

Грандиозный успех

Октябрь 2011

Марина ПАШНЕВА, Ведущий Лидер Бизнес-Группы 1181

С признательностью специально для



Здравствуйтесь, дорогие Лидеры!

Вы были на XVI Российском Семинаре!? Этот Семинар по особенному раскрыл Компанию «Мэри Кэй» и перспективы развития, которые Компания открывает женщинам. Емко, красочно, буквально в 4D-формате, когда видишь изменения в жизни женщин буквально сквозь время. В прошлом году я познакомилась с Консультантом Малчиновой Натальей, выполнявшей Лидерскую программу, а в этом году узнала ее среди Лучших новых Лидеров Бизнес-групп, побывавших в Далласе!!! Мы были рады новой встрече, и я подумала, что каждая из Вас может сделать ближайший год необыкновенно успешным, удивив всех знакомых достигнутым статусом! Невозможное - это то, что Вы просто еще не сделали.

Ваш Ведущий Лидер Марина Пашнева

Семинар... 2011.. Для меня Семинар – это и праздник, и обучение, и возможность общения с самыми успешными женщинами компании. Это итог подведения работы за год, получение наград. И планы и цели на новый Семинарский год, продвижения своей мечты к новым победам и статусам!

С каждым годом, увеличивается количество желающих, и в этом году в зале нас было 12 000 человек. Я – истории, рассказанные Национальными Лидерами, еще раз доказывают, что Компания предоставляет каждой из нас уникальные возможности карьерного роста, движения вверх по Лестнице Успеха, от статуса Консультанта до статуса Национального Лидера!

Я видела, как горели глаза моего бизнес-партнера, Татьяны Дашковой! Сколько радости и восторга было, видя награждения – получение на сцене украшений, концерт звезд эстрады, но когда выехали машины Мерседесы – это было что-то ... !!! Их было 12! А получение Фордов – сколько женщин получили ключи от автомобилей? Мы даже сбились со счета!!! Какая еще Компания дарит такие подарки???

Жаль только, что мы сидели высоко, далеко... , а не в партере! Желаю всем только звездных продаж, мечтать и побеждать в мотивационных программах Семинарского года 2011-2012, поделиться своим Успехом на сцене. И, конечно же, смотреть все – из Партера!

С уважением, Ирина Молоканова



Поздравляем в октябре

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ:

Вас, дорогие Лидеры

и Ваших родных

| | | |
|-----------------------|-----------------------------|---------|
| 11 КРАМАРЕНКО Людмила | 16 мужа ИВАНИЦКОЙ Жанны | Михаила |
| 20 ЧЕРНЫШЕВА Раиса | 20 маму ПАШНЕВА Марины | Раису |
| 29 ПАШНЕВА Марина | 21 сына МИЛЕНЬКОЙ НАТАЛЬИ | Павла |
| | 23 мужа САЙГАНОВОЙ НАТАЛЬИ | Сергея |
| | 26 дочь СУХАРНИКОВОЙ Марины | Милану |
| | 26 маму | Людмилу |
| | 29 дочь ЧЕРНЫШЕВОЙ РАИСЫ | Марину |

Данные указаны на основании анкет.
Сообщите, если необходимо внести изменения.

С ЮБИЛЕЕМ
в «Мэри Кэй»:

| |
|----------------------|
| 3 года |
| ДЕТОЧЕНКО Александра |
| 7 лет |
| САЙГАНОВА Наталья |
| 9 лет |
| ЧЕБОТАРЕВА Наталья |
| 11 лет |
| ИВАНИЦКАЯ Жанна |
| 14 лет |
| АРХИПОВА Светлана |

Вы действительно красивы и неповторимы! Действуйте и у Вас все получится!

Встреча Ветви

в завершении Семинара в Офисе на Суцевской 1 октября 2011 г.



С Лидерами Татьяной Лисинской и Инной Когут



Мы выбираем Национальный Успех!



С Инной Когут и Татьяной Мушенко Королевами нашей Ветви в СГ



Лучшие Бизнес-группы



Лучшие Лидеры по привлечению Раиса Чернышева и Татьяна Лисинская



От Новой коллекции - к корпоративному заказу!



Лучшие Консультанты по продажам Кристина Кубарева и Ирина Лисинская



ПЯТНАДЦАТИЛЕТИЕ ПЕРВОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛИГИ



У Волшебного Шара



Галина Киселева - ПЕРВЫЙ Лидер БГ и ПЕРВЫЙ Национальный Лидер России



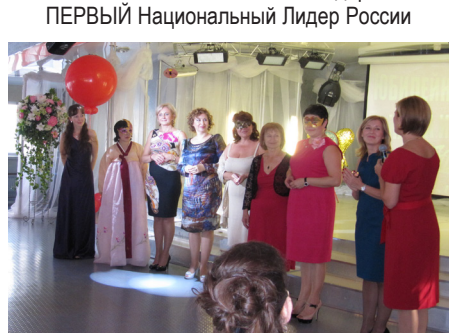
Новые Лидеры Бизнес-групп



С Мариной Жидковой и Екатериной Чернышевой



Со Светланой Архиповой



Поздравление от Галины Киселевой



С Национальными Лидерами

С «Мэри Кэй» больше поводов для радости и больше возможностей для Успеха!

XVI РОССИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ СЕМИНАР 2011



С новыми планами к новым достижениям



Растем!



Наш Национальный!



С Татьяной Костылевой и Тamarой Шокаревой



С новыми технологиями



Награды! Признание! Общение!



С Аллой Ненашевой и Ритой Газиной



С Мариной Мясковской



С Лидерами Ветви



За Два Шмеля! Бриллианты



С Татьяной Лисинской, Ларисой Митьевской, Татьяной Мушеной к Новому Статусу



Хороши! Успешны! Амбициозны!



С Ириной Лисинской и Мариной Стыран



С Еленой Ривкиной и Евгенией Ерохиной



Национальный из США Джулиана Нейгл говорит о семье



С Галиной Киселевой



в VIP-зоне



С Национальными Евгенией Ерохиной, Ольгой Малафеевой, Инной Клименко, Ириной Однодушной



До встречи на Следующем Семинаре

Семинар - это Ваша Карьера в формате 4D - объемно и во Времени!



ЛЕСТНИЦА УСПЕХА НАШЕЙ ВЕТВИ

«Каждая из них начинала со статуса Консультанта»

+++ за работу БГ 3-х линий, за новых дочерних ЛБГ премия (стр. 19)

7. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЛИДЕР

Лидерами становятся.

Лидерству можно научиться.

6. ЛИДЕР БИЗНЕС-ГРУППЫ



| Статус | Процент дохода | Фамилия, имя | Команда | | Личный заказ б.е. | Новичков в БГ | Заказы БГ | Вознаграждение на ваш счет в банке, рублей |
|-----------------------|----------------|-------------------|------------------|------|-------------------|---------------|-----------|--|
| | | | активные / всего | б.е. | | | | |
| Элитный Ведущий Лидер | 12+13+6 | Растет | 18 из 45 | 79 | 20 | 2 | 264 | +++ 31800 за работу с дочерними БГ |
| Ведущий Лидер | 12+11+6 | ПАШНЕВА Марина | 9 из 33 | 35 | 53 | 1 | 102 | 4200 + 11220 = 15420 |
| Будущий Ведущий Лидер | 12+13+5 | Растет | 9 из 27 | 48 | 9 | 6 | 106 | 5760 + 11660 = 17420 |
| Старший Лидер | 12+13+5 | Растет | 18 из 66 | 66 | 14 | 4 | 106 | 7920 + 11660 = 19580 |
| Лидер | 12+11 | АРХИПОВА Светлана | 15 из 43 | 66 | 20 | | 114 | 7920 + 12540 = 20460 |
| | 12+11 | КРАМСКИХ Ирина | 9 из 33 | 35 | 53 | 1 | 102 | 4200 + 11220 = 15420 |
| | 12+11 | ЧЕРНЫШЕВА Раиса | 9 из 27 | 48 | 9 | 6 | 106 | 5760 + 11660 = 17420 |
| | 12+11 | ЛИСИНСКАЯ Татьяна | 18 из 66 | 66 | 14 | 4 | 106 | 7920 + 11660 = 19580 |
| | 12+9 | РЯБИКОВА Людмила | 10 из 47 | 21 | 1 | | 54 | 2520 + 4860 = 7380 |
| | 12+9 | КОГУТ Инна | 9 из 27 | 39 | 9 | | 48 | 4680 + 4320 = 9000 |



DIQ - этот статус присваивается тем, кто решил делать карьеру.

Для выполнения Лидерской программы необходимо:

- быть активным Будущим Лидером (8 и более активных консультантов в личной команде),
- подать заявление в Компанию.

УСЛОВИЯ ЛИДЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

За один, два, три или четыре месяца заказы квалифицированной бизнес-группы - 400 б.е. (ежемесячно 100 б.е. и более), в совершающий месяц - 25 и более консультантов размещают заказы, а личные заказы Лидера идущие в зачет программы 100 б.е. (из общих 400 б.е.)
https://online.marykay.ru/download//diq_regular_version_Legal_last.doc

| Номер БГ | Фамилия, имя | Команда | | Личное привлечение | Личный заказ | Комиссия, рублей | Доход следующего уровня |
|----------|------------------|------------------|------|--------------------|--------------|------------------|-------------------------|
| | | активные / всего | б.е. | | | | |
| 1181 | ЗАСУХИНА Надежда | 8 из 17 | 16 | 1 | 8 | 1920 | 3680 |

5. БУДУЩИЙ ЛИДЕР

Сделайте Лидерство Вашей обычной практикой

НОВЫЕ преимущества:

- Комиссионное вознаграждение Организатора + 12% от объема продаж личной команды,
- Ободок с 8-ю Кристаллами,
- Лидерские Встречи Национальной Лиги
- Право выполнять Лидерскую программу



4. ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР

Темп Лидера определяет темп команды

| | | | | | | |
|------|--------------------|---------|----|----|------|------|
| 1181 | КАБАНОВА Екатерина | 5 из 13 | 18 | 6 | 1440 | 2160 |
| | МОЛОКАНОВА Ирина | 5 из 12 | 18 | 13 | 1440 | 2160 |
| | РОЛИНА Марина | 6 из 12 | 21 | 4 | 1680 | 2520 |
| 2775 | ИВАНИЦКАЯ Жанна | 5 из 16 | 16 | 8 | 1280 | 1920 |
| 6633 | ШИПИЛОВА Светлана | 6 из 13 | 10 | 1 | 800 | 1200 |

НОВЫЕ преимущества:

- Комиссионное вознаграждение Организатора + 8% от объема продаж личной команды,
- Ободок с 5-ю Кристаллами,



3. ОРГАНИЗАТОР

Если Вы думаете, что Вы сможете, - значит, сможете.

| | | | | | | |
|-------|--------------------|---------|----|----|-----|------|
| 1181 | МИТИЛЕНКО Людмила | 4 из 7 | 15 | 4 | 600 | 1200 |
| | СУХАРНИКОВА Марина | 3 из 3 | 9 | 1 | 360 | 720 |
| 2775 | МИШИНА Вита | 3 из 10 | 8 | 4 | 320 | 640 |
| 5027 | СТЫРАН Марина | 4 из 10 | 7 | 1 | 280 | 560 |
| 6633 | ГАЛИУЛИНА Наталья | 3 из 6 | 12 | 2 | 480 | 960 |
| 7824 | МУШЕНКО Татьяна | 4 из 35 | 5 | 16 | 200 | 400 |
| | ЛИСИНСКАЯ Ирина | 3 из 21 | 4 | 3 | 160 | 320 |
| 16114 | ВОЛОДИНА Елена | 3 из 9 | 5 | 1 | 200 | 400 |

НОВЫЕ преимущества:

Два вида дохода:

1. Доход от продажи продукции на Классах по Красоте (40-50%)

2. Комиссионное вознаграждение Организатора + 4% от объема продаж личной команды,

а также:

- Ободок с 3-мя Кристаллами,
- Лидерские встречи
- Газета для Лидеров,
- Выездной Семинар по карьере Национально Лиги,
- Скайп-обучение (подключайтесь!)

650 человек

1,2. КОНСУЛЬТАНТ, СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

Доход от продажи продукции на Классах по Красоте (40-50%)

Вы и только Вы определяете что делать, где-и сколько зарабатывать!

Ваш следующий шаг



Будущий Ведущий Лидер
Ольга Шевалье

Итак, вы хотите улучшить показатели, усилить команду и увеличить доход. Да, это всегда важно! Наши коллеги ведут свой успешный бизнес с компанией «Мэри Кэй» в 36 странах мира и им нравится делать это системно. Сегодня и далее мы будем применять опыт лучших Лидеров Бизнес-Групп и Национальных Лидеров, тех, на чьем месте мы хотели бы оказаться сами. Давайте обсудим варианты развития:

Имитация бурной деятельности

- проводит индивидуальные консультации для 3-4 Консультантов-новичков в месяц;
- проводит 1-2 личных бизнес-интервью в месяц;
- предлагает стать прямой клиенткой и покупать продукцию «Мэри Кэй» по оптовой цене для себя.
- личные продажи составляют 2-4 б.е. в месяц.
- нет навыков резервирования новых классов и продаж, которые Лидер передает своим Консультантам;
- нет высокого дохода от личных продаж;
- нет уверенности в себе;
- не проводит собраний Бизнес-Группы, считает собрания неэффективным использованием времени из-за плохой посещаемости.
- не организует личных встреч с Консультантами, не продвигает их вверх по Лестнице успеха, не составляет с Консультантами план работы на квартал, на месяц;
- звонит Консультантам и уговаривает сделать заказ на продукцию. Выслушивает бесконечные, сомнения и жалобы;
- если Лидер не погружает своих Консультантов в общую (командную) цель, то Консультанты погружают Лидера в свои проблемы;
- не говорит о преимуществах статуса Лидера Бизнес-Группы, потому что сама сомневается в них;
- не выпускает новости Бизнес-Группы, или выпускает их от случая к случаю. Иногда Лидер заменяет рассылку новостей Бизнес-Группы на то, что 1 раз в 3 месяца рассылает газету «Любимому Клиенту» всем членам своей Бизнес-Группы;
- не проводит бизнес-интервью вдвоем, потому что Консультанты не приглашают будущих бизнес-партнёров на интервью к Лидеру;
- не проводит гостевых вечеров из-за того, что на вечера не приходят гости. Считает гостевые вечера пустой тратой времени;
- не организует личные встречи с Консультантами-новичками;
- не побуждает Консультантов-новичков и Консультантов создавать мини-склады;
- выдает продукцию со своего мини-склада;
- сама не проводит классы по красоте и не учит своих Консультантов резервировать классы;
- не участвует в мероприятиях Компании и ветви. Консультантами-новичками;
- не побуждает Консультантов-новичков и Консультантов создавать мини-склады;
- выдает продукцию со своего мини-склада;
- сама не проводит классы по красоте и не учит своих Консультантов резервировать классы;
- не участвует в мероприятиях Компании и ветви.

Действия, приносящие доход

- проводит классы по красоте дома у хозяек классов;
- за месяц подбирает уход за лицом для 30 новых клиентов;
- проводит 5 личных бизнес-интервью в неделю;
- предлагает будущему бизнес-партнеру начать бизнес с компанией «Мэри Кэй»;
- лично продает продукцию «Мэри Кэй» в режиме звездных продаж. 20-30 б.е. являются высоким вкладом в общие продажи БГ
- получает доход от продаж в 10-15 тысяч рублей и тратит его на развитие бизнеса;
- проводит собрание Бизнес-Группы с приглашением гостей. На собраниях продает продукцию для гостей своих Консультантов;
- организует личные встречи с Консультантами;
- ставит для них личные цели, вдохновляет на участие в мотивационных программах «Звездная Феерия» и «Леди в Красном»;
- составляет с Консультантами план работы на квартал, на месяц;
- звонит 2-3 раза в неделю ключевым Консультантам. Отвечает на вопросы, делится опытом, воодушевляет и поддерживает Консультантов при выполнении намеченного плана;
- делится мечтой с коллегами;
- искренне рассказывает о преимуществах статуса Лидера Бизнес-Группы, о своих личных целях, о целях Бизнес-Группы;
- выпускает новости Бизнес-Группы; оказывает признание Консультантам на страницах издания Бизнес-Группы. В новостях знакомит с новинками продукции, дает полезные советы по ведению бизнеса, печатает интервью и «Я-истории» лучших Консультантов. 1 раз в 3 месяца, в дополнение к новостям, каждому Консультанту высылает газету «Любимому Клиенту»;
- проводит в месяц 20-30 бизнес-интервью вдвоем, на которые приглашает своих Консультантов;
- регулярно проводит гостевые вечера с участием 8-10 гостей;
- привлекает 2-3 Консультантов-новичков с таких гостевых вечеров;
- проводит личные встречи с Консультантами-новичками, составляет с ними списки предполагаемых хозяек классов и предполагаемых бизнес-партнеров;
- расписывает Консультантам-новичкам план выполнения программы «Жемчужины Успеха», отмечает в их ежедневниках даты обучающих занятий, которые проходят в регионе, приглашает посетить «Дебют Консультантов-новичков»;
- рассказывает Консультантам-новичкам преимущества наличия мини-склада, мотивирует на обдуманные вложения в бизнес;
- вместе с ключевыми Консультантами всегда и везде ищет способы резервирования и проведения новых классов по красоте;
- лично принимает активное участие и побуждает своих Консультантов участвовать в мероприятиях Компании и Национальной ветви;
- проводит индивидуальные консультации.

Эффективное распределение времени

| | |
|--------------------|--|
| Понедельник | В понедельник у вас собрание Бизнес-Группы. Значит, в этот день стоит сделать звонки по делегированию ролей на собрании, пригласить гостей и Консультантов. |
| Вторник | Пусть это будет день личного бизнеса. Звонки по личному бизнесу (работа с клиентами) – 5 звонков. Назначение классов по красоте, работа с хозяйками классов, профилирование – 5 звонков. Расскажите о возможностях сотрудничества с Компанией – 5 звонков. |
| Среда | Звонки Консультантам-новичкам («Отличный старт» и «Жемчужины успеха», тем, кто уже выполняет + каждый месяц пополнять свою команду на 10 Консультантов-новичков) – 15 звонков. В этот день можно проводить практическое обучение новичков: организовывать мастер-классы и бизнес-интервью вдвоем. |
| Четверг | Звонки будущим «Звездным Консультантам» (тем, у кого хорошие объемы продаж) – 15 звонков Можно в этот день проводить «Школы красоты». |
| Пятница | Звонки Консультантам, участвующим в клубах 4%, 8% и 12%, мотивация на выполнение программ «Красный пиджак» и «Леди в красном». Можно в этот день проводить «Клуб Лидер». |
| Суббота | Гостевой вечер в одном из регионов. |

Не останавливайтесь до тех пор, пока не раскроете все свои возможности.

- Добавьте в систему недели:**
- 1 раз в месяц выпуск газеты;
 - рассылка открыток и писем;
 - анализ и планирование работы на месяц;
 - личное проведение классов по красоте;
 - проведение бизнес-интервью;
 - проведение гостевых вечеров.

Каждая группа звонков должна занимать не более 2 часов в день, поэтому старайтесь отводить на общение с 1 человеком не больше 10 – 15 минут.

Эффективные звонки

Почетный Независимый Национальный Лидер США Арлин Линарц создала список ключевых вопросов, чтобы мы могли им воспользоваться в своей работе и помогать в работе нашим Консультантам по красоте. Не забывайте спрашивать, слушать и учиться, исходя из их ответов. Таким образом вы сможете лучше понимать потребности Консультантов и научитесь правильно общаться с ними.

Вот эти вопросы для различных групп Консультантов:

Развитие Звездных Консультантов

1. Какие награды от Компании вы хотели бы получить в этом квартале?
2. Знаете ли вы условия выполнения мотивационных программ для получения тех или иных наград?
3. Думали ли вы о том, сколько хотели бы зарабатывать в качестве Звездного Консультанта?
4. Понимаете ли вы, как статус Звездного Консультанта может увеличить ваш доход?
5. Я очень рада, что вы собираетесь стать Звездным Консультантом в этом квартале. Какое количество классов вы запланировали провести, чтобы достичь этой цели?
6. Могу ли я чем-то вам помочь в достижении вашей цели стать Звездным Консультантом?

Развитие Организаторов

1. Я думаю, что вы готовы получить Красный пиджак в этом месяце. Что вы думаете об этом?
2. Был ли кто-то на вашем последнем классе по уходу за кожей, кто мог бы стать вашим бизнес-партнером?
3. Назовите 5 ваших лучших клиентов.
4. Предложили ли вы каждой из них начать бизнес с компанией «Мэри Кэй»?
5. Вы хотите, чтобы я провела с ними бизнес-интервью?
6. Как вы думаете, сколько новых членов Бизнес-Группы у вас появится после нашей следующей встречи?

Развитие Будущих Лидеров Бизнес-Групп

1. Что привлекает вас в статусе Независимого Лидера Бизнес-Группы? Какие вознаграждения вам нравятся больше всего?
2. Понимаете ли вы условия выполнения квалификационной программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы?
3. Если вы уже знаете все условия, то каким будет ваш следующий шаг?
4. Готовы ли вы принять личное решение неустанно работать и быть решительной в достижении вашей цели?
5. Я очень хочу помочь вам и всячески способствовать достижению вашей цели.

Давайте договоримся о следующем: если ваши цели изменятся, и вы перестанете уделять время деятельности Консультанта, то мы по-прежнему останемся друзьями. Но тогда давайте сейчас не торопиться с постановкой таких серьезных целей, как получение статуса Лидера. Считаете ли вы это справедливым?

Работа с неактивными Консультантами

1. Если бы вы снова могли начать ваш бизнес, что бы вы изменили?
2. Вспомните свои ощущения, когда вы стали Независимым Консультантом по Красоте.
3. Как вы считаете, вам необходимо еще раз пройти школу Консультанта-новичка?
4. Знаете ли вы, как назначать классы?
5. Вы могли бы провести класс по уходу за кожей сейчас?
6. Что вы планируете в этом году делать по-другому, чтобы достичь ваших целей?

Ежедневные вопросы Консультантам:

Понедельник:

- Каковы ваши цели на сегодняшний день?
- Сколько классов по уходу за кожей вы запланировали на эту неделю?
- Я уверена, эта неделя будет очень успешной!

Среда:

- Поделитесь со мной своими успехами!
- На этой неделе вы поставили себе задачи продать больше продукции, или провести как можно больше бизнес-интервью?

Пятница:

- Могли бы вы рассказать о своих достижениях на этой неделе? (Подсказка: вы можете помочь ей заново поставить цели и дать какое-то задание, которое могло бы побудить ее к действиям).

Работа с Консультантами, не размещавшими заказы от 3 до 5 месяцев

1. Я просмотрела отчеты и вижу, что вы уже не уделяете времени бизнесу с компанией «Мэри Кэй». Каковы ваши дальнейшие планы?
2. Для того чтобы сохранить ваших личных Членов Бизнес-Группы, вам необходимо разместить заказ в этом месяце. Знаете ли вы это?
3. Какое обучение, на ваш взгляд, вам нужно пройти, чтобы улучшить свои знания и умения в привлечении и продажах?
4. Возможно, у вас есть некие страхи, которые мешают вам быть успешной? Расскажите о них и я помогу вам их преодолеть.
5. Каковы ваши цели прямо сейчас?
6. Что вы планируете изменить, чтобы достичь ваших целей в этом году?

Есть замечательное выражение: «единственный критерий правильности – это результат». Если нет того результата, который хочешь, значит, тратится время на те вещи, которые не приносят доход.

Эффективные способы коммуникации

1. **Индивидуальные встречи** - в особенном месте, за чашечкой кофе или за ланчем. Цель – мотивация на новые достижения, на выполнение мотивационных программ. Условия программы, составление плана (А, В,С), какие нужно приложить усилия для достижения. Вселить уверенность. Далее контроль и отчетность.
2. **Skype** - конференции (приветствие, представление, обмен идеями, обучение, обсуждение, обратная связь, задание до следующей Skype-конференции).
3. **Электронная почта** - веерная рассылка, быстрые объявления, напоминания, поздравления, мотивационная поддержка, напутствия.
4. **Мероприятия**
I место – продвижение мероприятий Компании и высокая посещаемость ключевых мероприятий Компании. Вебинары, Кинообучение, «Дебют Консультантов-новичков» - закрепляющие мероприятия Компании.
II место – конференции и Семинары Национальной ветви.
III место – мероприятия вашей Бизнес-Группы – квартальное чествование, годовое.
5. **Почта России** – мотивационные открытки, записки в новостях, поздравления с достижениями в «Жемчужинах успеха», «Красном пиджаке», «Леди в красном», а получением нового статуса, с Днем Рождения Мэри Кэй Эш, Днем Рождения Компании, личным Днем Рождения, 8 марта, Новым Годом. Открытки из путешествий с напутствиями успешных, значимых Лидеров.
6. **Неформальное общение** – с семьями, походы в театр, выездные мероприятия на природу.
7. **SMS** – информирование, воодушевление на работу, напоминания.
8. **Каждый 21 день** – звонки о планировании 6 важных дел.

Сделайте мечту реальностью, станьте тем, кем вам предначертано быть самой судьбой.

Правила работы Независимого Консультанта по Красоте

С «Мэри Кэй» вы ведете бизнес для себя, но не сами по себе».

Mary Kay

Уважаемые Консультанты и Лидеры Бизнес-Групп!

Это нужно принимать во внимание в любых аспектах деятельности Независимого Консультанта по красоте «Мэри Кэй»

Призываю Вас к пониманию важности выполнения правил, принятых в Компании «Мэри Кэй» и соблюдению принятых норм поведения по отношению к клиентам и консультантам, к Компании. Следуйте Золотому Правилу и философии, заложенным при создании Компании самой Мэри Кэй Эш. Следование нашим принципам и традициям поможет Вам развивать свой бизнес, поддерживать как имидж Компании «Мэри Кэй», так и ваш профессиональный имидж успешной бизнес-леди.

Обращаю Ваше особое внимание на следующее:

Все Консультанты по красоте являются независимыми предпринимателями, и не являются работниками Компании. Нельзя представляться сотрудниками Компании (в том числе, Директорами – корректный русскоязычный эквивалент данного статуса «Лидер Бизнес-Группы»). При этом Компания активно поддерживает их, предоставляя рекламные материалы, возможность получать необходимые знания и мотивацию, а также иные виды поддержки, помогающие им вести успешный бизнес с «Мэри Кэй».

Компания не требует, чтобы Консультанты по красоте воздерживались от другой коммерческой деятельности. Чтобы не вводить в заблуждение клиентов и защитить бренд «Мэри Кэй», вам следует полностью отделить вашу иную коммерческую деятельность от вашего бизнеса с «Мэри Кэй».

Корпоративный стиль: деловой костюм с юбкой или платьем – обязательное условие внешнего вида Консультанта по красоте. Компания предлагает широкий ассортимент аксессуаров, которые подчеркнут Вашу профессиональную деятельность.

В отношении с коллегами (своими бизнес-партнерами, консультантами и Лидерам) важно выстраивать партнерские отношения, основанные на Золотом Правиле – относиться к другим так, как хочешь, чтобы относились к тебе.

В отношении с клиентами обеспечивайте лучший сервис и индивидуальный подход, реализуйте правило «Попробуй, прежде чем купить» на Классах по красоте, которые являются основной формой работы Консультанта. Нельзя оказывать давление на клиентов.

Компания «Мэри Кэй» является членом Российской Ассоциации прямых продаж (АПП). Основная цель Ассоциации – развитие индустрии прямых продаж при соблюдении прав потребителей и соблюдение этических стандартов ведения бизнеса.

Нельзя продавать продукцию на рынках, в магазинах, сфере обслуживания, и другим Консультантам. Предлагайте клиентам рекомендованные Компанией цены. Избегайте скидок – этим вы обесцениваете свой труд (стоимость продукции остается постоянной). Предложите клиентке подарок к заказу. А если ее привлекает скидка, то предложите ей скидку от Компании и возможность дополнительного дохода, которые получает каждый Консультант, подписавший Договор купли-продажи (самостоятельно оплачивающий, размещающий и получающий заказ).

Воздержитесь от продажи продукции на специальных мероприятиях Компании (примите заказ, и доставьте его домой или на работу клиентке в другое время).

Все самостоятельно изготовленные материалы о продукции и о Компании должны соответствовать имиджу Компании, и согласовываться с Компанией.

Познакомьтесь с тем, как правильно поступить в наиболее часто возникающих ситуациях, встречающихся в работе Независимого Консультанта.

С чего необходимо начать беседу с потенциальной клиенткой во время знакомства?

После того как вы представились как Независимый Консультант по красоте компании «Мэри Кэй», вам следует сразу узнать, есть ли у нее личный Консультант «Мэри Кэй».

Почему необходимо спрашивать у потенциальной клиентки, есть ли у нее личный Консультант?

Основным принципом компании «Мэри Кэй» является Золотое Правило: «Относись к людям так, как бы ты хотел, чтобы относились к тебе». В «Мэри Кэй» не может быть конкуренции между Консультантами по красоте, бизнес-партнерство основано на бескорыстии и взаимопомощи. Поэтому, если у потенциальной клиентки уже есть свой Консультант, вы не можете работать с этой клиенткой, так как это противоречит принципам и Философии Компании.

Как следует поступить, если потенциальная клиентка на вопрос о наличии личного Консультанта по красоте ответила «да»?

Поблагодарить за то, что она пользуется продукцией компании «Мэри Кэй», и передать привет ее Консультанту, вручив свою визитную карточку. Продолжите работать с другими потенциальными клиентами

У Клиентки может быть только один Консультант. У него пробует продукцию, у него и покупает. Консультант не имеет права работать с клиентами других консультантов (не проводит для них Классы, не продает им продукцию, не пишет письма).

Компания «Мэри Кэй» не предусматривает продажу нашей продукции на рынках, в магазинах и сфере обслуживания. Это запрещено правилами. И если клиент приобретает продукцию таким образом, расскажите ей, что она многое теряет, потому что Компания «Мэри Кэй» предусматривает для клиентов эксклюзивный сервис и подарки, которые обеспечивает Консультант по красоте.

Как следует поступить, если клиентка говорит, что у нее уже есть личный Консультант по красоте, но сервис этого Консультанта ее не устраивает или продукция, которую клиентка приобрела, совершенно ей не подходит?

Тренируйте собственные профессиональные качества!

Порекомендуйте клиентке обязательно встретиться с ее Консультантом и обсудить, что именно ее не устраивает и какой сервис ей необходим. Нужно помнить, что даже в таком случае Вы не можете сами обслуживать этого клиента, так как это неэтично по отношению к Вашему бизнес-партнеру.

В случае, если Клиентка категорически не хочет обращаться к своему бывшему Консультанту, важно чтобы она сама сказала своему Консультанту причину, почему она больше не будет у него обслуживаться. После этого клиентка выбирает другого Консультанта.

Если у Клиентки был Консультант, который ее не устроил, и она захотела сотрудничать с Вами, обязательно узнайте, что именно ее не устраивало в сервисе предыдущего Консультанта, и договоритесь, что в будущем, если ее что-то будет не устраивать, она скажет об этом в первую очередь Вам.

Если клиентка говорит, что когда-то приобретала продукцию Mary Kay, но у нее нет сведений о Консультанте, с которым она сотрудничала, и она не знает, как с ним связаться, а сама Консультант не звонит?

Прежде всего, нужно помочь Клиентке найти ее Консультанта через поиск на сайте marykay.ru

Если Вы не найдете Консультанта, возможно предложить клиентке свои услуги. При этом в случае, если прежний Консультант захочет восстановить отношения с этой клиенткой, то Вам нужно будет прервать работу с ней.

Наличие заполненного профиля закрепляет Консультанта. Дата заполнения профиля определяет того, кто начал работать с Клиенткой первым.

Как следует поступить, если клиентка говорит, что продукцию заказывает не сама лично у Консультанта, а через свою подругу/родственницу/коллегу?

Порекомендуйте клиентке узнать контактную информацию (имя, номер телефона или адрес) непосредственно самого Консультанта по красоте и обслуживаться у нее лично, без посредников. Объясните, что прямое общение с Консультантом позволит ей получать больше информации о продукции Регулярной линии и Новинках Компании. Также разъясните ей, что в таком случае она получит возможность участвовать в различных мероприятиях, проводимых Консультантами для своих клиентов: классах по красоте, презентациях, и получать подарки.

Вы можете вручить свою визитку со словами «Буду рада помочь найти Вам своего Консультанта».

Как следует поступить, если потенциальная клиентка на вопрос о наличии личного Консультанта по красоте ответила «нет»?

Уточните дополнительно, покупает ли она у кого-нибудь косметику «Мэри Кэй», и была ли она на Классе по Красоте.

Если уже покупает продукцию, объясните, что это и есть ее Личный Консультант по Красоте. У кого покупает, у того пробует, тот и Консультант.

Если уже была на Классе, но еще не купила, объясните, что именно к этому Консультанту нужно обращаться за продукцией. У кого пробуем, у того и заказываем.

Если потенциальная клиентка ни у кого не покупает продукцию «Мэри Кэй» и не была на Классе, смело предлагайте ей свои услуги. Вручите визитную карточку со словами «Я могу быть Вашим Личным Консультантом «Мэри Кэй». Вы хотите посетить мой Класс по Красоте, и узнать больше о косметике!». Запишите ее телефон, и развивайте отношения!

В данном случае, как можно быстрее назначьте и проведите Класс по Красоте. Пока она не была на Классе и не купила продукцию, такой Класс может провести любой другой Консультант «Мэри Кэй»

Как следует поступить, если потенциальная клиентка (которая не покупала у Вас продукцию) хочет оформиться в качестве Независимого Консультанта и заключить договор с Компанией «Мэри Кэй»?

Обязательно убедитесь, что у нее нет Личного Консультанта по Красоте, и она ни у кого не покупает продукцию, и не была на Косметическом Классе. Далее подробно разъясните ей все условия Договора купли/продажи, возможности карьерного роста и правила размещения и оплаты заказов. Она заполняет Анкету (она сдается Лидеру Бизнес-группы), Договор купли/продажи (2 экз.), и бланк заказа, после чего документы направляются Компанию вместе с копией ее паспорта. Подробнее читайте об оформлении Консультанта-новичка. Позаботьтесь, чтобы она лично получила Стартовый набор, Договор купли/продажи и заказ, и с Вашей помощью разобралась в нем.

Как следует поступить, если потенциальная клиентка говорит, что она пользуется продукцией «Мэри Кэй» и хочет стать Независимым Консультантом и заключить договор с Компанией?

Порекомендуйте ей обратиться к своему Консультанту, и расскажите, что этим она поможет консультанту развивать бизнес с «Мэри Кэй». Вручите свою визитную карточку со словами «Передайте привет своему Консультанту. Я рада, что Вы выбрали Компанию «Мэри Кэй».

Помните, что новый Консультант в течение 3 месяцев со дня подписания договора может поменять своего Организатора и перейти в команду мамы, сестры или дочери, если они также сотрудничают с Компанией «Мэри Кэй». Семейный бизнес всегда приветствуется, поддерживается в нашей Компании.

Если у Вас возникла ситуация, в которой Вы не знаете как верно поступить, обязательно обратитесь к своему Организатору или Лидеру (обязательно к старшему по статусу!).

Это ускорит решение вопроса. Поступайте по Золотому правилу, и это исключит проблемы в развитии Вашего бизнеса, поможет создать круг постоянных клиентов и надежную команду консультантов.

С уважением, Марина Пашнева
Ведущий Лидер БГ 1181
тел.8916.395-1181