

ČO BY SI EŠTE MALA VEDIEŤ

I. ZÁKAZNÍCKY SERVIS

II. MINIKURZ LÍČENIA

III. REGENERAČNÁ (LIFTINGOVÁ) KÚRA

IV. TELEFONOVANIE

V. PRÁCA NA HVIEZDIČKU

VI. PREHĽAD ZISKU

**... Pamätajte si, že najt'ažšia vec pri každej
práci je jej začiatok ...**

Mary Kay Ash



I. ZÁKAZNÍCKY SERVIS

Zákaznícky servis (ZS) začína už pri prvom stretnutí na hodinke krásy (HK), kde predám zákazníčke jej výhody zo ZS a priameho predaja, aby ona vedela, prečo si má kozmetiku kúpiť u mňa a nie na internete, v drogérii alebo v lekárni.



Benefity pre zákazníčku

- poradenstvo v starostlivosti o pleť,
- možnosť vyskúšať si produkty pred kúpou,
- konzultácia počas používania (či správne používa produkty a či je spokojná),
- možnosť výmeny alebo vrátenia tovaru (...Katka, keby sa náhodou stalo, že by ste potrebovali masťnejší krém, rada vám ho vymením, ustrážte si aby ste tam mali 2/3 – 75% obsahu ... V prvom rade hovorím o výmene tovaru nie o vrátení a upozorním ju aj na obsah - vyhnem sa tým špekulantkám),
- **tvoje akcie**, je to tvoj marketing, záleží od tvojej kreativity, čo chceš ponúknuť navyše zákazníčke, alebo ako ju presvedčiť, aby sa stala tvojou zákazníčkou (ak ešte nemá svoju poradkyňu!!!): minikurz líčenia, revitalizačná/ liftingová kúra (ideálne 2x do roka na jar a na jeseň), letná starostlivosť na ochranu pleti, zimná starostlivosť, profesionálne líčenie (môžeš ju napr. 1x do roka nalíčiť bezplatne na ples, alebo za symbolickú cenu 20 eur), foto premena, narodeninová zľava, vianočné balíčky, dni krásy – deň otvorených dverí, novinkový večierok, zľava alebo darček za kontakty, zľava alebo darček pre hostiteľku, septembrové balíčky z výročnej konferencie,
- **firemné akcie**: mesačné firemné balíčky, novinky, nové trendy v líčení (trend report).

Benefity pre teba

- zvyšujem si svoj kredit – vykonávam profesionálne svoju prácu, nevenujem sa jej a nevolám jej iba za účelom predaja a tým predčím očakávanie klientky - ona bude chcieť využívať moje služby,
- spokojná zákazníčka = stála zákazníčka, ak ju kontaktujem po kúpe tovaru, mám možnosť ovplyvniť, aby bola spokojná s produktmi, môžem jej vymeniť produkt, ak sme ho správne netrafili na HK, alebo ju upozorniť na správne používanie ráno aj večer, lebo efekt na pleť uvidí iba vtedy, ak to bude používať a aspoň sa jej aj míňa ☺,
- vytváram si vzťah so zákazníčkou – veľmi dôležité aj pre ponúknutie príležitosti,
- mám príjem z doobjednávok prípravkov (staré aj nové produkty) bez väčšej námahy, je oveľa ľahšie udržať si zákazníčku, než si ju získať.

AKO ROBIŤ ZS

- na HK jej poviem o **výhodách priameho predaja a výhodách mojich zákazníčok**,
- zapíšem si do diára pred ňou, že ju budem kontaktovať **na druhý deň alebo o dva dni**, aby som si potvrdila, či správne používa produkty a či môžem zavolať kontakty, ktoré mi dala (žene, ktorá si zatiaľ nič nekúpila, zavolám tiež a som k nej extrémne milá)
... Katka, chcela som sa vás spýtať ako ste sa včera u mňa cítili a či je všetko v poriadku na pleť?... Už ste určite začali používať produkty, tak si skontrolujem, či správne ☺ Ako ich používate?... Môžem zavolať dáмам na ktoré ste mi dali kontakty, vedia už o tom aký darček dostali od vás?...
- **dva (tri) týždne** ju chcem opäť vidieť, aby som sa uistila, že je spokojná, ak náhodou sa

u nej prejavila detoxikácia na pleti, tak ju môžem upokojiť, ak si nič nezobrala na HK, možno zmenila názor, alebo už mala medzitým výplatu a chce začať používať MK, alebo si chce doplniť ďalšie produkty. Na to, aby žena k vám opäť prišla musí vedieť prečo sa jej to oplatí. Musí vedieť, že k vám ide nie preto, aby minula ďalšie peniaze, ale preto, že by bola hlúpa, keby nevyužila výhody, ktoré má – **MUSÍTE JEJ TO PREDAŤ NA HK**,

- **za 2 mesiace** si upevňujem vzťah so zákazníčkou a chcem ju vidieť, aby na mňa nezabudla (dôvodov máme veľmi veľa vid'. vyššie benefity pre zákazníčku - moje a firemné akcie),
- **za 5 - 6 mesiacov** kontaktujem zákazníčky, aby som jej doplnila prípravky, ktoré sa jej už určite mihnajú.

AKO EVIDOVAŤ ZS

NA HK - na druhú stranu kozmetickkej karty si zapíšem **zakúpené produkty** + ak sa dohodneme, že doplníme niektoré produkty postupne, tak tiež si to zaznačím – **čo a kedy doplníme**. Poznačím si do diára, **kedy jej budem volať o deň, dva** a **termín 2. stretnutia**.

DOMA PO HK – na kozmetickú kartu si nalepím papierik, kde si napíšem všetky **informácie o klientke**, niečo podľa čoho si ju zapamätám, čo sa mi na nej páčilo, aká bola, kde robí, čo robí, aký má vzťah ku svojej práci, má deti, nemá deti, aké má koníčky, prečo by mala využívať výhody KP, prečo by som ju ja chcela do tímu.

Kozmetické karty mám rozdelené

- **do plastových obálok** 1. Zákazníčky, ktorým mám telefonovať
2. Zákazníčky s ktorými mám dohodnuté ďalšie stretnutie

1x MESAČNE – triedim zákazníčky do šanónov a vyberám zo šanónov tie, ktoré chcem kontaktovať tento mesiac (narodeniny, dochádzajú jej prípravky, novinky, regeneračná kúra...)

- **šanon** – zákazníčky mám rozdelené z hľadiska množstva prípravkov, ktoré si odo mňa nakúpil, zakladám si ich väčšinou po 2 mesiacoch, kedy sme sa už videli aspoň 3-krát:

1. **VIP zákazníčky**, majú väčšinou kompletnú starostlivosť o plet', prípadne aj nadstavbovú starostlivosť + ďalšie prípravky napr. na telo, parfumsy, dekoratívnu kozmetiku, stretávame sa väčšinou osobne pravidelne každého štvrtého roka – kontaktujem ich prednostne telefonicky (emaily alebo smsky posiadam iba informačne, ale nie hromadne, ale oslovujem ju menom), vždy pri novinkách, narodeninách (volám jej na začiatku mesiaca, zblahoželám a pripomením zľavu), pri úprave pleti leto-zima, v predvianočnom období, ...

O tieto klientky sa maximálne starám a rozmaznávam ich, tvoria cca 20% zákazníčok, ktoré si kúpia niečo, ale v konečnom dôsledku z nich mám 80% môjho zisku z priameho predaja.

2. **Zákazníčky bežnej starostlivosti**, majú väčšinou základnú starostlivosť, ktorú obnovujú každého pol roka, na iné prípravky ani na novinky nereflektujú – kontaktujem ich aspoň raz za 3-4 mesiace najprv informatívne osobným emailom zašlem Knihu o kráse, pozvem ju na novinkový večierok, ... a potom im zavolám, ak chcem, aby prišla na stretnutie, v mesiaci narodenín im pošlem smsku (blahoželenie + info o narodeninovej zľave).
3. **Zákazníčky – kusovky**, majú len pár prípravkov z Mary Kay, prípadne už dlho si nič nekúpili, prípadne mi od seminára neberú telefón a neozývajú sa, kontaktujem ich najmä hromadným emailom raz za 3-4 mesiace zašlem Knihu o kráse, Trend report,... nemám na nich svoj čas a energiu.
4. **Klientky, ktoré si nič nekúpili** – kontaktujem ich iba hromadným emailom alebo smskou raz za 3-4 mesiace zašlem Knihu o kráse, Trend report,... nemám na nich svoj čas a energiu.

II. MINIKURZ LÍČENIA

Líčenie a vizážistika je o praxi, ale nemusíš sa toho vôbec báť. Pozri si materiály a trénuj:

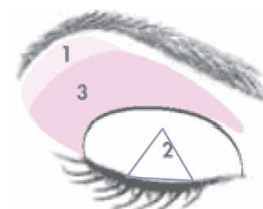
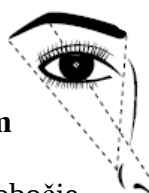
- 1.školenie SVET MK – **Dokonalý make-up** ,
- www.marykayintouch.sk – Marketing – Líčenie – **Sprievodca dekoratívnou kozmetikou (dostaneš ho vytlačený v 2.KROKU pre nové poradkyne)**
- www.marykay.sk – **Trend report, Vzhľady od vizážistov**



OBSAH MINIKURZU LÍČENIA

Polovicu tváre líčim ja a pri druhej pomáham zákazníčke a kontrolujem ju. Ak ešte nemáš prax (dobehneš to tréningom ☺), nechaj aby sa klientka líčila sama a ty jej len pomáhaj.

1. **ukážem Trend report** - vysvetli čo je in, aké sú trendy, ...
2. **zistím, čo má rada ...** Aké líčenie si predstavujete – výrazné, denné, jemné,...? Máte farbu, ktorú vyslovene neznášate? Aká farba prevláda vo vašom šatníku / vo vašich tieňoch?... , prípadne jej urobím malý kvíz, ktorý je na str. 40-41 v Sprievodcovi dekoratívnou kozmetikou. **vyčistí si zákazníčka tvár** – zdôrazním, že pre dokonalý make-up je to nevyhnutné,
3. **vyberiem jej podkladovú bázu a nanesiem jej ju štetcom** na polovicu tváre,
4. nanesiem jej **púder so štetcom** na polovicu tváre, druhú polovicu si nanáša sama,
5. ak sa dáma líči, tak jej urobím aj korekciu tváre s tmavším púdom alebo s líčenkou Sunny Spice,
6. nanesiem jej **líčka** so štetcom na púder, väčšinou používam Shy Blush z registračného kufríka,
7. upravím **obočie** ceruzkou alebo tieňom,
8. nanesiem **fixátor na očné tiene**,
9. urobím veľmi jednoduché **líčenie očí aplikátorom** (ak sa líči doma štetcom, používam štetce)
A. najsvetlejší tieň (1, Crystalline) nanesiem pod obočie, stredný tieň (2, Honey Spice) nanesiem na celé pohyblivé viečko, najtmavší tieň (3, Granit) nanesiem na očnicový oblúk,
ak mám veľké oči – 2 a 3 vymením
ak mám malé oči – 1 a 2 vymením
B. do vnútorného kútika dám 1, do stredu očka 2 a na očnicový oblúk (do vonkajšieho kútika) 3, pod obočie jemne pridám líčenu (ShyBlush)
A./B. + do stredu očka (trojuholník) môžem pridať žiarivú farbu na zvýraznenie dúhovky
10. ak nanášam **ceruzku**, dávam pozor, aby si klientka neurobila „smutné“ oči,
11. **špirálu** si klientka nanesie sama,
12. ak mám dámu v zrelšom veku **vždy použijem fixačnú ceruzku na pery** (nechám zaschnúť) **a kontúrku**,
13. **rúž a/alebo lesk** si klientka nanáša sama štetčekom !!! nie priamo na pery.
14. **uzavriem predaj** – ... Ako sa vám Katka páči váš nový vzhľad ☺ Zopakujem vám, čo všetko sme na líčenie použili. Najprv sme si vyčistili tváričku a nakrémovali. Použili sme na to prípravky, ktoré už aj máte doma (keď si na HK zobrala iba čistenie, tak jej ešte raz hovorím aj cenu krému a aj prečo by ho mala mať). Potom sme pomocou štetca naniesli podkladovú bázu, ktorá chráni pleť pred nečistotami z ovzdušia, stojí 17 eur, vydrží 6 mesiacov, veľmi pekne vám zjednotila tón pleti bez toho, aby upchala póry a zaťažila pleť...(takto prejdem všetky produkty výhoda+cena+výhoda) a nakoniec sa nezapudnem spýtať ... S čím by ste si chceli dnes urobiť radosť?



III. REGENERAČNÁ (LIFTINGOVÁ) KÚRA

Najčastejšie ju ponúkame ako druhé stretnutie dámam v zrelšom veku, ktoré sa nechcú líčiť – liftingová kúra, alebo ako regeneračnú kúru na jar a na jeseň – špeciálny benefit pre moje zákazníčky.

POSTUP

1. vyčistíme pleť **čistítkom** podľa typu pleti,
2. **BOT masku F** - necháme pôsobiť 10 minút, navlhčíme vodou (najlepšie rozprašovačom) a necháme ďalších 10 min pôsobiť, potom ju umyjeme,
3. urobíme **1. krok z Mikrodermabrázie**,
4. **Rozjasňujúca maska** - necháme pôsobiť 10 minút, navlhčíme vodou a necháme ďalších 10 min pôsobiť, potom ju umyjeme,
5. **BOT maska R** - necháme pôsobiť 10 minút, navlhčíme vodou (najlepšie rozprašovačom) a necháme ďalších 10 min pôsobiť, potom ju umyjeme alebo nanesieme na 10 minút **TW Hydratačnú gélovú masku**,
6. uzatvoríme póriky **TW tonikom**,
7. **Ukľudňujúce sérum** (2. krok z Mikrodermabrázie),
8. **TW Regeneračné sérum C+** alebo **TWr Liftingové sérum**,
9. **TW Rozjasňujúce sérum** iba ak má zákazníčka pigmentové škvrny,
10. **TW Denné sérum s SPF 30** alebo **TW Nočné sérum**,
11. **TWr Nočný krém s retinolom** (ak už ide rovno domov a má nad 45 rokov)
12. **TW Nočný komplex pre obnovu pleti**,
13. **TW Hydratačný krém proti stárnutiu** alebo **TWr Denný krém s ochranným faktorom SPF 30** (ak sa ešte líčime a má nad 45 rokov), ak sme dali TWr nočný, krém už nedávame,
14. ak je potrebné môžeme pridať ešte **F pudíng, R pudíng, Advanced alebo Vazelínku**.



Ak sa zákazníčka alebo ja ponáhľame, masky nechávame pôsobiť iba 10 minút a potom ich umyjem. Pri každom kroku jej vysvetľujem, ktorý prípravok čo robí s pleťou, pýtam sa na jej pocity a na záver jej odporučím to, čo sa jej najviac páčilo a čo jej pomôže na pleť.

IV. TELEFONOVANIE

Pred telefonovaním sa pozitívne nalad', krásne sa obleč, nalíč sa, usmievaj sa a očakávaj to najlepšie. **Napíš si skript na telefonovanie, nacvič si ho a pri telefonovaní ho nečítaj z papiera.** Nikto nemá rád naučené vety, ktoré na nás chrlia pracovníci rôznych spoločností automaticky bez osobného zainteresovania, a preto **vždy zostaň sama sebou**, buď uvoľnená, rozprávaj pozitívne, plynulo a nechaj čas žene na reagovanie.

Tvojím cieľom je naučiť sa telefonovať tak, aby si žena uvedomila že:

- predávaš sama seba, si profi a nie si skript naučená,
- robíš svoju prácu s láskou a radosťou,
- si príjemná a kludná,
- po rozhovore chce prísť ona ku tebe,
- poskytuješ tak úžasný servis, bez ktorého sa ona nezaobíde, a keď ho nezažije, tak je fakt hlúpa ☺

Ak máš strach z telefonovania predstav si, že žena, ktorej voláš, sa ťa už nevie dočkať, veľmi sa teší na skúšanie našich prípravkov a bude šťastná, že si sa jej ozvala. Funguje to!

A samozrejme pravidelne telefonuj.

Ak dostaneš odpoveď NIE, váž si tú ženu, lebo ti ušetrila veľa času, ktorý môžeš krásne využiť ☺

POZVANIE – TYPY

TYP 1. KONTAKT Z HK

„Dobrý deň, pri telefóne Katka Broska, hovorím s pani Majkou (zdrobním jej krstné meno)?“
... áno

“Super, neruším vás, môžem na minútku? „

... nie ... „V poriadku, mám pre vás darček od Evičky, kedy vám môžem zavolať?“

... áno ... „Mám pre vás darček od vašej kamarátky (vzťah aký povedala zákazníčka že k nej má) Evičky. Spomínala, že vám budem volať?“

... nie ... Asi chcela, aby to bolo pre vás prekvapenie (pauza). Evička bola u mňa na špeciálnej hodinke krásy, kde sme sa venovali jej pleti, vizáži a samým príjemným veciam (pauza). Bolo to moc fajn a Evička odomňa odišla s nádherne ošetrovanou pleťou a krásne nalíčená (pauza). Sama bola z výsledku a celého ošetrenia príjemne prekvapená a práve preto darovala aj vám takúto bezplatnú hodinku krásy (pauza). Ja vám volám teraz preto, aby sme si dohodli termín tohto stretnutia. Čo povieť (tu pokračujem, nedávam pauzu), vyhovovalo by vám to tento týždeň alebo skôr na budúci?... Môžete aj doobeda alebo vám to vyhovuje skôr poobede?... ak chcem aby prišla doobeda – Môžete prísť niektorý deň aj doobeda, aby ste si mohli užiť celý deň ten skvelý pocit na pleti? Ponúknem jej maximálne dva termíny.

... áno ... Skvele. Tak sa už určite tešíte, ako si aj vy oddýchnete u mňa na bezplatnom ošetrovaní pleti a akú nádherne jemnú pleť budete mať (pauza). Čo povieť (tu pokračujem, nedávam pauzu), vyhovovalo by vám to tento týždeň alebo skôr na budúci? (...viď vyššie).

...Ja často pracujem s kolektívom žien a vždy je z toho výborná zábava (pauza). Ak chcete Majka, môžete zavolať aj vy jednu, maximálne dve kamarátky, aby ste si to spolu super užili. A pre všetky moje hostiteľky mám navyše ešte aj darček (pauza). Napíšem vám dva dni pred stretnutím, či prídete sama alebo s kamarátkami. Dobré?...

... A kam mám prísť?...

... Vy nemusíte nikam chodiť, ja prídem za vami aj s celým prenosným kozmetickým salónom, môžete mi nadiktovať adresu... alebo ak je to problém, tak ju volám do Beauty klubu.

...Prajem pekný zvyšok dňa a teším sa na vás...

TYP 2. KONTAKT Z DOTAZNÍKA

„Dobrý deň, pri telefóne Katka Broska, hovorím s pani Majkou (zdrobním jej krstné meno)?“
... áno

Pani Majka, volám vám, lebo mám pre vás veľmi príjemnú správu (pauza). Mám pre vás pozvanie/ darčkovú poukážku na hodinku krásy, (ktorú ste získali na Interbeauty) kde sa budeme venovať vašej pleti, vašej vizáži a líčeniu (pauza). Pekne si u mňa oddýchnete a odídete s hladučkou jemnou pleťou a prekrásne nalíčená. Čo na to povieť, skvelé, že?...

...Tak sa rovno s vami dohodnem, kedy sa vám môžem venovať. Vyhovovalo by vám to tento týždeň alebo skôr na budúci? (...viď vyššie)

...Pani Majka, vy my v telefóne zniete veľmi príjemne, predpokladám že ste veľmi milá osoba (pauza). Ak sú vaše priateľky ako vy, zoberte ich so sebou, majú moje pozvanie! ALE, podmienka je, že môžete so sebou zobrať maximálne 2 ďalšie osoby, platí?...

...Napíšem vám dva dni pred stretnutím, či prídete sama alebo s kamarátkami. Dobré?...

...Prajem pekný zvyšok dňa a teším sa na vás...

Dohadovanie termínu a potvrdzujúce smsky sú rozpísané v 2.školení ZÁKLADY MK.

NÁMIETKY PRI TELEFONOVANÍ

... nemám čas ...

... juj, to vás úplne chápem. To ste ako my všetky ženy – chodíme do práce, staráme sa o domácnosť, deti, manžela, periete, varíte, žehlíte, jednoducho máte povinností až až. A teraz mi úprimne povedzte, kedy ste si našli hodinku čas na seba?...pauza ticho... A práve preto vyskúšajte si ten čas nájsť a pridajte si oddýchnuť a zrelaxovať, čo vy na to? Bude to trvať hodinku...

... Majka to vás úplne chápem, aj ja mám toho niekedy veľa. Mám si vás poznačiť a kontaktovať vás neskôr o týždeň /o mesiac, či ste už na tom lepšie s časom? (chcem zistiť, či momentálne nemá čas – kontaktujem ju neskôr, alebo sa vyhovára – nevolám jej viackrát)...

... nemám peniaze, nič si nekúpim ...

... pani Majka, toto je bezplatné, naozaj si nemusíte nič kúpiť. Hodinku krásy vám venovala ako darček vaša kamarátka Evička, ktorá vám s tým chcela urobiť radosť, aby ste si mohli oddýchnuť a mali tak krásnu jemnú pleť ako ona. Môže byť?...

... kozmetiku vôbec nepoužívam ...

... možno práve preto vám Evička darovala takýto darček, aby ste si mohli oddýchnuť a mali tak krásnu jemnú pleť ako mala ona. Môže byť?...

... používam kozmetiku od lekára ...

Dávam zisťujúce otázky, aký má kožný problém, ako dlho jej to trvá, či sa jej to zlepšuje.

... Mary Kay je hypoalergénna kozmetika, vhodná aj na citlivú pleť, ktorá sa môže kombinovať s prípravkami od kožného lekára, dokonca niektorí lekári ju aj doporučujú. Takže sa toho vôbec nemusíte báť. Vyskúšate?...

... už bola na hodinke krásy ...

... Výborne a aj používate našu kozmetiku? Kedy ste boli, už dávnejšie? A máte aj svoju poradkyňu, ktorá sa o vás stará? Ste s ňou v kontakte? Zisťujem, zisťujem, zisťujem. Ak bola niekedy pred rokom a viac a kozmetická poradkyňa ju nekontaktuje, tak jej navrhнем stretnutie ...máme teraz krásne novinky v dekoratívnej kozmetike, môžem vás nalíčiť s nimi?...

... zreagovala na výrobky, nerobili jej dobre ...

Zisťujem ako reakcia prebiehala, čo sa stalo. ... Pani Majka ak máte takýto problém svedčí to o tom, že máte extra citlivú pleť a potrebujete špeciálnu starostlivosť. Máme teraz novú radu produktov na takýto typ pleti. Ak by ste v sebe našli odvahu ešte raz vyskúšať MK, spoločnými silami nájdeme vhodné krémy a zaručujem Vám, že budete spokojná. Čo vy na to, vyskúšate ešte raz? Budeme postupovať nanajvýš opatrne...

... mám citlivú/ problematickú pleť ...

... Tak potom určite uvítate špeciálnu starostlivosť pre vašu pleť, našu radu na citlivú / problematickú pleť, ktorú si u mňa môžete bezplatne vyskúšať a pretože mám veľa takýchto zákazníčok, budem vám vedieť aj poradiť ako sa o takúto pleť starať...



Telefonovanie je úžasné, dáva Vám
možnosť všetko vybaviť vo veľmi
krátkom čase!
Šetrí Váš čas!
Tak si to vážte a užívajte si to!

V. PRÁCA NA HVIEZDIČKU

PERLA 120 b za kvartál – 40b za mesiac – 10 b (980 eur) za týždeň – 196 eur denne
- každý pracovný deň predám napr.: TW zázračnú sadu + odličovač + očný krém

Tvoj zisk 5292 eur za kvartál – 1764 eur za mesiac

SMARAGD 90 b za kvartál – 30b za mesiac – 7,5 b (735 eur) za týždeň – 147 eur denne
- každý pracovný deň predám napr.: TW zázračnú sadu

Tvoj zisk 3969 eur za kvartál – 1323 eur za mesiac

DIAMANT 60 b za kvartál – 20b za mesiac – 5 b (490 eur) za týždeň – 98 eur denne
- každý pracovný deň predám napr.: TW základnú sadu + očný krém

Tvoj zisk 2646 eur za kvartál – 882 eur za mesiac

RUBÍN 48 b za kvartál – 16b za mesiac – 4 b (392 eur) za týždeň – 78,40 eur denne
- každý pracovný deň predám napr.: TW základnú sadu + podkladovú bázu

Tvoj zisk 2116,80 eur za kvartál – 705,60 eur za mesiac

ZAFÍR 36 b za kvartál – 12b za mesiac – 3 b (294 eur) za týždeň – 58,80 eur denne
- každý pracovný deň predám napr.: TW čistiace mlieko 3v1 + podkladovú bázu + štetec

Tvoj zisk 1588 eur za kvartál – 529,20 eur za mesiac

Ďalšie BENEFITY pre teba:

- balíček produktov v hodnote 100 až 480 eur
- vecný darček od firmy
- firemné bonusy za objednávky (za každé 4b)
- hviezdička na sako, ktorá znamená vo firme prestíž!!! uznanie a potlesk
- účasť na hviezdnej večeri

Čo urobím ak myslím múdro a podnikateľsky

(na príklade zafírovej hviezdičky)

Môžem otáčať zakaždým tie isté peniaze DONEKONEČNA!!!

1 . investujem 1940,40 eur na nákup kozmetiky v hodnote 3528 eur (zafírová hviezdička) a vytvorím si super sklad (36b) - dostatočný na poskytovanie perfektných služieb klientkám. Keďže mám sklad - klientky mi nerušia objednávky, viem im prípravky hneď predať a zvyšuje sa úspešnosť môjho predaja.

2 . predám produkty za 3528 eur a peniaze si rozdelím

- na moju investíciu: $3528 \times 0,55$ (55% zaplatím firme za tovar) = 1940,40 eur

- môj zisk: $3528 \times 0,45$ (45% je môj zisk) = 1587,60 eur.

3 . ďalší kvartál môžem urobiť presne to isté – investujem naspäť do biznisu 1940,40 eur a opäť mi to "vyrobí" 1587,60 eur.

VÝSLEDOK za 6 mesiacov - z mojich pôvodných 1940,40 eur **na účte mám** 2x 1587,60 eur = **3175,20 eur** a pritom mám stále **1940,40 eur k dispozícii na otáčanie** 😊

Takto môžeš otáčať akúkoľvek sumu nad 8b - čiže za najvyššiu zľavu 45%.

HOSPODÁRENIE S PENIAZMI

Peniaze, ktoré dostaneš za predaj tovaru si stále rozdiel do dvoch obálok, aby si mala prehľad koľko si zarobila (aký je tvoj zisk) – katalógová cena x 0,35/ 0,40/ 0,45 a aká je nákupná cena produktu – katalógová cena x 0,65/ 0,60/ 0,55.

VI. PREHLAD ZISKU

Počet b	Katalógová cena €	Zisk %	Zisk €
1,5	147	35	51
2	196	35	69
3	294	40	118
4	392	40	157
5	490	40	196
6	588	40	235
7	686	40	274
8	784	45	353
9	882	45	397
10	980	45	441
11	1078	45	485
12	1176	45	529
13	1274	45	573
14	1372	45	617
15	1470	45	662
16	1568	45	706
17	1666	45	750
18	1764	45	794
19	1862	45	838
20	1960	45	882
21	2058	45	926
22	2156	45	970
23	2254	45	1014
24	2352	45	1058
25	2450	45	1103
26	2548	45	1147
27	2646	45	1191
28	2744	45	1235
29	2842	45	1279
30	2940	45	1323
31	3038	45	1367
32	3136	45	1411
33	3234	45	1455
34	3332	45	1499
35	3430	45	1544
36	3528	45	1588
37	3626	45	1632
38	3724	45	1676
39	3822	45	1720
40	3920	45	1764

1. Vyber si aký chceš mať zisk za týždeň alebo za mesiac.
2. Pozri si v akej hodnote je potrebné predat produkty, aby si si zarobila toľko koľko chceš.
3. Katalógovú cenu vydeľ priemerným predajom jednej žene 50 € (nová poradkyňa) a zistíš, koľkým ženám potrebuješ urobiť HK.
4. Naplánuj si v diári dni, ktoré chceš venovať svojmu podnikaniu a vypočítaj si, koľko žien potrebuješ pozvať na jednu HK.

Napríklad

1. Chcem zarobiť 529 eur za mesiac.
2. Potrebujem predat produkty v hodnote 1176 €.
3. HK potrebujem urobiť 24 ženám, ktorý predám produkty za 50€.
4. Chcem pracovať 2 dni v týždni 2 hodiny (2 HK),
 $24 \text{ žien} / 4 \text{ týždne} = 6 \text{ žien} / \text{týždeň}$
 $6 \text{ žien} / 2 \text{ HK} = 3 \text{ ženy na 1 HK.}$

...Úspech sa začína snom a prvým krokom k jeho uskutočneniu je vedieť, čo chceme. Majte vždy pred očami a v mysli svoj cieľ ...
Mary Kay Ash

... Neobmedzujte sa!
Mnoho ľudí sa obmedzuje v tom, čo si myslia, že môžu dosiahnuť.
Ale pravdou je, že môžete ísť tak ďaleko, ako si vaše vedomie dovoľí ...
Mary Kay Ash

DOMÁCA ÚLOHA

1. Staraj sa o svoje zákazníčky ☺ .

Rob kvalitný zákaznícky servis. Napíš svojej rekruiterke, aké **benefity** chceš ty ponúknuť svojim zákazníčkam.

2. Vytvor si evidenciu zákazníckeho servisu – návod
nájdeš v úvode. Je veľmi dôležité si evidovať čo a kedy si
predala zákazníčke.

3. Naplánuj si stretnutia na najbližšie 2 týždne podľa toho, koľko chceš zarobiť -
odporúčam minimálne **4 HK po 3 ženy**.

4. ... Na konci všetko výborne dopadne. Ak to tak necítiš, znamená to, že ešte nie si na konci... Ak nemáš také výsledky, aké by si chcela znamená to, že ešte nevieš všetko a nemáš dostatočnú prax. **NEOBVIŇUJ SA, NESTAŽUJ SA, ale UČ SA a TRÉNUJ = CESTA HORE!** Ja sa stále zamyslím nad tým, aké by to bolo, keby mi počas môjho vysokoškolského štúdia platili tak dobre, ako počas môjho štúdia v MaryKay ☺

Prejdi si so svojím rekruiterom 4 základné body, ktoré sú kľúčové pre tvoje podnikanie a hľadaj, v čom sa môžeš zdokonaľiť, aby si mala výborné výsledky:

1. získavanie kontaktov,
2. pozývanie na HK,
3. HK, minikurz líčenia, regeneračná (liftingová) kúra,
4. zákaznícky servis.

5. SNÍVAJ! Kde sa chceš posunúť o 6 mesiacov? Kde chceš byť za rok? Čo chceš mať za 3 roky? Maj svoje silné PREČO a prekonáš všetky prekážky ☺



by Katka Broska for Spring