

Développer une nouvelle clientèle **grâce à mes clientes partenaires d'affaires !**

Devenez une belle obsession pour vos clientes !

Vous pourrez rapidement rencontrer au moins 10 à 25 nouvelles clientes tout en profitant de l'occasion pour tisser de solides relations avec vos meilleures clientes. Sans compter que vous allez vous amuser et remercier de manière fabuleuse votre « cliente partenaire »!

But : Relancer rapidement votre entreprise !

Solliciter l'aide de nos bonnes clientes pour se faire connaître dans leur entourage en organisant une activité d'exploration des produits Mary Kay entre filles afin d'avoir rapidement de nouvelles clientes !

Quels types d'ateliers offrir :

Miser d'abord sur un atelier dynamique au déroulement rapide, simple et convivial.

- **Activité Magasinage exploration des produits** (Hôtesse avec 3 à illimité d'invitées)
(Essai des mains de satin et des Lèvres de satin + des démos librement sur la table)

- **Atelier Magasinage et Soins des pieds** (pour Hôtesse avec 3 à ~ 10 invitées)

- **Atelier Pré-dodo soins de changement de saison** (pour Hôtesse avec 3 à 5 invitées.)

* **Classe régulière** (pour Hôtesse avec 3 à 5 invitées) si c'est ce que préfère votre cliente ! ☺

*Misez sur le premier atelier « **Magasinage exploration des produits** » si vous voulez pouvoir offrir à votre cliente de ne pas limiter son nombre d'invitées et surtout si vous voulez miser sur des ateliers plus rapides. Dans les deux premiers ateliers le but est de « céder des ateliers de soins du visage » aux nouvelles clientes que vous allez rencontrer en leur proposant de devenir HÔTESSE d'une Classe Beauté régulière ou d'un atelier Pré-dodo de changement de saison par exemple.

Le plan d'action :

1. **Tu choisis** de tes bonnes clientes qui achètent déjà les produits (Fais ta liste maintenant)

Ton but est d'en avoir au moins **3 à 5** (ou plus) qui acceptent ton offre.

2. **Tu demandes** à chacune de tes clientes de choisir au moins **3 à 5** de leurs amies (femmes de 18 ans et plus qui n'ont pas de conseillère Mary Kay)

3. **Tu offres** « un atelier spécial » (ex : Magasinage exploration des produits (rapide), Magasinage et Soins des pieds / Pré-dodo soins de changement de saison, etc.)

Exemple de Dialogue

Allo (--- son nom ---),

C'est (---votre nom---) ta conseillère Mary Kay. Écoute, j'offre en ce moment (ou ce mois-ci) une super promotion à seulement quelques-unes de mes meilleures clientes. As-tu 2 minutes pour que je t'explique ça?

Dis-moi, est-ce que tu aimerais pouvoir magasiner tes produits Mary Kay préférés à 50% de rabais?

(Ou : acheter tous tes cadeaux de Noël à 50% de rabais ?)

Tu vas voir c'est très simple et ça va être super l'fun!

Je te propose d'organiser pour toi une petite activité « magasinage et exploration des produits vedettes » avec tes amies ou si tu préfère je peux aussi te proposer une activité « magasinage et soins des pieds » pendant lequel je vous présenterais nos vedettes du moment! (OU un atelier de soins du visage)

Vous allez vraiment vous amuser! Je vais vous faire essayer quelques produits vedettes, des nouveautés, des éditions limitées (Si c'est le temps des Fêtes : « et je vais aussi avoir des idées cadeaux avec moi »).

Je vais aussi avoir une super promotion de magasinage pour tes invitées!

Et toi, si tu invites au moins 3 à 5 de tes amies des femmes de 18 ans et plus qui ne connaissent pas les produits Mary Kay et qui n'ont pas de conseillères **tu vas pouvoir magasiner pour 100\$ de produits à 50% de rabais pour chaque invitée qui sera présente! Et c'est illimité!**

Et si tu as des amies viennent avec une autre amie ça comptera pour toi!

Veux-tu qu'on regarde pour mettre une date pour ton activité de magasinage à 50% ?

(Si « oui », fixez ensemble une date / entendez-vous sur un moment pour confirmer l'activité et ses invitées.
EX : dans 2 ou 3 jours.)

Super! J'ai hâte de rencontrer tes amies et en attendant je te propose d'aller sur mon site web pour commencer ton magasinage à moitié prix! As-tu l'adresse de mon site ?

As-tu papier/crayon? Je vais te redonner mes coordonnées pour que tu les aies sous la main rapidement.

****Votre hôtesse fait ou complète son magasinage lors de l'atelier.*** Votre cliente (hôtesse) ne peut pas étaler son magasinage sur des commandes futures. Elle peut magasiner pour moins mais ne peut pas l'étaler pour ses prochains renouvellements. Soyez flexibles si elle hésite dans son magasinage après l'activité, vous pourriez lui laisser quand même 24h – 48h et faire un suivi avec elle.

Conseils pratiques

- Réservez-vous des Blocs de ~ 2h00. L'activité peut prendre moins de temps ou plus, si les invitées sont plus nombreuses. (Gardez-vous quand même un peu de jeu mais tentez de ne pas étirer l'activité inutilement.)
- Les invitées pourront profiter d'une belle promotion
(Trousse déroulante ET voir votre Directrice qui vous guidera selon le moment ou la saison)
- Oui, vous serez heureuses de faire des belles **ventes** lors de ces activités mais ***votre principal objectif devra être de devenir une Championne de Céduler de nouveaux ateliers sur place avec les nouvelles femmes que vous rencontrez.*** Ayez vraiment ceci à tout moment en tête et comme obsession et vous verrez à quel point cette méthode pourra être puissante et relancer votre entreprise. Car vous débuterez avec vos meilleures clientes pour rencontrer de nouvelles femmes mais vous développerez le réflexe pour reproduire le tout lors de chacun de vos ateliers avec vos nouvelles clientes!
- **Stratégie de femme d'affaires efficace** : ne perdez pas de temps à préparer à l'avance une multitude d'emballages cadeaux! Ayez un présentoir avec simplement UN exemplaire de chacune des idées cadeaux emballée. Vous préparerez les emballages en fonction des ventes que vous aurez faites et vous ferez ensuite la livraison. Ayez les démos de vos produits en idées cadeaux.
- **Très IMPORTANT** : notez les quantités de vos éditions limitées que vous avez en inventaire afin de savoir lorsque vous n'en aurez plus. ATTENTION pour les éditions limitées du moment à la compagnie. Si vous ne les avez pas en main sachez qu'à tout moment elles peuvent ne plus être disponibles.

→ Par respect pour vos clientes :

- Vérifiez juste avant votre atelier s'il y en a qui sont devenues non disponibles sur Intouch.
 - Informez-les que c'est possible qu'au moment de passer votre commande le produit ne le soit plus.
 - ET surtout, surtout, SVP s'il y a des éditions limitées dans les commandes de vos clientes ***passer la commande immédiatement après votre atelier*** par professionnalisme et respect. SVP, ne lésinez pas sur les frais d'expédition.
- **Où faire cette activité!** Ce genre d'activité de « Magasinage et exploration des produits » pourrait aussi se faire sur l'heure du dîner au travail de votre cliente! Elle pourrait avoir lieu chez-elle ou chez-vous, ou même chez une de ses amies. Si c'est le cas, pensez à offrir un petit cadeau de plus à cette « hôtesse adjointe ».
 - Si vous faites ces activités chez-vous par exemple une journée de fin de semaine, vous pourriez coller des blocs et en avoir par exemple un en avant-midi (10h00 – 12h00), en avoir deux en après-midi (13h00 – 15h00) et (15h30 – 17h30), une en soirée (19h00 – 20h00). ***Je préfère ne pas jumeler deux groupes de personnes qui ne se connaissent pas***, car il est plus difficile de connecter avec les nouvelles clientes pour tisser un lien de départ. Mais rien ne vous empêcherait de le faire, soyez par contre très clair avec vos clientes partenaires et leurs invitées.

Suggestion de déroulement d'une activité « Magasinage et exploration des produits Mary Kay »

- Courte animation d'ouverture de l'activité : merci Hôtesse, vous présenter, présenter la compagnie Mary Kay en 3 ou 4 points importants qui vous touchent, présenter aussi les ensembles de soins du visage (même en atelier de soins des pieds), la garantie de 100% satisfaction, les services que vous offrez (ateliers beauté personnalisés/gratuits de soins du visage, de maquillage personnalisé, service ultra rapide avec l'inventaire à la maison, livraison, etc.). **EXPLIQUEZ** ce qu'elles retrouvent dans leur sac surprise que vous allez leur remettre après l'essai de vos vedettes du jour.
- Essaie des vedettes du jour : *Mains de Satin* et des *Lèvres de satin*
- **Faites un effet WOW ! Remettez un sac surprise aux invitées!** un échantillon de Brillant à lèvres ou de Rouge à lèvres, votre carte d'affaires, un catalogue, un certificat d'atelier beauté gratuit + un certificat d'hôtesse, un dépliant d'occasion d'affaires (et certificat d'occasion d'affaires). Vous pourriez aussi remettre un échantillon de soins du visage ou d'Abrasion microdermique Plus, une carte de maquillage ou d'un masque (ou autre produit de saison). ***Préparez à l'avance des petits paquets*** (dans des sacs de livraison Mary Kay)
- Apportez des crayons et chaque invitée pourra remplir le haut de sa commande et noter ses choix sur la feuille avec votre promotion que vous aurez remise.
- Ayez votre agenda et votre feuille de planification hebdomadaire pour savoir où dans les 4 prochaines semaines vous êtes libres pour des ateliers Mary Kay.
- Dans un atelier relaxe ainsi vous ne faites pas nécessairement de fermetures individuelles aussi officielle qu'à l'habitude au même titre qu'une Classe Beauté régulière. Vous pouvez rester assise sur un petit coin de la table (2 chaises). Vous serez près de toutes les invitées au cas où elles auraient des questions lorsqu'elles vont s'amuser avec vos démos et pourrez compléter les achats et la prise de rendez-vous avec chacune d'elles.
- Vous pouvez proposer à votre hôtesse de servir un petit breuvage (idéalement pas alcoolisé) et quelques grignotines. Vous l'aidez ainsi à créer en toute simplicité une belle activité très festive!!!
- Si vous n'avez pas la possibilité de mettre une date de rendez-vous avec une invitée lors de l'activité, **fixez** simplement un moment pour la rappeler pour faire le suivi. Souvenez-vous de la puissance de « garder la balle dans votre camp » vous évitez d'être gênée de la rappeler ou de vous demander *quand* vous allez pouvoir le faire.
- Quand votre hôtesse aura complété ses achats, **offrez-lui de prendre l'information sur l'occasion d'affaires.** Elle pourrait aimer savoir comment se procurer à vie ses produits à 50% d'escompte et servir ses amies qui seront tombées en amour avec les produits.