

« Le plus beau MERCI qui soit »

Avoir des références pendant vos ateliers beauté

Quand intégrer ceci : Tout juste avant de faire la fermeture de groupe. **Quand vous avez terminé de faire essayer les produits et que vous arrivez à l'étape du rendez-vous où vous dites :**

« **Voilà, l'atelier est terminé. Avez-vous aimé ça ?** »

Elles vont vous dire : « **OUI** »

Dialogue

« Vous savez, chez **Mary Kay** on ne fait pas de publicité. Alors, puisque vous avez aimé votre atelier, la meilleure manière de me remercier c'est de m'offrir l'occasion de gâter aussi vos amies et les femmes de votre entourage, à des femmes de 18 ans et plus qui n'ont pas déjà de conseillères **Mary Kay** !! »

« Plus vous allez mettre de noms, plus je vais vous gâter ! Vous allez voir j'ai plein de belles choses ! (énumérez un peu ce qui s'y trouve)

Première étape, écrivez votre nom et numéro de téléphone en haut du carton.

Pour chaque **3 contacts** que vous écrivez (des noms et numéros de téléphone de femmes de 18 ans et plus qui n'ont pas déjà de conseillère **Mary Kay**)

Vous **choisissez** un beau produit **format voyage** dans mon **sac surprise** !

Rendu à **15 contacts** à la place vous allez choisir en cadeau

UN PRODUIT format régulier dans mon autre sac surprise !

Quand vous écrivez **20 contacts et plus** vous pourrez choisir un **2^e !**

Je vous l'ai dit, plus vous allez mettre de noms, plus je vais vous gâter ! »

Après 2 ou 3 minutes, si elles ne sortent pas leur cellulaire on leur dit :

« À ce moment-ci, vous pouvez prendre vos cellulaires »

Laissez-leur le temps d'en écrire autant qu'elles veulent et pendant ce temps-là, ramassez un peu la table afin qu'elle soit plus accueillante pour vos fermetures individuelles.

Quand on les appelle :

(Rappelez-vous que vous offrez LA plus BELLE expérience qui soit !)

« Bonjour, je m'appelle **France** je suis conseillère en soins de beauté avec les cosmétiques **Mary Kay** et j'ai rencontré _____ (nom de son amie) une de vos amies (mentionnez le LIEN avec la personne : une de vos connaissances, votre tante, une de vos collègues de travail, etc.) il y a(quelques jours, ou semaines,) et elle a profité d'un bel **Atelier beauté GRATUIT**. _____ (nom de son amie) a vraiment aimé ça et elle voulait **absolument** que je vous en offre un à vous aussi. Chez **Mary Kay** on ne fait pas de publicité, c'est pour ça qu'elle m'a donné vos coordonnées. Si vous avez 2 – 3 minutes je vais vous expliquer en quoi consiste l'**Atelier beauté Gratuit** et vous pourrez me dire ensuite si ça vous intéresse ou non ? Est-ce que ça vous va ?

(Expliquer l'atelier beauté avec la feuille guide)

En plus, quand on va se voir, je vous promets 3 choses :

1^{er} on va vraiment avoir du plaisir (du fun !)

2^e vous allez avoir de bons trucs pour bien prendre soins de votre peau

3^e vous allez avoir les mains, les lèvres et le visage les plus doux en ville quand on va avoir fini !

Réserver le rendez-vous en donnant 2 choix (de journées, de jour/de soir/ d'heures) comme dans les dialogues habituels
Offrez-lui ensuite de transformer son atelier en CLASSE en partageant avec quelques amies !

L'Enthousiasme est contagieux !

On attire des gens avec les mêmes vibrations que celles qui nous font vibrer en ce moment !

Apportez avec vous des cartons de la grandeur de vos profils pour que vos clientes puissent y inscrire TOUS les noms qu'elles veulent vous référer ! Ayez toujours des crayons (6)
(Il y a de ces cartons au Bureau en Gros)

IDÉES pour votre SAC de produits SURPRISES

Utilisez des produits format voyage de la section 2

Mini crèmes à main (sans fragrance / pêche)

Mini crèmes extra émouillante de nuit

Les fragrances pour femmes mini fioles

Produits formats réguliers, utilisez des produits de

~ 20\$ et moins : Crème à mains, lotion énergisante, mascara, brillant ou rouge à lèvres, lingettes nett., Lingettes Beauty Blotters, soins matifiant, Vernis à ongles, Gel nettoyage rasage 2-en-1 MK, Lotion hydratante MK, etc.

Des produits des **ventes en rose** sont vos meilleurs atouts. Surveillez ces ventes et faites quelques provisions.

À la fin, vous pourriez leur demander pendant qu'elles vont dans le salon pour la fermeture individuelle de **noter le lien qu'elles ont avec la personne** (mère, belle-mère, cousine, sœur, amie, collègue de travail, voisin)

Demandez-leur de mettre un **astérisque** à côté des femmes qui demeurent en dehors de la ville.

Utilisez les certificats pour Atelier beauté Gratuit

1. Si vous n'avez pas pris soin de faire le jeu
2. Si à la fermeture individuelle votre cliente a encore des amies qu'elle pense qui seraient intéressées, mais dont elle n'a pas leurs coordonnées ou lorsqu'elle préfère ne pas vous donner les coordonnées de ses contacts.

Apprenez votre dialogue par cœur car il arrivera que vous ayez à le dire lors d'un atelier pour présenter l'approche que vous aurez avec les contacts des gens. C'est souvent ce qui les rassure ☺