLA anote su nombre, dirección y teléfono** al lado de la hora que acordaron.

Mentalmente es como si firmara un pacto. **Tu Anfitriona verá que tu agenda está llena y que tomás muy en serio tu Negocio Independiente.**

### 3. ESTRECHÁ LA MANO DE TU ANFITRIONA

Esto puede parecerse curioso pero es una señal subconsciente que dice: **“¡Hicimos un trato!”** Le hace saber que Mary Kay no es un pasatiempo para vos sino ¡un negocio!

### 4. MOSTRATE MUY ENTUSIASMADA

Cuando hables sobre su Momento MK no te apures en irte una vez que tengas anotada la fecha en tu agenda. **¡TOMATE TIEMPO PARA QUE SIENTA QUE ELLA ES IMPORTANTE PARA VOS!**

### 5. TU SOCIA

Comentale que van a ser **SOCIAS** por ese día. Si ella pone todo de su parte para ayudarte, **vos harás todo para ofrecerle el mejor Momento MK posible ¡y cumplí!**

## SUGERENCIAS PARA EVITAR CANCELACIONES

### 6. ENSEÑALE A INVITAR

Decile exactamente **cómo debe hacer la invitación y a cuántas debe invitar**. Nunca des por hecho que las Anfitrionas saben cómo hacerlo aunque hayan asistido a una Fiesta Mary Kay. Algunas Anfitrionas hacen de más y otras hacen de menos.

### 7. PREMIÁ A TU ANFITRIONA

Averiguá qué es lo que quiere tu Anfitriona. **¿QUÉ VA A GANAR ELLA?** Hacé que lo anote en la **“Tarjeta de Anfitrionas”** o en tu agenda. Después ofrecele otras sugerencias de lo que puede **DESEAR**. Luego, VOS vas a anotar lo que se va a requerir en Ventas, Fechado o Iniciación para obtener lo que desea.

### 8. MOTIVÁ A TU ANFITRIONA

Envíale un **mail** o **mensaje por celular** muy breve agradeciéndole e incentivándola por ser tu Anfitriona.

- Si es la primera vez que es Anfitriona el mensaje puede decir: *“¡Felicitaciones!, vas a ser una Anfitriona Mary Kay espectacular”*.
- Si ya fue Anfitriona anteriormente puede decir: *“Gracias por compartir tu Momento MK con tus amigas, la vamos a pasar espectacular”*.

### 9. ANFITRIONA ENTUSIASMADA = GANANCIAS

La **Clienta / Anfitriona** entusiasmada va a contar sobre los productos que usa, los lanzamientos que le comentaste, etc. Quizá alguna amiga/vecina quiera alguno de ellos.

## SUGERENCIAS PARA EVITAR CANCELACIONES

- a. La Anfitriona puede anotar los encargues aunque estas mujeres no asistan específicamente a la Clase. Esto **la favorecerá** en cuanto que estos productos sumarán a los que se vendan en la Clase para que ella consiga lo que quiere. **Y para vos serán Clientas potenciales**, ya que les pedirás los datos para poder contactarlas y entregarles el pedido realizado por cada una.
- b. Así también, la Anfitriona verá la facilidad con la que se venden los productos Mary Kay, esto la preparará como una potencial integrante de tu equipo (Nuevo Inicio).

### 10. CONCURSO DE ANFITRIONAS

Cuando tengas dos o tres Situaciones de Ventas fechadas en la misma semana, podés organizar un **concurso semanal/mensual entre Anfitrionas**.

- a. Dales 1 punto por **cada peso que se venda**; 10 puntos por **cada Momento MK** que se feche; 50 puntos por **cada Nuevo Inicio** con acuerdo firmado.
- b. Luego entregá un **REGALO SORPRESA** a la Anfitriona con mayor puntuación de la semana/mes.

### 11. AGRADECELE

Enviá una **nota personal, llamala por teléfono, mandale un mail o un mensaje por celular**. Podés decirle: *“¡Mi Carrera como Consultora de Belleza Independiente es tan gratificante, gracias a vos!”*.

### 12. INVITALA AL MEETING/ EVENTO

Contale a cada Anfitriona que **tu Anfitriona más destacada de la semana/mes será tu invitada en el próximo meeting/evento de tu Unidad o Área**. Avisale a tu Directora de Ventas Independiente que vas a llevar Anfitriona/s al meeting.

## SUGERENCIAS PARA EVITAR CANCELACIONES

### 13. MANTENETE EN CONTACTO

Para evitar aplazamientos, no le des a tu Anfitriona una razón para que lo haga. **Mantenete en comunicación con ella y motivala con mucho entusiasmo en todo.**

### 14. MANTENETE EN CONTACTO

Si tenés la aplicación en tu celular, **creá un grupo de whatsapp** incluyendo a todas las Invitadas de tu próxima Fiesta Mary Kay. Para ello, deberás haber realizado previamente el **Pre-Perfilado** y haberle pedido a tu Anfitriona los teléfonos de sus amigas y permiso para contactarlas.

Podés crear el **nombre del grupo** incluyendo el Momento MK fechado y el nombre de tu Anfitriona, por ejemplo: “Fiesta de Color de Paula”, “Fiesta de Belleza de Alejandra”, “SPA Renovador Absoluto de Laura”, etc.

-Enviá durante la semana previa a la misma, **mensajes motivándolas a asistir**, compartiendo con entusiasmo preguntas y comentarios disparadores acerca de lo que pueden esperar de la Fiesta Mary Kay. Por ejemplo, podés decir:

- *“¿Sabían que los signos del paso del tiempo se deben muchas veces principalmente a la falta de hidratación? El martes les voy a contar más acerca de cómo verse divinas y jóvenes, y de cómo aprender a cuidar su piel”.*
- *“Ya tengo listas buenisimas sorpresas. ¡Estoy segura de que todas van a querer llevarse el premio que tengo para sortear entre Ustedes!”.*
- *“¡Nos vemos el martes en la casa de Laura! Gracias Lau por compartir tu Momento MK. Y chicas, siéntanse halagadas, porque sólo había 4 lugares disponibles y Lau las eligió entre todas sus amigas y conocidas!”.*

**¡Importante!** Evitá saturar a las Invitadas. Motivalas pero sin exagerar. Para ello, comunicate día por medio o dejá pasar 2 días para volver a escribirles. No querrás generar el efecto contrario.