

Vos présentoirs de démonstration de la collection maquillage Mary Kay

Pour une multitude de look divins !

En tant que *Conseillère en soins de beauté ind. Mary Kay*, vous offrez un atelier maquillage à vos clientes lors de leur deuxième séance avec vous. Vous les aidez à trouver les teintes qui leur conviennent le mieux et vous leur apprenez à les appliquer elles-mêmes. Vous serez beaucoup plus à l'aise et professionnelle lorsque vous aurez l'occasion de présenter à vos clientes tous les choix possibles d'ombres à paupières, de fards à joues et de poudres minérales afin de l'aider à créer un look tout à fait personnalisé ou plusieurs looks qui lui iront à merveille ! Vous pouvez créer ces palettes de démonstration dès le démarrage de votre entreprise ou vous les procurer petit à petit à partir de vos profits. Ces palettes de démonstration vous offriront aussi beaucoup plus de latitude et croyez-moi si vous-même vous prenez l'habitude d'essayer de nouveaux look vous deviendrez la Pro des looks personnalisés et diversifiés !

Il est normal qu'au début vous vous sentiez moins confiante vis-à-vis l'atelier maquillage. Rappelez-vous qu'il n'y a que l'action qui peut nous permettre d'affronter nos peurs et d'acquérir notre confiance en soi ! Pratiquez-vous sur vous à tous les jours et assurez-vous de faire régulièrement des ateliers maquillage et vous deviendrez à l'aise.

Vous verrez dans ce document comment je monte mes plateaux de démonstration de maquillage. Montés ainsi, ils sont pratiques car lors de l'atelier des soins du visage je peux tout simplement apporter avec moi le plateau qui contient les poudres bronzantes minérales et les poudres minérales compactes pour terminer l'atelier en *toute beauté*.

Pour vos ateliers maquillage, ayez avec vous un **ensemble de Pinceaux** (ainsi qu'un désinfectant pour vos pinceaux. Vous en trouverez à la pharmacie). Ayez aussi le vôtre afin de prendre l'habitude de travailler avec des pinceaux, vous pourrez ensuite enseigner quelques trucs à vos clientes. L'ensemble de pinceaux facilite grandement l'application.

Ayez un **boîtier compact rempli avec un look** (3 ombres à paupières, 1 fard à joues, les applicateurs, un rouge à lèvres ou un brillant à lèvres) pour montrer le fonctionnement du boîtier aimanté, l'avantage de pouvoir personnaliser son boîtier, le fait qu'il est très avantageux pour l'environnement de ne pas devoir produire des boîtiers en plastique à chaque achat et surtout économique parce que lorsqu'une couleur est épuisée on peut payer uniquement pour cette capsule ! Montrez ce boîtier dès le premier atelier avec votre cliente, elle sera impatiente de vous revoir pour avoir son propre boîtier maquillage.

NE VENDEZ JAMAIS DES CAPSULES DE RECHARGE SANS AVOIR VENDU D'ABORD LE BOÎTIER. La personne ne veut que des recharges... répondez-lui qu'il vous est impossible de les vendre ainsi. Vous ne perdrez pas une vente. Ne pensez pas aux quelques dollars que vous croirez perdre car si vous vendez des capsules de recharge sans boîtier votre cliente ne sera pas satisfaite et ne constatera pas la qualité de ce que vous avez à lui offrir... alors comment voulez-vous qu'elle parle de son expérience satisfaisante à ses amies ? Dites-lui que vous pouvez mettre de côté les recharges qu'elle désire et que dès qu'elle pourra se procurer son boîtier, son look personnalisé sera prêt. Elle peut aussi faire une Classe pour se procurer son boîtier à rabais !

Un truc pour faciliter vos ventes

Si vous laissez l'impression à votre cliente de pouvoir choisir ses couleurs et qu'ensuite elle doit AJOUTER le boîtier, il est normal qu'elle soit hésitante et souhaite ne pas se procurer le boîtier puisque vous lui donnez l'impression qu'elle doit dépenser plus que ce qui est prévu. Elle a le sentiment qu'elle doit ajouter quelque chose d'imprévu à la dernière minute.

Tout est dans la façon dont vous présentez votre produit et ce, **dès votre premier contact avec votre cliente**. Dites : « Vous êtes vraiment chanceuse parce que avec Mary Kay vous achetez votre boîtier, celui de votre choix, et ensuite vous pouvez vraiment y placer ce qui vous convient parfaitement ! »

Parlez des avantages mentionnés ! Parlez aussi des 2 boîtiers que nous avons pour qu'elles sachent qu'elles ne sont pas limitées au petit boîtier. Le grand boîtier contient 3 fois ce que peut contenir le petit boîtier, il contient vos applicateurs ainsi que votre mascara ou rouge à lèvres et brillant à lèvres ainsi que vos crayons pour les yeux et les lèvres !

Vous devez présenter votre produit à votre cliente : votre produit c'est LE BOÎTIER. Et non les couleurs de maquillage.

Elle fait son choix de boîtier et ensuite elle peut le personnaliser. Quelle chanceuse !

En faisant d'abord son choix de boîtier la cliente sent qu'elle a LA CHANCE avec Mary Kay de pouvoir choisir les teintes qui lui conviennent parfaitement !

Poudre compacte minérale diaphane Mary Kay et poudre minérale bronzante Mary Kay

<i>Soleil du Désert (chatoyante)</i>	<i>Grès (mate)</i>	<i>Poudre compacte minérale IVOIRE 2</i>	<i>Poudre compacte minérale BEIGE 2</i>
<i>Canyon Doré (chatoyante)</i> <i>Ou pinceau pour la poudre</i>	<i>Bronze diva (mate)</i>	<i>Poudre compacte minérale BEIGE 1</i>	<i>Poudre compacte minérale BRONZE 1</i>

Ombre à paupière minérale et poudre minérale multi-éclats

<i>Cristallin</i>	<i>Crème Sucrée</i>	<i>Lys Blanc</i>	<i>Pierre De Lune</i>	<i>Soierie</i>	<i>Miel Épicé</i>	<i>Caramel doux</i>	<i>Noisette</i>	<i>Terre De Sienne</i>
<i>Denim Givré</i>	<i>Bleu Métallisé</i>	<i>Nuit Étoilée</i>	<i>Olive Dorée</i>	<i>Citronnelle</i>	<i>Vigne Vierge</i>	<i>Amande</i>	<i>Éclat Cuivré</i>	
<i>Satin Argent</i>	<i>Perle Noire</i>	<i>Charbon</i>	<i>Nuée de Lavande</i>	<i>Iris</i>	<i>Prune Sucrée</i>	<i>Baiser Chocolaté</i>	<i>Flambée Ambrée</i>	<i>Espresso</i>
<i>Azure</i>	<i>Bleu Paon</i>		<i>Rose Précieux</i>			<i>Granite</i>	<i>Cinabre</i>	

Fard à joues minéral Mary Kay

<i>Cuivre Doré</i>	<i>Cannelle Boisée</i>	<p>2 Pinceaux pour Les joues + 1 ou 2 cure-dents</p>		<i>Pétales Roses</i>	<i>Pommettes Rouges</i>
<i>Baie Intense</i>	<i>Crème De Fraise</i>	<i>Baie Marron</i>	<i>Cerisier Fleuri</i>	<i>Cidre Mousseux</i>	<i>Épice Du Soleil</i>

Pour que vos recharges soient faciles à enlever par exemple pour les déposer dans le boîtier personnalisé de votre cliente lors de son atelier ou pour nettoyer vos présentoirs, gardez un **cure-dents** dans chaque plateau ainsi vous ne risquez pas de briser la poudre de vos recharges.