

Liste des produits de démonstration ✓ (déjà reçu dans Trousse de démarrage)

Nous ne faisons pas TOUT essayer lors d'un seul rendez-vous si non vos clientes ne sauront plus où donner de la tête !

Trousse Déroulante # 1

Pour des cours beauté à SUCCÈS !

Compartment # 1

- *2 Nettoyants 3-en-1 *Time Wise* format régulier :
(1 peau normale/sèche ✓ + 1 mixte/grasse)
- *2 Hydratants *Time Wise* format régulier :
(1 peau normale/sèche ✓ + 1 mixte/grasse)
- *1 Ensemble de Solutions Diurne/Nocturne
- *1 Ensemble d'Abrasion Microdermique
- *1 Paquet de Lingettes *Beauty Blotters*

Compartment # 2

- *Ensemble de soins *Effets Botaniques Formule #2*
 - Nettoyant
 - Rafrâichissant
 - Hydratant
- *Masque # 2 avec les autres masques : voir autre info + loin
- *1 Tonique Contrôle acné *Clear Proof*
- *1 Solution anti-imperfection *Clear Proof*

*Mini bouteille (push) pour mettre de l'eau

Compartment # 3

- * 2 – 3 Ombres à paupières en crème
- *2 Mascaras noirs *Ultimate + Lash Love* (les 4 à l'été)
- *1 Crayon illuminateur #2
- *4 Crèmes CC hydratant teinté
- *4 Dissimulateurs (Ivoire 1, 2, Beige 1, 2)
- * 1 Mini boîtier (2 fards à joues ou Poudre Bronzante ou Poudre compacte diaphane)

Compartment # 4

- *1 Poudre Translucide
- *1 Démaquillant sans huile pour les yeux
- *1 Ensemble Lèvres de satin
- *1 Gel apaisant pour les yeux
- *1 Crème Raffermissante *Time Wise* pour les yeux
- *1 Crème régénératrice pour les yeux *Time Wise Repair*
- *1 Soin matifiant Anti-Brillance
- *1 Base pour fond de teint
- *1 Crème de base pour les yeux
- * 1 Boîtier *Mary Kay* rempli avec un look démo complet, applicateurs ainsi qu'un rouge/brillant à lèvres.

Trousse Déroulante # 2

Pour des cours beauté à SUCCÈS !

Compartment # 1

- *1 Crème Solaire FPS 30
- *1 Baume à lèvres FPS 15 (pour le montrer simplement)
- * Ensemble de soins *Clear Proof*
 - Nettoyant clarifiant
 - Hydratant sans huile pour peau sujette à l'acnéLe Tonique contrôle acné et la Solution anti-imperfection sont déjà dans la trousse de base.
- *1 Gel régénérateur après-soleil (quand cela s'applique)

Compartment # 2

- *1 Gel Hydratant Sans Huile
- *1 Crème Hydratante Intense
- *1 Brosse Skinvigorate
- *1 Sérum + C

Compartment # 3

Option #1 : vous pouvez conserver vos démos dans la boîte pour montrer aussi la présentation qui est très jolie.

Option # 2 :

- *Ensemble du *Time Wise Repair* dans la pochette
 - Nettoyant moussant Volu-Firm
 - Sérum effet lifting Volu-Firm
 - Crème de jour Volu-Firm
 - Traitement de nuit Volu-Firm avec rétinolVous avez déjà la crème régénératrice pour les yeux dans la pochette avec les soins des yeux.

Option # 3 :

Vous avez avec vous au moins 6 échantillons *Time Wise Repair* en tout Temps et vous apportez lors de vos ateliers au moins une boîte prête à vendre pour montrer à quel point l'emballage est joli et soigné.

Compartment # 4

- *Ensemble de soins pour Hommes MKMen
 - Nettoyant pour homme
 - Mousse à raser (pour montrer ou démo au choix)
 - Gel fraîcheur après rasage (démo)
 - Hydratant visage FPS 30 (démo)
 - Crème pour les yeux MKMen (pour montrer ou démo)

Si ce n'est pas déjà fait, débarassez-vous de toutes les autres marques de produits de cosmétiques que vous avez à la maison. Surtout si vous avez un équivalent de ce produit avec nos gammes *Mary Kay*. Petit conseil : jetez-les, n'attendez pas de les avoir terminés vous venez de démarrer votre entreprise et ne les donnez pas aux gens de votre entourage car vous avez désormais des produits à leur proposer ! Prenez l'habitude d'utiliser toute la gamme des produits Mary Kay ! C'est votre entreprise et si vous voulez la faire fructifier vous devez apprendre à les connaître. Tout ce que vous utiliserez vous-mêmes, vous le proposerez à vos clientes et vous le vendrez! Si un jour vous trouvez que certains produits ne se vendent pas assez ... évaluez d'abord votre propre utilisation, la fréquence à laquelle vous les faites essayer et la fréquence à laquelle vous les proposez à vos clientes.

À avoir à part dans des pochettes

Toujours pour les cours de soins du visage

Vous pouvez utiliser les pochettes dans lesquelles étaient vos miroirs

- * Ensemble de *Mains de Satin sans fragrance* ✓
 - * Ensemble de *Mains de Satin aux pêches*
 - * 1 Lotion énergisante pour les pieds et jambes
- Notez que les 2 ensembles entrent dans le même sac de Mains de satin et qu'il peut aussi contenir la Lotion énergisante pour pieds et jambes.
- * 1 Lotion pour le corps *Time Wise Body*

À avoir à part dans des pochettes

- * **Fonds de teint liquides** : (idéalement)
- * Tous les fonds de teint liquide ivoires et beiges
- * Bronze 1 et 2 sont aussi très utiles

(Facilitez votre organisation : mettez les ivoires dans une pochette et les beiges dans une autre)

Ateliers soins changements de saisons et soins complémentaire pour une peau rayonnante

* Vos masques

- Effets Botaniques : # 1, # 2, # 3
- Masque Teint Uniforme
- Gel Masque Hydratant Régénérateur

Pour les cours de maquillage

* Maquillage : **les recharges de couleurs** en format régulier dans vos plateaux de présentation maquillage. (voir document *Présentoirs de collection maquillage*)

*** *Vous ne pouvez pas avoir toutes les teintes dès votre démarrage, demandez à votre Directrice afin qu'elle vous guide pour avoir 4 jolis looks interchangeables. Ce sera un bon départ.*

* **Crayons pour les yeux et pour les lèvres** (quelques couleurs variées) C'est préférable de les avoir en format régulier et de les désinfecter avec de l'alcool car ils sont plus agréables à essayer pour les clientes.

* Ayez aussi des **Cartes maquillage** pour les ateliers beauté en groupe : Look préparés à l'avance dans un zip-Lock avec

* **Échantillons de brillants à lèvres et de rouges à lèvres** en quantité suffisante pour vos ateliers et pour bien préparer vos cartes de maquillage pour les soirées beauté ou ateliers maquillage en groupe.

* Brume de finition

À apporter avec vous à tous vos ateliers de soins du visage et ateliers maquillage.

* Ensemble de Pinceaux *Mary Kay*
avec le pinceau estompeur

*** 3 - 4 pinceaux pour fond de teint minéral en poudre

* Nettoyant - Désinfectant à Pinceaux *Mary Kay*

Ayez de jolis présentoirs ! Les clientes achètent avec les yeux !

Rappelez-vous : VOIR = VOULOIR

Saviez-vous qu'il en coûte 9 fois plus cher pour attirer une nouvelle cliente que de la garder.

Soyez une vraie femme d'affaires, ayez une vision à long terme dès le démarrage !

Soyez professionnelle dès le départ, offrez dès vos débuts la meilleure expérience qui soit à vos clientes, une expérience complète et vous développerez une solide clientèle. Une solide clientèle veut surtout dire qu'elles vous seront fidèles que vous ayez 5, 10, 50, 100 ou 500 clientes !

Bon Succèsssss ! France