

MARY KAY MARKNADSPLAN!

Hur vi tjänar våra pengar:

(hur vi jobbar)

Klasser

Facials/ makeup

Kundvård /Mer-köp

Ledarskap

0-2999kr exkl.moms. = 30%

3000-4999kr -//- = 40%

5000-& uppåt -//- = 50%

Klass snitt ca 2000kr/ 4-5pers

Makeup 300-1500/ pers.

Ex. 3klasser = en 50% order,

5000ex.moms /2 = 2500 i förtjänst

ca 1200 kr efter skatt = 200 kr/tim

Varför vi gillar Mary Kay:

Filosofin (tro,familj, karriär)

Flexibiliteten (bestämmer tiden)

Inkomst möjligheten

Personlig utveckling (i egen takt)

Go Give spirit

Hög kvalité på produkterna

Underbar kamratskap

Inga distrikt

Utmaningar & ”morötter”

Du är din egen chef

Beröm till framgång

Inga armbågar, alla samma chans

Karriärmöjlighet:

*Konsult

*Seniorkonsult, 1-2 Aktiva,

Du får Pin+ seniorträning

*Star Recruiter 3-4 Aktiva

Röd kavaj, 4 %+ pin+ SR-träning

*Team Leader 5 A. & fler, 5 -12% pin

*Sales Director SD

*Senior Sales Director SSD

*Executive ESSD

*National Sales Director

Hur startar man:

Avtal

Starter kit 1500kr. ev. lager

Följ med ut på klass

Ny konsulträning steg 1

Fortlöpande träning (mötet)

Konferenser

PS

stöd av mig, ringer efter klass

Tänk på att inte berätta för mycket! Ge just den informationen hon behöver.

Det hon helst vill veta är: Vad kostar det?,

Hur mycket tid behöver jag avsätta?, Hur kommer jag igång? Vad tjänar jag?

*Inkomsten är relaterad till antalet timmar du är beredd att arbeta.

Intervjun:

1. Be henne berätta lite om sig själv!!!

Om hon inte har så mycket att säga så ställ frågor, och lyssna (se frågor nedan).

2. Du berättar din I-story hur du kom i kontakt med MK och vad som gjorde att du började och hur du kände. Detta kort. Anpassa din I-story till vad det är hon säger. Prata inte för mycket om dig själv, då kan du verka väldigt självupptagen. Tänk på att det är hon som är den intressanta personen här. Vilka behov har hon? Vad är viktigt för henne?

3. Berätta MP enl. ovan Börja med hur vi jobbar.

Du behöver inte gå in på och visa hur mycket i provision hon tjänar på ledarskapet om hon inte verkar vara en tjej som vill ha ledarskapet. Man kan nämna att vi får provision av MK om vi hjälper andra kvinnor med sitt MK och att vi kan jobba med ledarskapet om man vill det. Är det en karriärsugen kvinna, eller en som vill ha ett helt nytt jobb så kan du visa det. Eller om hon är en D-person. (de andra tycker det är fullt tillräckligt att höra om det andra till att börja med. De kommer att få all information ändå).

4. Avsluta intervjun med att ställa frågan (Knyt ihop med hennes behov)
T.ex.: Med tanke på att du Maria är så trött på ditt jobb och skulle vilja göra något annat, finns det någon anledning till att inte testa MK och se och det är något för dig?

Var sedan tyst och låt henne få svara, lyssna på vad hon verkligen säger. Vänd ursäkten till att inte börja, till anledning till att faktiskt börja.

T.ex. Jag har inte råd.—Det är just därför du behöver MK.

Jag har barn. Det är just därför du behöver MK

Jag har inte tid -//-

Hjälp henne att se hur hon skulle kunna göra det, efter sin tid .

Ex. på frågor du kan ställa i början:

*Vad gillar du bäst med ditt nuvarande jobb? Är det något du skulle vilja förändra?

*Känns det som om du skulle vilja ha/ behöva någon förändring i ditt liv?

*Behöver du extra pengar?

*Om du fortsätter att göra det du gör nu och ger allt vad du kan i 5år framöver.

Kan du ändra din ekonomiska situation nämnvärt då? Kommer du vara nöjd med det då?

*Är du den som vill jobba med service & hjälpa andra må bra?

*Är du den som gillar att ha många bollar i luften och mycket på gång?

*Är du den som vill ta ett steg framåt, men vill ta det när det passar dig?

Intervjun – Hur går den till?

1. Rekryterings cirkel
2. Ett enkelt sätt att göra intervjun är att använda dig av den broschyr som kommer med varje teambuilding broschyr. Men jag mailar er MP, som jag oftast genom åren använt mig av (krysset).

OBS! Det viktigaste att inse för oss som håller intervjuer är att det är just intervjuer och inte informationer. Det jag menar är att det inte handlar om att berätta allt, utan att ställa frågor, lyssna, ställa frågor – lyssna, visa att du är intresserad och nyfiken på henne. Att det handlar om henne. Att vara entusiastisk utan att vara ”to much”. Visa dig positiv – men lugn, säker och lyssnande samt intresserad, positiv till henne och det hon gör.

Ha inte för långa intervjuer ca 30-60 min.

Det hon egentligen vill veta är: vad kostar det? Hur mycket tid tar det? Vad tjänar jag?

Gå igenom Mary Kay marknadsplan 2: a sidan.

1. Be henne berätta... Ställ frågor (läs texten längst ner).
2. Berätta din I-story, (Den ska vara positiv och målände. Bjud på dig själv, vad gjorde dig intresserad av MK, vad är det idag i ditt MK som driver dig? Tex. Personlig utveckling, vänner, pengar, resor, samarbete lägg in det som har varit fördelar som du ser med MK, **berätta lite utifrån vad hon tycker är viktigt!**)
3. Berätta hur vi jobbar (gå igenom 1: a sidan).
 - Hur vi jobbar samt tjänar, 50 %, ca 2000 kr/klass i försäljning = 200 kr i tim.
 - Trappan – ledarskapet (t ex visa på intervjun i teambuilding broschyren medan du går igenom den och berätta att det blir 100 lappar vid SR, 1000 lappar vid TL och 10 000 lappen vid SD).
 - Hur man startar: Det finns tre olika alternativ Baspaket= Starter Kit 1500 kr värde 5000 kr. Det går men, du har inget att sälja och du sparar inga pengar på att lägga order veckan därpå. Men det som händer när du har din 1: a, 2: a klass är att du säljer produkterna, därför brukar de flesta köpa till en order - produkter ihop med väska, dels så du kan sälja direkt samt för att du vill kanske ha lite mer att visa t ex, silkeshänder, några fler foundation att välja på osv. Då betalar du 4625 kr för mellan väskan och får både väskan samt produkter som är värda 6250 kr! Då kommer du igång direkt, samt att du då även får bonus 1 (1 rouge, 2 skuggor och en läppenna). Berätta även om 1 ½ order –om du tar stora väskan så betalar du 6188 kr och får produkter värda 9375 kr + väskan + bonus 1 och 2! Då tjänar du verkligen på det och har lite mer att sälja. Fast det är inget stort lager utan bara några produkter du kommer sälja va på din P.S.

När du skrivit avtal och beställt väskan får du gå på grundträning (en fred. 10-15) och följa med mig på 2-3 klasser + fortlöpande utbildning. Att hon får stöd steg för steg att du alltid finns där för frågor.

Om du inte fått med alla fördelar och varför vi gillar MK i din I-story så nämn några (se MP).

Avslut på intervjun

OBS! Förutsätter att du ställt frågor och lyssnat på vad hon sagt.

1. Om du inte börjar med MK idag. Vad kommer att förändras om ett år?
2. Om du börjar med MK idag – vad kommer att förbättras från idag och ett år framåt?

3. Vilka egenskaper har du som skulle göra dig till en fantastisk konsult?
 4. Vilka är de 2 viktigaste orsakerna för dig om du skulle börja idag?
- Avslut t ex 1. Jag vet att du skulle bli en jättebra konsult – vill du göra ett försök?
 2. Finns det någon anledning för dig att inte göra detta? – Tyst!

Svara på hennes invändningar!

T ex Pengarna! Att man inte har råd – fråga om pengarna inte var ett hinder, skulle du vilja göra det då? Om hon säger ja – så säger du: jaha, då kan du börja! Vi kan boka en invigning – (du berättar om det och ni bokar direkt ett datum för hennes invigning och du coachar henne i hur hon bjuder in sina vänner till invigningen eller invigningsklassen). T ex säg att du ska starta med MK och hur roligt du tycker att det ska bli. Att du vill bjuda in dina närmaste och bästa vänner för att höra deras åsikt samt för att de ska få lite extra rabatt. Fråga också dem om de kan hjälpa dig kanske att komma igång, genom att boka in och var värdinna för en klass så du får träna. Men att ni kan boka det när hon kommer på invigningen.

Att svara på invändningar t ex inga pengar → invigning, just därför behöver du MK, rekommendera dem att göra Perfekt Start = få ihop order och tjäna 2500 kr minst!

Att man snabbt kommer igång och tjänar pengar. Är det värt för dig att gå ut och visa MK en gång i veckan och tjäna ca 1000-2000 kr extra/månad = 12 000-15 000 kr extra om året?

- Jag är inte så intresserad av Make up.

Svar: Vi arbetar med hudvård och människor!

- Jag har redan ett jobb.

Svar: Är du nöjd med det? Även om 5 år?

- Jag känner ingen!

Svar: Vilka känner du?

- Jag vågar inte tala inför folk.

Svar: Du kan göra det med 1 eller 2, tänk på att du undervisar och berättar om något som du själv tycker om – sedan lär man sig och vänjer sig.

- Jag kan inget om detta.

Svar: Du får lära dig allt, steg för steg, jag finns alltid här för att svara på dina frågor.

- Min man tycker inte att jag ska.

Svar: Varför? Vill du att jag kommer hem till er och berättar, så även han får lyssna? Han är nog bara rädd om dig.

- Min man är aldrig hemma.

Svar: Hur ser er vecka ut? Be henne visa på ett tomt veckoplanerings blad, vad de har i form av jobb och aktiviteter, du ser luckorna och kan rekommendera henne t ex lördag fm. eller söndag em., kväll? Eller kan hon ha klassen hemma.

- Familjen är så viktig, jag vill ha mer tid med barnen.

Svar: Berätta om MK s prioriteringar samt flexibiliteten och att detta kan ge er som familj det lilla extra, t ex resa, kläder osv.

- Jag är ingen säljare.

Svar: Vi vill inte att du ska vara en säljare, utan en tjej som är ödmjuk och gillar produkterna och människor. Att vara sig själv!

- Jag har inte tid.

Svar: använd veckoplanerings bladet. Vill du få mer tid?

- Jag väntar till efter sommaren, inte nu!

Svar: Det är inte grönt ljus hela vägen. Nu är det den bästa tiden.

Får du inget besked så be henne gå hem och fundera ordentligt på vad hon fått höra och tala med sin man. Be om att få ringa henne imorgon. Kan jag nå dig på förmiddagen?

Om hon argumenterar så säg, vet du – får jag säga? Om du ska tänka en hel vecka så blir det jättejobbigt – dessutom tänker men inte så fokuserat. Det är bättre för dig om du funderar ordentligt och tar ett beslut. Och så kommer det alltid en massa frågor. Har du inte bestämt dig så är det OK! Jag ringer dig för att höra om du har några frågor.

Har hon inte bestämt sig, så erbjud henne att se mer. De flesta behöver mer än en information. Nästa brukar vara att ta med henne på vårt kommande möte. Är det långt till nästa möte så se om du kan gå på någon annans möte!

Ett annat alternativ är att låta henne vara med dig på klass och titta – be henne hjälpa dig lite samt räkna ut hur mycket de köpte för osv. Fråga på vägen hem: Finns det någon anledning att inte testa?

Lämna teambuilding broschyr och produkt broschyr. Ha med avtal, skriv på om hon bestämt sig. Är ni hemma hos henne eller dig, lägg in direkt på webben.

Ha förslag på 1: a order
