



MARY KAY- БІРГЕ ТАБЫСТЫ START



hello beauty

СІЗ MARY KAY ЭЛЕМІНЕ КЕЛДІҢІЗ

СҮЛУЛЫҚ – БІЗДІҢ ӨМІР СҮРУ ОБРАЗЫМЫЗ

Сүлұлық ішкі және сыртқы әлемнің үйлесімі секілді.
Мэри Кей Эш сыртқы сүлұлық – бұл ішкі сүлұлықтың
көрінісі екеніне сенетін.

Өз армандарыңызды «Мэри Кей (Қазақстан)»
компаниясының командасымен бірге іске асыруға
дайын екендігізге біз қуаныштымыз және сатып алған
Старттық жиынтығыңыз өмірдегі ең бақытты сәтіңіз
ретінде келешектегі табыс тарихыңызда орын
алатындығына сенеміз.

Сүйіспеншілікпен
әрқашан да жаңыныздан табылатын
«Мэри Кей (Қазақстан)» командасы

Көбірек ақпарат осы жерде:



«Жарқын старт» MARY KAY старттық жиынтығы

Жарқыраған сұлулық пен қаржы тәуелсіздігіне апарар жолыңыз!

Қымбатты Mary Kay әлемінің бизнес-ханымдары, сіздерге жақартылған Mary Kay «Жарқын старт» старттық жиынтығын - бизнес-серіктестеріңіз үшін сұлулық индустриясында жеке бизнес бастау айрықша мүмкіндігін дайындағы.

Сіздер әйелдердің өмірін жақсартуға және оларға табыс пен тәуелсіздікке қол жеткізуге көмектесуге үмтүлатыныңызды білеміз. Сондықтан біз жиынтықты жақсартық, оған жаңа тәуелсіз сұлулық Кеңесшісіне арналған стильді бренд сөмкө қостық.

«Жарқын старт» старттық жиынтығында жаңа тәуелсіз Mary Kay сұлулық Кеңесшісіне біргей және табысты мансап бастауға қажеттінің барлығы бар.



«Жарқын старт» старттық жиынтығына не кіреді:

1. Танымал өнімдер:



Біздің тері күтіміне және макияжға арналған ең үздік құралдарымыздың жиынтығы. Құрамына тамаша образдар жасауға және өміріңізге жарқындық қосуға көмектесетін ең инновациялық және тиімді өнімдер кіреді.

2. Бизнес-құралдар:



«Образ» каталогы және өнім үлгілері кіретін бизнес-құралдар кешені, – жеке бизнесі табысты бастауға қажеттінің барлығы.

3. Оқыту және қолдау:



Табысты кәсіпкер дағдыларын меңгеруге көмектесетін ауқымды оқу материалы. Жаңа тәуелсіз сұлулық Кеңесшісіне оқу материалдары, онлайн-курстар және оқу іс-шаралары қолжетімді болады, сондай-ақ тәжірибелі професионалдардан қолдау алады.

4. Жаңа тәуелсіз сұлулық Кеңесші сөмкесі:



Фирмалық логотипі бар стильді әрі ыңғайлы аксессуар, сіздің табысты бизнес-ханым образыңызды тамаша толықтырады.

5. Табыс табу мүмкіндігі:

«Жарқын старт» Mary Kay старттық жиынтығы бірінші күннен бастап табыс табу мүмкіндігін үсінады. Жаңа тәуелсіз сұлулық Кеңесшісі жұмыс кестесін жасап, табысын бақылай отырып, өнім сата алады, жаңа бизнес-серіктес шақыра алады және сияпат ала алады.





Жаңа «Жарқын старт» Mary Kay старттық жиынтығымен әйелдердің жүрегін жаулап алу мүмкіндігін тиімді пайдаланыңыздар! Әр күнді әлемді одан да әдемі әрі жарқын ету мүмкіндігіне айналдырыңыздар!



ЖАҢА МОДУЛЬДІК БАҒДАРЛАМА

Старт - 1 қазан 2024 жыл

Компания жаңа тәуелсіз сұлулық
Кеңесшілерге жеке бизнесін
табысты бастауға көмектесуге және
оларды қолдауға тырысады.

Жаңа тәуелсіз сұлулық Кеңесшілер бизнесін
бастағанда, қолдау көрсету үшін Модульдік
бағдарламаны жаңарттық. Жаңа сұлулық
Кеңесшісі тіркелгеннен кейін алғашқы үш айда
тапсырыс беріп, бонус таңдал алады.

Енді Кеңесші алғашқы тапсырысына қандай
өнім қосу керек екенін өзі шешеді, оның көлемін
анықтайды және тапсырыс көлеміне қарай бонус
таңдай алады.

З немесе 5 6.6. тапсырыс беріп, бонус таңдаңыз.



3-5 6.6. аралығында тапсырысы

Бонус 1

Кірпікке арналған тушь Lash Love®



5 және одан көп 6.6. тапсырысы

SPF 15 факторлы СС-крем Mary Kay®, «Орташа ашық» немесе
«Ашық» таңдауға болады



Бонус 2

Күңгірт гель ерін бояғыш Mary
Kay®, «Ақшыл көк гүлшоғы»



Денеге арналған спрей «Лотос
және бамбук» Mary Kay®



Бонус 3

Ылғалдандыруышы жаңарттуышы
тоник TimeWise®



Бетті терендете тазалауға
арналған көмір маска Clear Proof®





БҰЛ СЕНИҢ ҚОЛЫҢНАН КЕЛЕДІ!

«Біздің Компаниямыздың тарихы менің өмірімнің тарихымен тығыз өрліп, оның ажырамас бөлігіне айналды. Сондай-ақ бұл Компанияның арқасында өмірін өзгерткен, олардың өмірі менің өмірінді өзгерткен көптеген әйелдің де тарихы. Әйелдердің, армандарын жүзеге асырып жатқанын көру – мені аса бақытты ететін нәрсе».

Бұл сөздер **МЭРИ КЭЙ ЭШТІҢ РУХЫН БЕЙНЕЛЕЙДІ**. Кішкентай кезінде анасы оны «Бұл сениң қолыңнан келеді, Мэри Кэй!» деген сөздермен жігерлендіріп отырған. Есейген шағында да алдында жаңа міндеттер мен қындықтар тұрғанда, осы ұран оны алға жетелейтін. Компанияның құрылу тарихы Мэри Кэй Эш тікелей сауда саласында 25 жылдай тәжірибе жинақтағаннан кейін, мансап жолына түскісі келген әйелдерге арнап кітап жазуға бел байлаған сәтте басталды.

«Мен көз алдыма әйелдерге шектеусіз мүмкіндіктер үсіна алатын арман-компанияны, адамдар бір-біrine өзгелердің өздеріне қалай қараганын қаласа, өздері де оларға солай қарайтын бизнесті елестеттім».

Бірақ көп ұзамай-ақ Мэри Кэй Эш ойламаған жерден арман-Компанияның маркетингтік жоспарын жасап шыққанын түсінді! Әйелдерге табыс табу, мансап жолымен өсу мүмкіндіктерін ұсынатын, олардың қабілеттерін ашып, шексіз табысқа жеткіzetтін

Компания жоспары жасалғанын білді.

«МЕН ӘЙЕЛДЕРГЕ өздерінің қаншалықты әдемі, қайталанбас екенін сезіну, басқалар ойлағаннан да артық нәрселерге қол жеткізе алатындықтарын **ТУСІНУ МҮМКІНДІГІН БЕРГІМ КЕЛДІ**».

1963 ЖЫЛДЫҢ 13 ҚЫРКУЙЕГІНДЕ ОНЫҢ АРМАНЫ ОРЫНДАЛА БАСТАДЫ.

Мэри Кэй Эш 20 жасар ұлы Ричардтың көмегіне және өзінің тәжірибесіне, жасап шыққан жоспарына сүйене отырып, қолындағы бар-жоғы 5 000 долларын салып, арман-Компаниясын құрды! Сөйтіп дәл осы күні Mary Kay Cosmetics компаниясының есігі айқара ашылды.

Сол бір кездерде Мэри Кэй Эштің идеясын 9 сұлулық Кеңесші ғана қолдаған болатын, ал бүгінгі таңда олардың саны 3,5 миллионнан асты! Әлемнің 40-тан астам еліндегі сұлулық Кеңесшілері клиенттеріне

«Сатып алмас бұрын, жағып көр»

принципін жетекшілікке ала отырып, жоғары сапалы косметика ұсынып келеді.

МАНСАП

Компанияның тарихы және ол туралы қызықты фактілер	10
Компанияның миссиясы және құндылықтары	12
«Мәри Кей» бизнесінің артықшылықтары	14
Табыс баспалдағы	14
«Мәри Кей» бизнесі сізге мансаби өсудің қандай мүмкіндіктерін ашады?	18
Табыс табу мүмкіндіктері	19
Тәуелсіз сұлулық Кеңесшінің алғашқы 7 қадамы	20
Менің табысты стартым	22
«Link&Learn» оқыту порталы	24
Жаңа сұлулық Кеңесшінің табысты старты	25
Сіз өзіңіздің бизнесізді жүргізуге дайынсыз ба?	32
Бірінші клиенттеріңізді қалай табасыз?	34
Клиенттерге Алтын қағида бойынша қызмет көрсету	36
«Мен-тарихыңызды» айтып беріңіз	38
Сату әдістері	40
Сұлулық бойынша класс – әдемі кездесулер өткізініз	41
Сұлулық кластарын өткізу	42
Класс иесінің сияпаттары	44
Сервис – не үшін маңызды?	46
Mary Kay Intouch сайтының Алтын қағидасы	48
Mary Kay Intouch сіздің смартфоныңызда	49
Клиенттермен үйде жұмыс істеңіз	50
Әлеуметтік желілермен жұмыста 6 маңызды сәт	52
Тапсырысты қалай рәсімдеуге және алуға болады?	54
Бір әйелдер басқа әйелдер үшін құрған бизнес	56
Бизнес-серіктесерді қалай дамытуға болады?	58
Өз бизнесін бастауға дайын әйелдерді қалай табуға болады?	59
Потенциалды бизнес-серіктеспен қалай әңгімелесу керек?	60
Бизнес-сұхбаттағы қарсы пікірмен жұмыс	61
Профессионалды бизнес-аксессуарлары ерекшелендіріп тұрады	62
Тәуелсіз сұлулық Кеңесші қызметінің құқықтық аспектілері	66
«Мәри Кей» бизнесінің терминологиясы	68
Тәуелсіз сұлулық Кеңесшінің сөздігі	70

ЕҢІМ

Өндіріс және өнім сапасының кепілі	26
Бизнес негізі – сапалы өнім	28
Стратегиялық жиынтық – клиенттердің ниеттестігіне апарар жол	30



КОМПАНИЯ ТУРАЛЫ



1963

13 қыркүйек күні Техас штатының Даллас қаласында аумағы 150 шаршы метр болатын жайда Mary Kay Cosmetics компаниясының бірінші офисі ашылды

36 -қа
жуық ел

60 жыл
бойы
әйелдер өмірін
жақсартып
келеміз

ҚҰНДЫЛЫҚТАР:

Алтын
қағида

Менің
маңыздылығымды
сезінуге мүмкіндік
бер

Риясыздық
рухы

Артықшылықтар
теңдігі –
Сенім. Отбасы.
Мансап.

ӨМІРДІ ӨЗГЕРТЕТИН СҰЛУЛЫҚ

Mary Kay қайырымдылық акциясының аясында әлем бойынша әйелдер мен олардың отбасыларына көмек ретінде миллиондаған доллар бөлінді

1600
патент

Теріге күтім жасау, сәндік косметика, денеге күтім жасау, күннен қорғаушы құралдар және хош иіс категорияларында өнімнің

200^{ДЕНАСА}
атауы бар

1 000 000 \$

Жыл сайын технологияларды зерттеуге және дамытуға жұмсалды

90 МИЛЛИОННАН
АСА ТЕҢГЕ

Қазақстанда қайырымдылық мақсатқа жұмсалды

ТАБИҒАТТЫ
зерттейтін

20

оку
ОРТАЛЫФЫ

Arbor Day Foundation қорымен бірге бүкіл АҚШ бойынша отбасындағы зорлық-зомбылық құрбандарын қолдау орталықтарымен серіктестікте құрылған

**Біз сапалы косметика және ең үздік мансап мүмкіндіктерін ұсына отырып,
Қазақстанда Компанияның миссиясын жүзеге асырамыз**

МЭРИ КЭЙ ЭШ
**«АМЕРИКАНЫҢ
ҰЛЫ КӘСІПКЕРІ»**
СМИТСОН ИНСТИТУТЫНЫҢ
КИТАБЫ ШЫҚТЫ

Мәри Кэй Эштің есімі

Forbes

**«БИЗНЕСТІҢ ӨШПЕС
ҰЛЫ ТАРИХТАРЫ»**
кітабына енгізілді

*Гарацио Альгерфә ассоциациясы
Мәри Кэй Эшке*

**«АМЕРИКАНЫҢ КӨРНЕКТІ
АЗАМАТЫ»**
титулын берді

МЭРИ КЭЙ ЭШ

**«СОНҒЫ 25 ЖЫЛ ІШІНДЕ БИЗНЕС
ӘЛЕМІНДЕГІ ЕҢ БЕДЕЛДІ 25
АДАМ»**
ТІЗІМІНЕ ЕНДІ



**2000 ЖЫЛДЫҢ
1 ҚЫРКҮЙЕГІНДЕ**

«Мәри Кэй»
компаниясының
Қазақстандық
бөлімшесі ашылды

АЛМАТЫДА

бас оғис пен
өнімдер қоймасы
орналасқан

Офис ашылған кезде:

4 035

тәуелсіз сұлулық
Кеңесшісі

41

сату жөніндегі
Директор тіркелді

2004

Компанияның қазақстандық бөлімшесінде
тіркелген алғашқы

ҰЛТТЫҚ ДИРЕКТОР



Надежда Сильченко

Бүгінгі таңда Қазақстанда

**15 ҰЛТТЫҚ
ДИРЕКТОР**
тіркелген



КОМПАНИЯМЫЗДЫҢ МИССИЯСЫ -

БҮКІЛ ӘЛЕМДЕГІ ӘЙЕЛДЕР ӘМІРІН ЖАҚСАРТУ!



БІЗ ҰСТАНАТЫН ҚҰНДЫЛЫҚТАР

Біз өз күшіне деген сенім, отбасының қолдауы, отбасындағы үйлесім сіз аңсаған мансапқа қол жеткізуге және мықты, табысты бизнес жасауға мүмкіндік беретініне сенеміз.



1 «МЕНИ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫМДЫ СЕЗІНУГЕ МҮМКІНДІК БЕР!» ПРИНЦИПІ:

құнделікті жасайтын іс-әрекеттерінізге мән беріп, атап өтіп отыру, жеткен жеңістерді тойлау, басқа Кеңесшілердің қол жеткізген жетістіктерін танып, қошеметтеп отыру аса маңызды! Әр клиентке көніл бөліп, шынайы қызығушылығыңызды көрсету аса маңызды!



3 РИЯСЫЗДЫҚ РУХЫ:

өнімді жақсы көру, біліммен бөлісу, тәжірибе беру және бизнестегі құрбыларына көмектесу.



2 БІЗ АЛТЫН ҚАФИДА БОЙЫНША ӨМІР СҮРЕМІЗ

және адамдардың өзімізге қалай қарым-қатынас жасағанын қаласақ, оларға да сондай қарым-қатынас жасаймыз.



4 АРТЫҚШЫЛЫҚТАР ТЕНДІГІ:

СЕНІМ, ОТБАСЫ, МАНСАП. Иә! Мәри Кей Эш бизнесті дәл осындағы реттілікпен жүргізуді тапсырып кетті.

«МЭРИ КЭЙ» - дегі
БИЗНЕСІМНІЦ

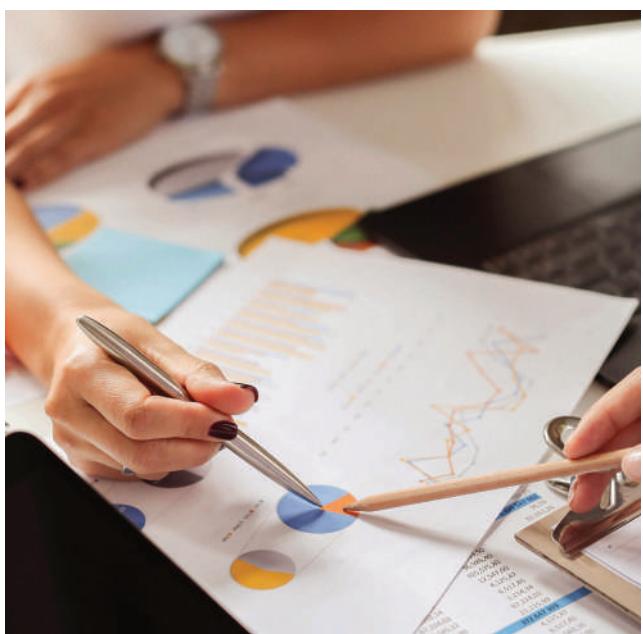
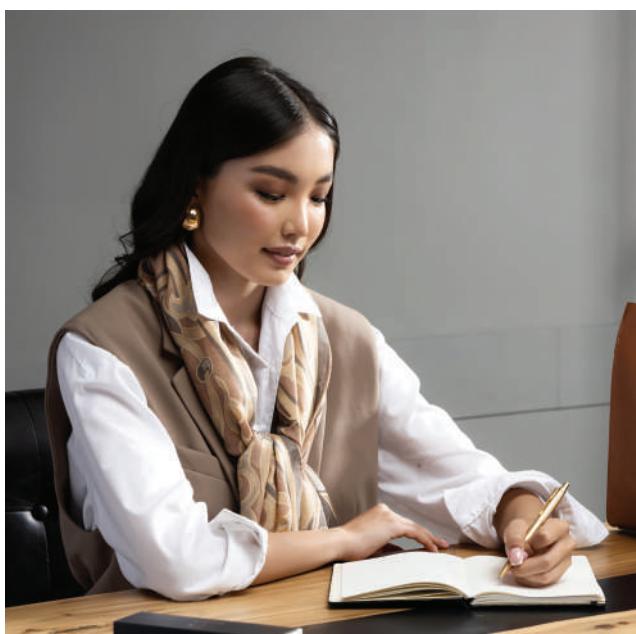
АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ

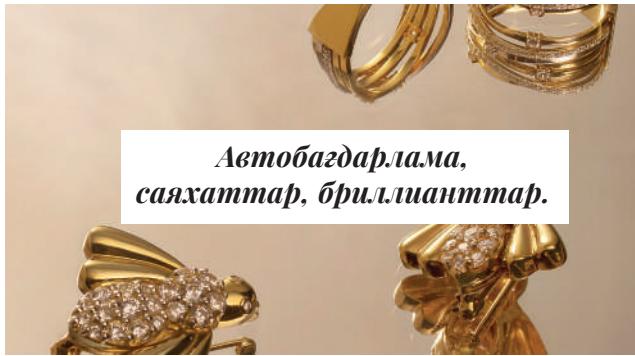


Тұлғалық өсу.



Түімді маркетингтік жоспар.

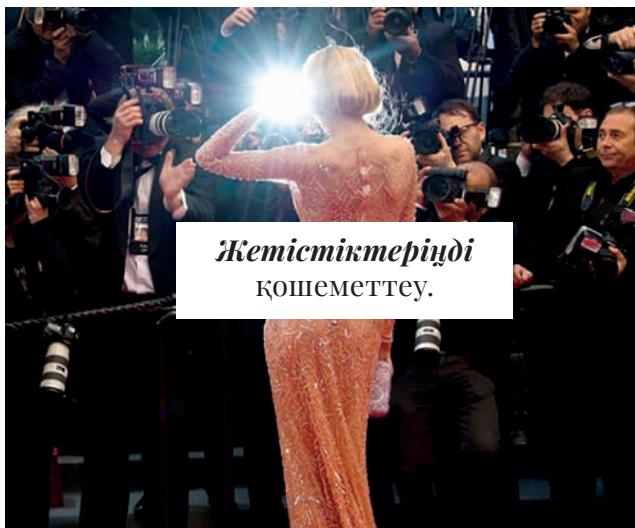




Автобагдарлама,
саяхаттар, бриллианттар.



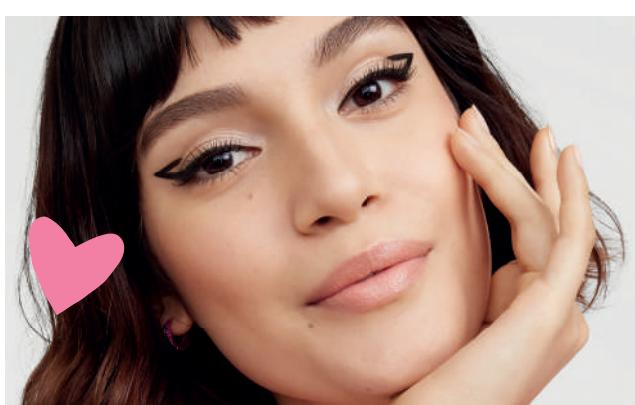
Тәлімгерлік және
бизнес-бірлестік
қолдауы.



Жетістіктеріңді
кошеметтеу.



Сенің және отбасыңың өмір сүрү
деңгейін арттыры.



Әйелдерге *сұлулық пен сенімділік*
сыйлайтын бизнес.



Күнің қандай
болатынын тек
сен шешесің.

ТАБЫС БАСТАЛІДАҒЫ

СТАТУС	Тәуелсіз сұлулық Кеңесші	Тәуелсіз Аға сұлулық Кеңесшісі	Сату жөніндегі тәуелсіз Менеджер	Сату жөніндегі тәуелсіз Аға Менеджер	Сату жөніндегі Болашақ Директор	Сату жөніндегі тәуелсіз Директор
ТАЛАПТАРЫ	СЕНІҢ КОМАНДАН (жеке бизнес-серікестер):					
	-	1-2	3-4	5-7	8 және одан көп	25 және одан көп
Қосымша жеңілдік сертификатын алу			+	+		
Бірінші статустық костюм – Қызыл пиджак				+		
Компаниямен саяхаттау						+
Корпоративтік автомобиль алу						+
Сату жөніндегі Директор статусын алу бағдарламасы					+	
Рекруттеу сыйақысы					12%	
Бизнес-Топтың 125 6.6. сауда көлемі үшін бонус						+
Жеке Бизнес-Топпен жұмысы үшін сыйақы						4-12% 5-13%
Еншілес Бизнес-Топтардың сауда көлемі үшін						4-6%
Ұлттық тармақпен жұмыс істегені үшін сыйақы: 1-желідегі еншілес Бизнес-Топтардың сауда көлемі үшін						
2-желідегі еншілес Бизнес-Топтардың сауда көлемі үшін						
3-желідегі еншілес Бизнес-Топтардың сауда көлемі үшін						
Арнайы іс-шараларға қатысу						
Бірінші желідегі сату жөніндегі жаңа еншілес Директорларды дамытқаны үшін бонус						
Бірінші желіде жаңа сату жөніндегі Директорларды дамытқаны үшін бонус						
Далластағы Семинарға қатысу						
Ұлттық Директорлардың Еуропалық саммитке қатысуы						

БАРЛЫҒЫ ҮШІН:

СІЗДІҢ ТАБЫСЫНЫЗ:
30-40% өнім сатудан

Компаниядан
ОҚЫТУ ЖӘНЕ ҚОЛДАУ

Компанияның мотивациялық
бағдарламаларына
ҚАТАСЫУ

Сату жөніндегі тәуелсіз Аға Директор	Сату жөніндегі тәуелсіз Болашақ Жетекші Директор	Сату жөніндегі тәуелсіз Жетекші Директор	Сату жөніндегі тәуелсіз Таңдаулы Жетекші Директор	Сату жөніндегі тәуелсіз Ұлттық Директор	Халықаралық деңгейдегі тәуелсіз Ұлттық Директор
СЕНИҢ ЖЕЛИНЧ (еншілес Бизнес-Топтар):					
1-2	3-4	5-7	8 және одан көп	1-ші желіде 8 және одан көп	1 және 2-желіде 18 және одан көп
+	+	+	+	+	+
+	+	+	+	+	+
+	+	+	+		
4-12% 5-13%	4-12% 5-13%	4-12% 5-13%	4-12% 5-13%	13%	5%
4-6%	4-6%	4-6%	4-6%		
				5-8%	5-8%
				3%	3%
				2%	2%
				+	+
				+	+
				+	+
				+	+
					+





«МЭРИ КЭЙ» бизнесі сізге мансаби өсудің қандай **МҮМКІНДІКТЕРІН** ашады?

«Мэри Кэй» бизнесі – бұл сіздің жеке бизнесіңіз, оның қарқыны мен дамуын өзіңіз анықтайсыз. Сіздің «Mary Kay табыс баспалдағы» бойынша жылжыуыңыз жасыныңға, статусыныңға, әлеуметтік жағдайыныңға, тіпті сіздің осы бизнеске шақырған адамның статусына да байланысты емес. Тек сіз және сіздің мақсатыңыз бизнесіңіздің қалай дамитынын шешеді, қандай статусқа жеткіңіз келетінін және бизнестің қандай мүмкіндіктерін пайдаланатыңызды сіз ғана анықтайсыз.

МЕН СҰЛУЛЫҚ КЕҢЕСШІСІ БОЛҒЫМ КЕЛЕДІ!

Демек сіз Mary Kay өнімдерін рахаттана пайдалана-сыз және оны басқаларға қуана ұсынасыз. Сізге әдемі көріну үнайды және сіз бьюти-эксперт өмір сүру салтынан ләззат аласыз. Компания сіздің жұмсаған күш-жігеріңізді қымбат әшекейлермен қошметтейді.



МЕН САТУ ЖӨНІНДЕГІ БОЛҒЫМ КЕЛЕДІ!

Сіз айналыңызда 8 бизнес-серіктесіңіз бар бизнес деңгейіне жеттіңіз, олар да сіз секілді «Мэри Кэй» бизнесінің барлық мүмкіндіктерін пайдаланғысы келеді. Олардың өз қалаулары мен мақсаттары бар, сіз оларға жетууге көмектесесіз. Ал командаңызды дамытқаныңыз үшін Компания сізге сыйақы төлейді, себебі сіз көбінесе Компанияның «Әйелдер өмірін жақсарту» миссиясын қолданып келесіз. Сіз болашақта жаңа корпоративтік автомобилдің иесі бола аласыз, жыл сайын Компаниямен саяхаттап, жаңа елдермен танысадызың және қымбат әшекейлер аласыз.



МЕН САТУ ЖӨНІНДЕГІ МЕНЕДЖЕР БОЛҒЫМ КЕЛЕДІ!

Сіз Mary Kay өнімін жақсы көріп қана қоймай, осы әдемі бизнесте мансап құру үшін қандай керемет мүмкіндіктер бар еkenін білесіз. Сіз осы мүмкіндіктерді басқалармен қуана бөлісесіз және сіздің командаңызда үш немесе төрт адам бар! Сіз командаңызды бизнесстегі құрбыларыңызben бірге құрасыз. Сондай-ақ сертификат және арнайы мүмкіндіктер түріндегі қосымша бонустар аласыз!



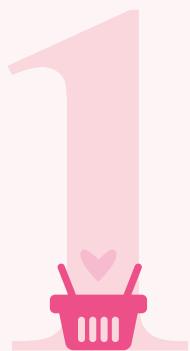
МЕН САТУ ЖӨНІНДЕГІ ҰЛТТЫҚ ДИРЕКТОР БОЛҒЫМ КЕЛЕДІ!

Сіз өзіңіздің өміріңізді, ең бастысы – айналыңыздағы адамдардың өмірін қалай өзгерту керектігін нақты білесіз. Сіздің жаңа статусыңыз сізге премиум-классты қызғылт автомобилді басқаруға және жыл сайын жұбыайыңызben немесе «Мэри Кэй» европалық бөлімшелеріндегі басқа әріптестеріңізben Компания дәл сіз үшін үйымдастырған таңғажайып сапарларға барып, саяхат жасауға мүмкіндік береді! Сіздің сыйақыңыз лайықты өмір деңгейін ғана қамтамасыз етпейді, сонымен қатар болашақта сіз үшін де, балаларыңыз үшін де тұрақты қаржы базасын жасауға мүмкіндік береді.



ТАБЫС ТАБУ МҮМКІНДІКТЕРІ

«МЭРИ КЭЙ» БИЗНЕСІНДЕГІ ТАБЫС ТАБУДЫҢ УШ МҮМКІНДІГІ:



ӨНІМДІ КЛИЕНТТЕРГЕ САТУ

- Клиенттерге өнім сатудан түсемтін табыс 30 - 40% көлемінде.



КОМАНДА ҚҰРЫП, ОНЫМЕН ЖҰМЫС ИСТЕУ

- Клиенттерге өнім сатудан түсемтін табыс көлемі 30 - 40%.
- Командамен жұмыс істегені үшін өнім сатып алуға сыйлық сертификаты түрінде берілетін қосымша жеңілдік.
- «Клуб 12%» мүшесі болып, сыйақы алу



Бизнесіңіз өскен сайын, статусыңызды жоғарылатып, **МАНСАП САТЫСЫМЕН ӨРЛЕУ**

- Клиенттерге өнім сатудан түсемтін табыс көлемі 30- 40%.
- Компаниядан **сыйақы**

КӨБІРЕК АҚПАРАТ
ОСЫ ЖЕРДЕ:



ТӘУЕЛСІЗ СҰЛУЛЫҚ КЕҢЕСШІНІҢ

АЛҒАШҚЫ

7

ҚАДАМЫ

*Кейде бизнес бастаудағы ең қын нарсे –
неден бастау керектігін түсіну.*

БІРІНШІ АЙ – БҮЛ ҮЛКЕН НӘРСЕГЕ БАСТАР АЛҒАШҚЫ ҚАДАМ!

Мүмкін сіз «Бар-жоғы 30 күн нені өзгертер дейсің?» деп ойлайтын боларсыз. «Мәри Кей»-мен ынтымақтастығының алғашқы 30 күнінде атқаратын ісің келешегінде сіз ойлағаннан көбірек ықпал етуи мүмкін.

Табыс картаңыз бойынша ретімен, бірақ сенімді жылжының. Бұл «Мәри Кей»-мен жеке бизнесті тиімді бастауға көмектесетін оңай қадамдар.

1

ҚАДАМ «100 адам тізімін» жасаңыз. Сіз жаңа сұлулық Кеңесші ретінде тіркеу кезеңінен өттіңіз, қазір жеке бизнесіндегі бастауға тамаша сәт. Старттық жынтығыңыз елі де жолда келеді, сондықтан оны ашуға дайындалу үшін уақытыңыз бар. «100 тізімді» қалай құруға болады? Толығырақ ақпаратты біздің журналымыздан таба аласыз. Потенциалды кли-енттеріңізден алғашқы байланысты жасап, оларға «Мәри Кей»-мен бизнес дамыта бастағаныңыз туралы тамаша жаңалықты айтып беріңіз. Оларды бірінші мастер-класыңызға шақырыңыз. Мұны сату жөніндегі Менеджермен немесе сату жөніндегі Директормен бірге істесеңіз болады.

2
ҚАДАМ

Старттық жынтығыңызды сату жөніндегі Менеджеріңізben бірге ашыңыз. Жынтықтың ішіндегінің бәрімен танысып шығыңыз, кітапшаны оқыңыз, өнімді жағын көріңіз. Бүгіннен бастап өзіңіздің сұлулық Кеңесші болғаныңызды және өнімді көрсетуге дайын екеніңді кімдерге айта алатыныңыз туралы ойланыңыз.

Сату жөніндегі Менеджеріңізben бірге потенциалды клиенттеріңізге алғашқы қоңырау шалыңыз. Осы кездесуде не үшін табысты бизнес құрғызыңыз келетінін сату жөніндегі Менеджеріңізben тағы да талқылаңыз, армандарыңыз, мақсаттарыңыз және қажеттіліктеріңіз туралы айтып беріңіз. Мұндай әңгіме сату жөніндегі Менеджеріңізге сізді бизнесіңізді дамытуға дұрыс бағыт беруге көмектеседі.

3
ҚАДАМ

Сату жөніндегі Менеджеріңізben немесе сату жөніндегі Директормен клиенттермен белгіленген класстарда «Жаңа сұлулық Кеңесшісіне арналған төрт клас» оқыту схемасын қолданыңыз.

Өзіңізге оңай болу үшін «Класстар өткізуға арналған флипчартты» пайдалансаңыз болады, онда класстың толық сценарийі берілген. Link&Learn оқыту порталаынан 5 оқыту ролигін көріңіз.



4

Маркетингтік жоспарды оқып, арнайы сіз үшін жасалған модульдік бағдарлама туралы біліңіз.

ҚАДАМ

Жаңа Кеңесші ретінде сізге алғашқы айларда бірегей арнайы ұсыныстар сатып алу және Компаниядан өнім түріндегі тиімді және жағымды бонустар алу ұсынылады.

7

ҚАДАМ

Бизнесіңіздің өсу және даму артықшылықтары туралы білу үшін сату жөніндегі Менеджеріңізben кездесу белгілеңіз. Біраз уақыттан кейін, сату және клиенттермен жұмыс істеу тәжірибелсін жинақтағаннан соң, сіз Компания ұсынатын мүмкіндіктерді жақсы көре бастайсыз, мұны сату жөніндегі Менеджеріңізben шай немесе кофе ішіп отырып, талқылаңыз. Бұл мүмкіндіктер туралы жағымды сұхбат.



«ТӨРТ КЛАСС» СХЕМАСЫ МЫНАДАЙ:

5

Базалық білім алыңыз және қажетті дағыларды дамыта бастаңыз. Сату жөніндегі Директорыңыз өткізетін «Жаңа Кеңесшілер мектебіне» жазылышы.

ҚАДАМ

Сұлулық Кеңесшісі дегеніміз – өте әдемі, тартымды мамандық, оның негіздерін басынан бастап үйреніңіз. Link&Learn оқыту порталынан пайдалы әрі қызықты курстар оқыңыз, сонда сіздің оқуыңыз қызықты, әрі тартымды болады.



6

ҚАДАМ

Сату жөніндегі Менеджеріңіз ұсынатын клиенттеріңізben АЛҒАШҚЫ тапсырманы орындаңыз. Ия, басында бастау қиын болады, бірақ бұл қалаудың жетудің ең жылдам әдісі. Бұл жолды Mary Kay әлемінде миллиондаған әйел өтті. Сату жөніндегі

Менеджеріңізге ненің жақсы болғанын, нені жақсарту керектігі туралы міндетті түрде айтып беріңіз.

• **Сату жөніндегі Директор сұлулық мастер-классын өткізеді – Кеңесші қарап отырады.** Класс өткізуінде бұл нұсқасы жаңа Кеңесшінің класс өткізу логикасын түсінуіне көмектеседі.

• **Сату жөніндегі Директор өткізеді – Кеңесші көмектеседі.** Мұнда Кеңесші класты өзіне қолайлы жағдайда, өзіне сәйкес келетін қарқынмен жартылай өткізіп көреді.

• **Кеңесші класс өткізеді – сату жөніндегі Директор көмектеседі.** Сату жөніндегі Директор қыын сәттерде көмектесе отырып, Кеңесшіге қолдау көрсетеді.

• **Кеңесші класс өткізеді – сату жөніндегі Директор қарап отырады.** Бұл жағдайда жаңа Кеңесші классты толығымен өзі өткізеді. Класс аяқталғаннан кейін сату жөніндегі Директор өз пікірін білдіріп, Кеңесшінің мықты жақтарын атап өтеді, жақсарту көрек сәттерге көнестер береді.

We ❤
Mary Kay

МЕНІҢ ТАБЫСТЫ СТАРТЫМ

«Мэри Кэй» компаниясы кез келген әйелге, қызға, анаға, әпке-сіңлі, қарындаңқа сұлұлықты табысқа айналдырып, көңілге жағымды нәрсені пайдалы нәрсемен үйлестірудің тамаша мүмкіндігін ұсынады.

**Ол үшін не керек?
Жауабы оңай –
ЖЕКЕ БИЗНЕСІНІЗДІ БАСҚАРУ**

Сіздің қолыңызда тамаша өнім түр, ендеши
**АРМАНДАҢЫЗ, ӘРЕКЕТ ЕТІҢІЗ
ЖӘНЕ АРМАНЫҢЫЗДЫ
ІСКЕ АСЫРЫҢЫЗ!**

*Стартап (ағылш. start up – «іске қосу») – атқаратын қызмет сааласына қарамастан, жаңа ғана құрылған немесе құрылып жатқан кез келген компания. Сонымен бірге...

1

КОМПАНИЯНЫҢ КОРПОРАТИВТІК САЙТТА- РЫМЕН ТАНЫСЫҢЫЗ



www.marykay.kz – клиенттерге арналған сайт, мұнда сіз өнімдердің толық ассортиментімен танысып, олардың құрамы, түрлері, тұс палитралары туралы біле аласыз.

Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілерге арналған www.marykayintouch.kz сайтына тіркеліңіз де, Компания ұсынатын тиімді арнайы ұсыныстар, акциялар, соңғы жаңалықтар туралы хабардар болыңыз. Тапсырыстарды қалай онлайн беруге болатынын біліп алыңыз да, алғашқы клиенттеріңізге қызмет көрсете бастаңыз. Сондай-ақ сіз ұялы телефоныңызға InTouch мобилді қосымшасын орнатып алуыңызға болады.

2

МЭРИ КЭЙ ЭШПЕН ТАНЫСЫҢЫЗ



Оның өмірбаянын және «Армандар орындалады», «Адамдармен жұмыс істесе білу қабілеті туралы» *кітаптарын оқып шығыңыз.*

3

КОМПАНИЯ СІЗГЕ ҚАМҚОРЛЫҚ КӨРСЕТЕДІ ЖӘНЕ ӘРҚАШАН КӨМЕК БЕРІП, ҚОЛДАУҒА ДАЙЫН!



Мұны есінізден *шығармаңыз* және қандай да бір сұрақтарыңыз болса, жұмыс күндері сағат 9.00 - 20.00 аралығында 8727 270 509, 8 778 870 55 70 телефон номерлері арқылы хабарласыңыз немесе www.marykayintouch.kz сайтындағы онлайн-чатқа жазыңыз.



СОҢҒЫ ЖАҢАЛЫҚТАРДАН ХАБАРДАР БОЛЫП ОТЫРЫҢЫЗ, ОНЛАЙН ДА БОЛЫҢЫЗ!

«Мэри Кэй (Казахстан)» компаниясының Facebook, Instagram, YouTube әлеуметтік желілеріндегі *ресми парақшалары* *Компания туралы* қызықты фактілер, жаңалықтар, өнімге қатысты кеңестер туралы үнемі біліп отыруға көмектесіп қана қоймай, оларды клиенттеріңізben бөлісуге, жаңа клиенттер табуға да мүмкіндік береді.

Бізді табу өте оқай! Ол үшін сол әлеуметтік желілердің іздеу терезесіне «Мэри Кэй (Казахстан)» деп жазыңыз да, Enter батырмасын басыңыз. Ұсынылатын тізімнен біздің ресми парақшамызды таңдап алыңыз.



Біздің Instagram-дағы логиніміз
[@marykay_kz](https://www.instagram.com/marykay_kz)

Вебинарлар – бұл Компания мезгіл сайын өткізіп отыратын онлайн-семинарлар. Оған қатысу үшін сізге Интернет желісіне қосылған компьютер, планшет немесе ұялы телефон қажет. Вебинарлардың кестесін, спикерлердің атын және вебинар тақырыптарын корпоративтік www.marykayintouch.kz сайтынан біле аласыз.

Арнайы және оқыту іс-шаралары, мұнда Компания тренерлері және табысты Директорлар арнайы оқыту шараларын дайындауды, тәжірибелерімен «сұрақ-жауап» форматында алмасады.

Мұндан шаралардың күнтізбесін www.marykayintouch.kz корпоративтік сайтынан көре аласыз, жүктеп және қағазға шығарып ала аласыз..

Өнімдер жөніндегі анықтамалық – сіздің өнім жөніндегі таптырмас көмекшіңіз. Оны, әсіресе алғашқы кездері, өзінізбен бірге алып журуді ұмытпаңыз, сонда клиенттеріңіздің өнім ассортименттері, құрамы мен пайдалану жолдары туралы сұрақтарына кез келген уақытта жауап берे аласыз.

Класс өткізуғе арналған флипчарт

– бизнесстегі алғашқы күніңізден бастап-ақ сіздің класстар өткізуінізге, өнімдер сатуыңызға көмектесетін аса маңызды және пайдалы құрал. Бұл құралдың ерекшелігі – оның бір жақ беті клиенттерге арналған көрнекі құрал болса, екінші жағында Кеңесшіге арналған ақпараттық кеңес бар.

Бизнес-сұхбат өткізуғе арналған

жынытық – оның құрамында қажетті ақпараттар берілген, Кеңесшінің жазбасына арналған бос орындары бар көрсетілім парақтары және бизнес-сұхбаттың егжей-тегжейлі сценарийі жазылған шағын кітапша бар.

Бизнес-сұхбат дегеніміз не? Ол Компания ұсынатын мүмкіндіктер туралы әңгіме. Бұл құралды пайдалану арқылы сіз потенциал бизнес-серіктеспен әңгімелескен кезде өзіңізді сенімдірек сезіне аласыз және бизнес-сұхбатты сапалы етіп өткізе аласыз.



MARY KAY LINK & LEARN

ОҚЫТУ ПОРТАЛЫ

LINK&LEARN – бұл «Мәри Кэй» компаниясының сұлулық Кеңесшілері үшін арнағы жасалған оқыту порталы. Осы жерден кез келген ынғайлы уақытта бизнесіңізде табысқа жетуге **ҚАЖЕТТИ БІЛІМДІ** ала аласыз.

Қазір 10 000-нан аса сұлулық Кеңесшісі LINK&LEARN оқыту порталымен бірге професионализмін арттырып келеді.

The screenshot shows the homepage of the MARY KAY LINK & LEARN platform. At the top, there's a navigation bar with the Mary Kay logo, a search bar, and user account options. Below the header, a large banner features two women looking at a tablet, with the text "Приветствуем Вас, Независимый Лидер Бизнес-Группы". The main content area includes a "Мой профайл" (My Profile) section with a placeholder for "DT" and "Director Test", and a "Каталог курсов" (Course Catalog) section with filters and search options. There are also sections for "Мои эмблемы" (My Badges) and "Построение команды – основа па...". The overall design is clean and professional, using a pink and white color scheme.

LINK&LEARN порталында Компания ұсынған оқыту және мотивациялық курстар, Компания өнімдері туралы курстар, әр түрлі іс-шаралардан видеоматериалдар, сондай-ақ табысты спикерлердің сөзі, тезистер, мәтіндер, интерактивті тапсырмалар, жаңа Кеңесшінің онлайн-мектебі, оқыту процесін қызықты, әрі тартымды ететіндердің барлығы бар.

LINK&LEARN оқыту порталына кіру үшін QR-кодты сканерлеуіңіз керек:





ТАБЫСТЫ
СТАРТ



ЖАҢА СҰЛУЛЫҚ КЕҢЕСШІНІҢ ТАБЫСТЫ СТАРТЫ



Cіз жаңа сұлудық Кеңесшісіз бе?

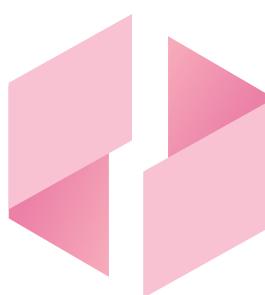
Сіз старттық жиынтығыңызды алдыңыз ба?

Сіз бірінші мастер-класыңызды өткізіп көргіңіз келе ме, әлде өнім сатып көргіңіз келе ме?

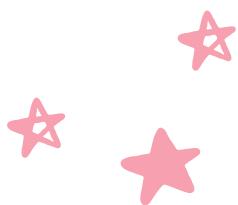
Осы сұрақтар барлық жаңа сұлудық Кеңесшісін қызықтырады деп ойлаймыз.

Біздің жаңа сұлудық Кеңесшілерге арналған айрықша жобамыздан білім алып, жауабын алуыңызға болады.

Осы жоба сізге жол көрсетеді, бастысы сол жолмен ретімен жылжу.



MARY KAY
LINK & LEARN



СЕНУГЕ БОЛАТЫН ӨНІМ. СЕНІМДІ КОМПАНИЯ.

Бұгінгі таңда Компания
өнімдерге, алдыңғы
қатарлы технологияларға
және тері күтіміне
арналған құралдар
мен сәндік косметика
қаптамасының дизайнына
1500-ден астам патентке
иे болып отыр.



ӨНДІРІС

«Мәри Кей» компаниясы өзінің косметикалық өнімдерін Далластағы жеке бірегей зауытында әзірлейді, сынақтан өткізеді, өндіреді және қаптайды, одан әрі қарай Еуропалық аймақта жібереді, бұл аймақта Қазақстан да кіреді. Зауыт қазіргі заманға сай өндірістік жүйелермен, қаптау желілерімен жабдықталған.

Жекелеген жағдайларда ғана косметикалық өнім «Мәри Кей»-дің Еуропа елдерінде орналасқан серіктес-зауыттарында шығарылады.

ӨНІМ САПАСЫНА КЕПІЛДІК

«Мәри Кей»-дің барлық өнімдерінің өндіруші зауыттар берген сапа сертификаттары бар және Компания әр құралдың қауіпсіздігіне кепілдік береді. Жыл сайын «Мәри Кей» зерттеулерге миллиондаған доллар жұмсап, бүкіл өнімнің сапасына, тиімділігіне және қауіпсіздігіне кепілдік беру үшін 500 000-нан астам тестілеу жүргізеді.

Mary Kay® өнімдерінің сапасына берілген кепілдіктің дәлелі, Mary Kay® өнімдерін пайдаланатын тұтынушылар әлемдегі ең ниеттес клиенттердің бірі болып табылады, себебі Mary Kay® өнімдері қауіпсіз, тиімді және қалаған нәтиженізді береді. Тәуелсіз сұлұлық Кеңесшілер сататын өнімдердің артында «Мәри Кей (Қазақстан)» ЖШС тұр. Егер Mary Kay® өнімдерінің бірі қандай да бір себептермен сізді қанағаттандыrmай қалса, оны тұра сондай өнімге немесе басқа өнімге тегін ауыстырып алуға болады, немесе өнімді сұлұлық Кеңесшіңізге қайтарып бергеннен кейін оның толық бағасын қайтарып ала аласыз.

СҰЛУЛЫҚ КҮЗЕТІНДЕГІ ҒЫЛЫМ

Компанияның қандай да бір құралы бойынша қабылданған шешім пікірлерге емес, ғылыми фактілерге негізделеді. «Мәри Кей»-дің жеке ғылыми-зерттеу орталығындағы еңбек етіп жатқан ғалымдар әлемдік санаттағы өнімдерді әзірлейді!

Сонымен бірге, медицинаның әр түрлі салаларындағы сарапшылармен ынтымақтастыққа жұмыс істеудің, сондай-ақ үздіксіз жүргізіліп отыратын зерттеулер мен технология саласындағы жетістіктерді бағалаудың арқасында Компания сапалы өнім шығарады!

БІЗ ӘЙЕЛДЕРДІҢ НЕҢ ҚАЛАЙТЫНДЫҒЫНА НАЗАР АУДАРАМЫЗ

Жыл сайын бүкіл әлемдегі мындаған әйелдер «Мәри Кей» құралдарын ғалым-сарапшылардың

бақылауымен пайдаланады және бағалайды. Сол арқылы біз өнімнің әрбір формуласының тиімділігін өлшеп, әйелдер сол құралды пайдаланудан алғысы келетін артықшылықтарды беретініне көз жеткізе аламыз. Бұл білім әйелдердің өздері пайдаланып отырған құралдардан қандай артықшылықтар алғысы келетінін түсінімізге көмектесіп қана қоймай, олар келешекте пайдаланғысы келетін өнімдер жасауымызға да мүмкіндік береді.

*Өнім бойынша
қабылданған әрбір
шешім пікірлерге емес,
фактілерге негізделеді.*

Доктор Люси Гилди,
Mary Kay® ғылыми зерттеулер жөніндегі
бас жетекші





КОЛЛЕКЦИЯЛАР

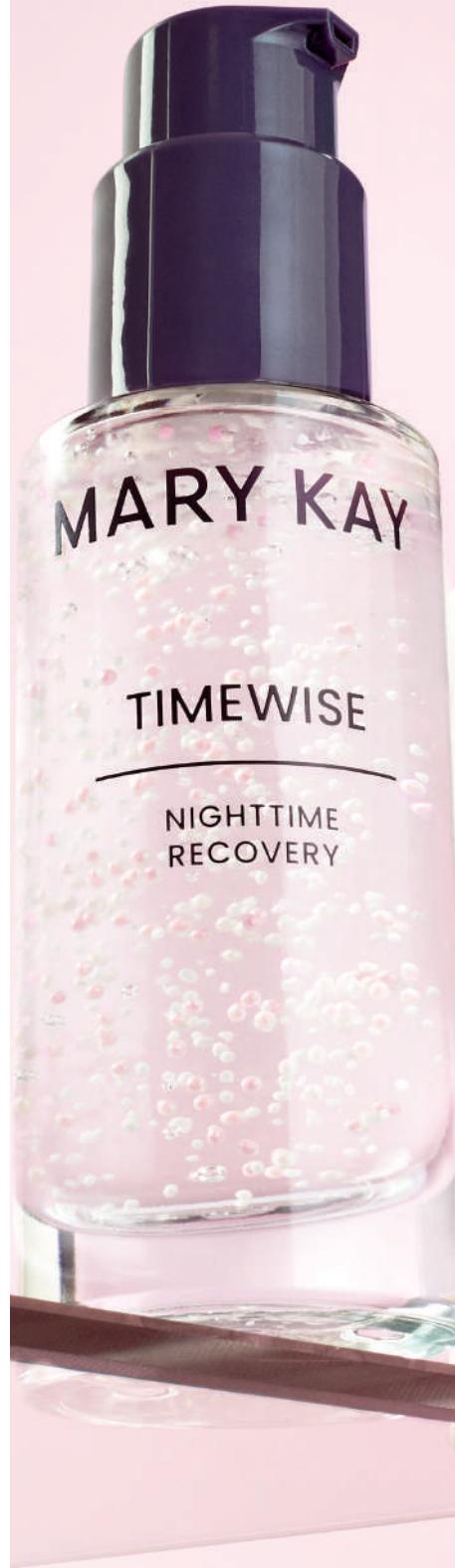
Теріге күтім жасау мәселесіне қатысты кешенді тәсілдеме жасаудың және сәндік косметиканың текстурасы мен реңктерін жасауда әлемге танымал визажистермен ынтымақтастықта жұмыс істеудің арқасында, Mary Kay® өнімдері сізге тұрақты клиенттер табуға көмектеседі.

Өнімдер желісінен кез келген типті терінің жас қалпында қалуына, сау көрініп, жарқырай түсүіне көмектесетін құралдардың және табиғи сұлулықты мәнерлей түсетін сәнді макияжға қажеттіңің барлығын таба аласыз және клиенттеріңізге таңдалап бересе аласыз.

БИЗНЕС НЕГІЗІ - сапалы өнім

Тәмендегі категорияларда 200-ден АСТАМ ӨНІМ АТАУЫ БАР:

- бет терісіне күтім жасауға арналған құралдар;
- сәндік косметика;
- денеге күтім жасауға арналған құралдар;
- күннен қорғаушы құралдар;
- хош иістер коллекциясы;
- ерлерге арналған желі.





Стратегиялық ұлудық жиынтығы: сіздің must-have



Бетке арналған күтім.
Сұлудық стратегиясының негізі

- ✓ «Сиқырлы жиынтық» TimeWise®
- ✓ Бетке пилинг жасауға арналған жүйе TimeWise®
- ✓ Үлғалдандырушы жаңартушы гель маска TimeWise®
- ✓ Қалпына келтіруші сывынды TimeWise® «C+E»
- ✓ Көзден макияжды кетіруге арналған майсыздандарылған құрал Mary Kay®

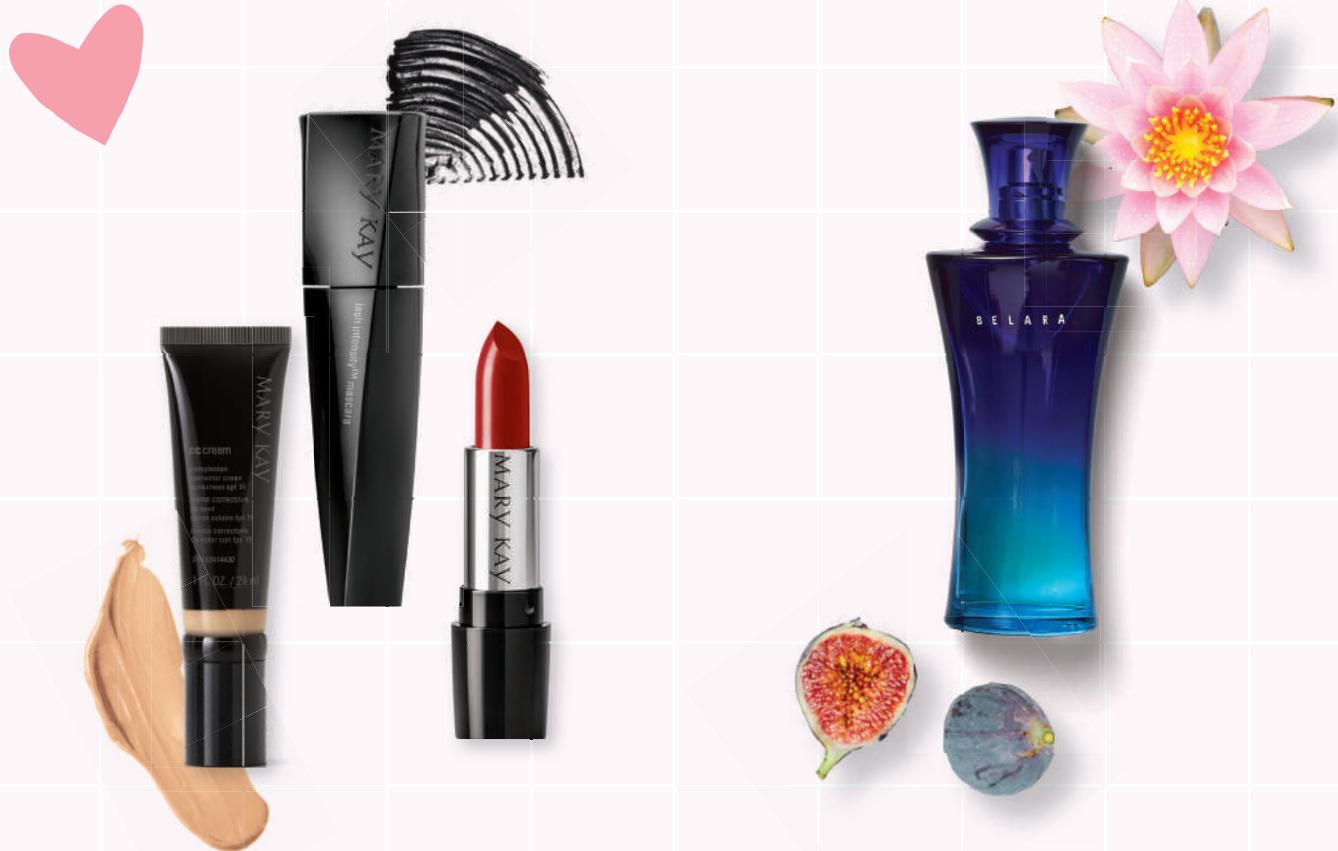
Денеге арналған күтім.
Қол – сіздің визиттік карточканың

- ✓ Қол күтіміне арналған жүйе Satin Hands® «Ақ шай және цитрус» хош иісті



Стратегиялық жиынтық - құрамында күнделікті қажетті құралдар бар beauty-себет, оны өзіңіз пайдалана аласыз немесе кез келген әйелге ұсына аласыз.

Бірақ ең бастысы, бұл қатаң шаблон емес. Стратегиялық жиынтықта кіретін құралдардың барлығын клиенттің жеке таңдаған өнімдерге ауыстыруға болады.



Сәндік косметика.

Артықшылығыңызды айқындаңыз

- ✓ SPF 15 факторлы СС-крем Mary Kay® (кез келген реңкі)
- ✓ Күңгірт гель ерін бояғыша/ Жылтыр гель ерін бояғыш Mary Kay®
- ✓ Кірпікке арналған тушь Lash Intensity™

Парфюмерия.

Кез келген образдың соңғы штрихі

- ✓ Belara® парфюм сұы

hello beauty

СІЗ БИЗНЕСІҢІЗДІ
СЕНІМДІ ЖУРГІЗУГЕ
ДАЙЫНСЫЗ БА

yes!

ICKE KIPISU СӘТІ КЕЛДІ!

МИНИ-ҚОЙМА

Клиенттер егер берген тапсырысын сол күні ала алатын болса, өнімді сатып алу ықтималдығы жоғары екеніне Мәри Кәй Эш сенген. Сондықтан оның мини-қойма жасауға қатысты берген кеңесі мынадай болатын: «бос сөреден сатуға болмайды».

Әрине, мини-қойма жасау керек пе, жоқ па – оны өзіңіз шешесіз. Бұл «Мәри Кәй» бизнесін бастаудағы міндettі шарт емес. Бұл алдыңызға қандай мақсат қоятындығыныңға байланысты.

Егер сіз демалып келу үшін шамалы ақша табуды қалаған болсаңыз, онда үлкен мини-қойма жасаудың қажеті жоқ. Ал егер клиенттеріңіздің қатарын көбейтіп, бизнесіңізді дамытуды көздесеңіз, ен дұрыс бизнес-шешім – мини-қоймага инвестиция жасау. Мини-қойма жасау, жасамау туралы шешіміңізге сенімдірек болу үшін оны өзіңіздің сату жөніндегі Менеджеріңізben ақылдақсаныңыз жөн.

60/40 ЕРЕЖЕСІ

Мәри Кәй Эш сұлулық Кеңесшілеріне мынадай схеманы жетекшілікке алууды ұсынған болатын: мини-қоймаңызды қажетті деңгейге дейін толықтырганнан соң, «Мәри Кәй» бизнесінен тапқан табысыңызды бизнес-шотыңызға салыңыз. Әр аптаның аяғында сол шоттағы қараждаттың 60%-ын мини-қойманы толықтыруға жұмсаңыз, қалған 40%-ын бизнесті дамытуға қажетті ортақ шығындарға, жеке қажеттіліктеріңізге жұмсай аласыз.

purpose



ЭДЕМІ БОЛУ

АЛҒАШҚЫ КЛИЕНТТЕРДІ
ҚАЛАЙ ТАБУ КЕРЕК



ӨНІМДІ ҰСЫНЫҢЫЗ ЖӘНЕ САТЫҢЫЗ

Mary Kay® құралдарын сату және клиенттік базаны үлкейту - бұл бизнестің негізі және сұлулық Кеңесшілердің басым көпшілігіне табыс табу және қалаған нәрселеріне қол жеткізу мүмкіндігін беретін әдіс.

«Мәри Кей»-мен бірге табысты бизнес бастау үшін сізге клиенттер керек. Оларды қайдан табуға болады? Жауабы сіз ойлағаннан онайырақ.

Клиенттеріңіз – айналаңызды!

Достарыңыз, таныстарыңыз, туған-туыстарыңыз үшін сіз енді тек әпке-сіңілі, құрбы немесе келін ғана емессіз, енді сіз теріге күтім жасау, сәндік косметика туралы кәсіби кеңес бере алатын бьюти-сарапшы, сұлулық Кеңесшісіз.

«АЛҒАШҚЫ КЛИЕНТТЕРДІҢ КІМ» ЕКЕНИН ТҮСІНУГЕ КӨМЕКТЕСЕТИН ҮШ ЛАЙФХАК:

1

Жақындарыңыздан бастаған онай. Қағазға жақын адамдарыңыздың есімінің жазыңыз:

- Ана
- Қайын ене
- Әпке-сіңілілер
- Апалар
- Немере әпке-сіңілілер
- Әке
- Аға-ініле

Туған-туыстарыңыздың жолы болды, себеби Mary Kay өнімдерін солар алғашқы болып жағып көріп, бүкіл артықшылығын сезіне алады. Бірақ егер сіз табысты бизнес жасағыңыз келсе, онда клиенттік базаның да үнемі үлкейіп отыруы керек.

Сондықтан мына **қадамды жасаңыз** – таныстарыңыздың аттарын жазыңыз:

- онлайн-таныстар
- әріптестер
- әріптестердің достары
- емдеуші дәрігер

Осы тізімді жалғастырыңыз.

2

Өзіңіз жиі баратын жерлерді жазыңыз, одан кейін сол жерлерде кездестіретін адамдардың есімінің жазыңыз.

Барлығын жазып болғаннан кейін, аттарының жаңына олармен қалай хабарласатыныңызды жазыңыз (телефон, WhatsApp, электрондық пошта және т.б.)

3

Алғашқы клиенттердің тізімін жазудың тағы бір күтпеген әдісі-тойыңызыға немесе балаларыңыздың тойына шақыратын қонақтардың тізімін жасау. Осылайша, бүкіл таныстарыңыз бен туыстарыңызды есіңізге түсіру онайырақ болады!



ӨНІМДІ КІМ САТЫП АЛАТЫНДЫҒЫ ТУРАЛЫ ОЙЛАМАҢЫЗ, ОНЫ КІМНІҢ ЖАЙ ЖАҒЫП КӨРЕТИНІН ОЙЛАҢЫЗ.

Күмәніңіз болмасын: алғашқы клиенттеріңізді тауып, олардың қалауларын естіп, жоғары сапалы қызмет көрсетсеңіз, олар сізді таныстарына және туыстарына ұсына бастайды.



КЛИЕНТТЕРГЕ АЛТЫН ҚАҒИДА БОЙЫНША ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ

Кез келген бизнестің айқын сипаты болады. «Мэри Кэй» үшін ол – клиенттерге деген ерекше қатынас, бұл қатынас Компанияның

«Әзгелердің өзінізге қандай қарым-қатынаста болғанын қаласаңыз, өзініз де оларға сондай қарым-қатынас жасаңыз».

деген философиясына негізделген.

Кез келген бизнестің табысы ұсынылатын сервистің ерекшелігіне байланысты. Клиентке қызмет көрсету кездесу сәтінде, мини-көрсетілім, сұлулық бойынша класс немесе өнім саудасын тағайындау уақытында басталады. Ол клиенттермен, қонақтармен және команданың потенциалды мүшелерімен, дәл сіздің олардың жеке сұраныстарына негізделе отырып, қызмет көрсете алатыныңız туралы нұсқалармен және идеялармен бөліскен кезде жалғасады.

Косметика сататын дүкендердегі сатушы тәуелсіз сұлу-

лық, Кеңесші секілді жеке сервис көрсете алмайды. Мынадай жағдайды елеуеттіп көріңіш: сіз дүкенге қоңырау шалып, бір жақта жол жүріп бара жатқан-дықтан ерін бояғышты үйіңізге тезірек алып келуін өтіндіңіз. Дүкеннің сатушысы сол ерін бояғыштың сізге ұнаған-ұнамағанын білу үшін бір-екі күннен кейін сізben хабарласа ма? Немесе сіз тойға жиналғанда сәнді образ жасау үшін құралдарды таңдалап бере ме?

Егер сіздің beauty-индустриядың сарапшының, жеке сұлулық, Кеңесшіңіз болмаса ғана, мұндан жағдайлар өмірде кездеспейтіндей көрінуі мүмкін.

Сіз Алтын қағиданы білесіз, сол қағиданың құндылығын түсініп, клиенттеріңізге сұлулық сыйлай бастаған сәттен-ақ сіз бәсекелестеріңіздің алдында қандай артықшылықта ие екениңізді сезінесіз.

“ Клиенттерге жоғары дәрежелі қызмет көрсету – бұл Компанияны басқа-лардан ерекшелендіретін факторлардың бірі. Мен бұған шын сенемін. ”

Mary Kay





ӨЗІҢІЗДІҚ «МЕН-ТАРИХЫҢЫЗДЫ» АЙТЫП БЕРІҢІЗ

Клиенттеріңізбен немесе потенциалды жаңа Кеңесшімен кездесулерде, сұлулық класстарында әңгімелескен кезде, сізге «Мэри Кэй (Қазақстан)» компаниясының сұлулық жөніндегі Кеңесші болғаннан кейін өміріңізде қандай өзгеріс болғанын жиі айтып беруіңіз керек болады.

Осы «Мэри Кэй» - ге дейінгі және оған келгендерге өміріңіз туралы шынайы әңгіменіз –

«МЕН-ТАРИХ» деп аталады.

Бұл аспап өзге әйелдер өзіңізді тыңдатып, соңыңыздан ерте білу үшін әзірленген. Mary Kay бизнесі қарым-қатынас негізінде құрылады. Әдетте сіздің айналанаңыздағы жаңа адамдар сіздің олармен жеке әңгімелесу қабілетіңізден пайда болады. Мен-тарих – өзіңізбен және «Мэри Кэй» компаниясының мүмкіндіктерімен таныстыратын шынайы әңгіме арқылы мықты қарым-қатынас жасауға арналған бизнестің тиімді аспабы. Мен-тарихыңыз шынайы, шабыттандыратын және қысқа болуы керек.

ӨМІР КҮТПЕГЕН ОҚИҒА СЕКІЛДІ

Сіздің өміріңіз секілді «Мен-тарихыңыз» да үнемі дамып отырады. Mary Kay әлемінде саяхатыңызды жалғастыра отырып, сіз ондағы мақсаттарыңыз бер жетістіктеріңізді толық көрсету үшін «Мен-тарихыңызды» да жаңартып отырасыз.

Ал әзірше бірінші «Мен-тарихыңызды» жасау үшін ұсынылған кеңестерді пайдаланыңыз. Есіңізде болсын, тарихыңыз қысқа, шынайы және энтузиазмға толы болуы керек.

Мен-тарихыңызды құруға арналған



сұрақ

1. «Мэри Кэй» компаниясымен бірге қазір кімсіз? Не ұсынасыз? Мұнымен не үшін айналысасыз? (сізben ортақтастыратын құндылықтар туралы айтып беріңіз)
2. «Мэри Кэй» бизнесіне келгенге дейін немен айналыстыңыз?
3. Неліктен тәуелсіз сұлулық Кеңесші болуға шешім қабылдадыңыз? (шешім қабылданғаннан кейін не сезінгеніңізді айтып беріңіз: толқыдыңыз ба, бақыт әсерін сезіндіңіз бе.)
4. Сіз тәуелсіз сұлулық Кеңесші болғаннан бері өміріңізде не өзгерді?(Қай жағынан өстіңіз, қандай табыстарға/мақсаттарға қол жеткіздіңіз және т.б.). Егер сіз бизнесіңізді жаңадан бастаған болсаңыз, алға қойған мақсаттарыңыз бер келешекте өміріңізде нені өзгерктіңіз келетіні туралы айтып бере аласыз).
5. «Мэри Кэй» бизнесінде сізге бәрінен ұнайтыны не? Сізді не нәрсе бақытты да табысты етеді?

ӨЗІҢІЗДІҚ АЛҒАШҚЫ «МЕН-ТАРИХЫҢЫЗДЫ» ЖАЗЫҢЫЗ



We ❤
Mary Kay

МАҢЫЗДЫ! ҚҰНДЫЛЫҚТАРДЫң БІРДЕЙ БОЛУЫ

«Мен-тариҳыңызда» ҚАЗІР алдыңызда отырған әйел үшін маңызды болып табылатын НӘРСЕЛЕРГЕ акцент жасаңыз. Мысалы, егер ол үшін отбасы мен балалары маңызды болса, онда «Мэри Кэй»-де бизнес жүргізу сіздің балаларыңыздың өміріне қалай әсер еткенін, қандай мүмкіншіліктер туындағанын айтып беріңіз – балалардың даму орталықтарына баруы, тамаша сапалы киімдер алуы, бірге саяхатқа шығуы. Енді уақытыңызды өзіңіз басқара алатыныңызды және балаңызға әрқашан көніл бөле алатыңызды міндетті тұрдे атап өтіңіз.

Егер әйел үшін тұлғалық өсу мен даму маңызды болса, қандай оқу сабактарына баратыныңыз, сіздің сұлулық Кеңесші кәсібі қалай дамытатыны туралы айттыңыз. Егер потенциалды бизнес-серіктес сізben әңгімелескенде табыс туралы көбірек айттын, сұрайтын болса, «Мэри Кэй» компаниясының сұлулық Кеңесшісі болғаннан кейін қандай табыс таба бастағаныңыз туралы айттыңыз, сұлулық кластарында сауда жасау туралы мысалдар көлтіріңіз және т.б.

«Мен-тариҳты» жазу үшін жазушы болудың керегі жоқ. Сізге қажетті нәрсе – шынайы болу!

Қағаз бен қаламсап алыңыз немесе компьютердің алдына отырыңыз да, сұрақтарға ойланбай жауап бере бастаңыз, бұл сіздің «Мен-тариҳыңыздың» негізі.



САТУ ӘДІСТЕРІ

Сату – «Мэри Кэй» бизнесінің негізі.
Сатып үйренгеннен кейін, сіз әрқашан да жоғары табысқа жетесіз, разы клиенттерге және бизнесізді дамыту мүмкіндігіне ие боласыз.

Клиенттермен қалай қарым-қатынас орната бастауға және қалай сауда жасай бастауға болады?
Бірін-ші кезекте, өнімді жағып көруге бері және сатып алушы ұсыну. Содан кейін тағы да өнімді жағып көруге беру және сатып алушы ұсыну.
Ол үшін сіз сұранысқа ие өнімдердің үлгілерін, визиттік карточкасызды және «Образ» каталогын пайдалануыңыз керек.

«Образ» каталогына аты-жөнізді, байланыс телефонының номерін жазыңыз. Каталогты клиентке сыйлаңыз, сонда ол каталогпен асықпай танысып, не алатынын анықтай алады, мүмкін таныстарына да көруге берер – сонда сіздің тапсырыс алу және жаңа клиенттермен танысу мүмкіндігін үлғаяды. Өзіңіз-бен бірге визиткасызды алып жүріңіз және оларды молынан таратада беріңіз. Байланыс желісін кеңейте беру керек.

ЖҰМЫСЫҚЫЗДА ИНТЕРНЕТ-АСПАЛТАРДЫ ПАЙДАЛАНЫҢЫЗ: www.marykayintouch.kz сайты, жеке онлайн-визиткасыз. Бизнесізді әлеуметтік желілерде жарнамалаңыз.

МИКРОПАТИ – жаңа және тұрақты клиенттермен кездесудің жылдам әрі қарапайым тәсілі.
10-15 минут - 1-3 клиент. Бір өнім желісі немесе жаңа өнімдер көрсетіледі. Сауда жасауға әрдайым даяр болыңыз.

СҮЛУЛЫҚ БОЙЫНША КЛАСС – 3-6 клиентке тегін консультация өткізу, ол 40-60 минутқа созылады. Класта сүлүлүқ Кеңесші теріге дұрыс күтім жасау туралы айтады, клиенттердің жеке қажеттіліктеріне қарай косметикалық құралдар таңдалады.

ҚОНАҚ КЕШІ – көп клиент шақырылатын ірі ішшара.



1

«ОБРАЗ» КАТАЛОГЫН, ӨНІМ ҮЛГІЛЕРІН ЖӘНЕ ВИЗИТКАЛАР ТАРАТУ;

2



ИНТЕРНЕТ БОЙЫНША ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕ ЖҰМЫСІС ІСТЕУ



3

СҮЛУЛЫҚ БОЙЫНША КЛАСС ӨТКІЗУ

4



МИКРОПАТИ ӨТКІЗУ



5

КЛИЕНТТЕРГЕ ӨНІМ КӨРСЕТІЛІМІМЕН ҚОНАҚ КЕШІН ҰЙЫМДАСТАРЫУ



Кейде әрекет етеп
бастаудагы ең күрделі
нэрсе – неден бастау ке-
рек екенін туғыну.

Барлығы да сұлулық
бойынша класстан
басталады.

СҰЛУЛЫҚ БОЙЫНША КЛАСС -

ӘДЕМІ КЕЗДЕСУЛЕР ӨТКІЗІҢІЗ

СҰЛУЛЫҚ БОЙЫНША КЛАСС ДЕГЕН НЕ?

Бұл 3-6 клиентке тегін консультация өткізу,
ол 40-60 минутқа созылады. Класта сұлулық
Кеңесші теріге дұрыс күтім жасау туралы айтады,
клиенттердің жеке қажеттіліктеріне қарай
косметикалық құралдар таңдал береді.

Сұлулық класындағы ең басты көмекші – Класс иесі, сіздің косметика жаққанды жақсы көретін
ақжарқын, қонақжай танысының/құрбының/
құрбыныңдың құрбысы. Класс иесі пайдалы
сұлулық класын өткізудегі серіктесіңіз болады.
Себебі өзіне күтім жасауды қалайтын әйелдерді
ол іздей табады, классқа шақырады, класс кезінде
олардың өздерін жайлы сезінуін қадағалайды,
ең бастысы – өнімді жақсы көреді және онымен
барынша көп әйелді таныстырығысы келеді.

ҚҰРБЫЛАРЫҢЫЗБЕН,
ТАНЫСТАРЫҢЫЗБЕН ҚАРЫМ-
ҚАТЫНАС ЖАСАУДЫ
БИЗНЕСІҢІЗДІҢ
БІР БӨЛІГІНЕ АЙНАЛДЫРЫҢЫЗ!



ТӘУЕЛСІЗ СҰЛУЛЫҚ КЕҢЕСШІ РЕТИНДЕ
ТАБЫСҚА ҚОЛ ЖЕТКІЗУ.

СҰЛУЛЫҚ КЛАССТАРЫН ӨТКІЗУ

Әрине, **СҰЛУЛЫҚ БОЙЫНША КЛАССТАР ҚЫЗЫҚТЫ БОЛУЫ МУМКІН**, алайда сіз оларды белгілі бір мақсатпен өткізесіз – «Мәри Кей» бизнесімен бірге табыс табу.
Сізге келесі сұрақтардың жауаптары көмектеседі:

1 СҰЛУЛЫҚ БОЙЫНША КЛАССТАР ӨТКІЗІҢІЗ

Клиенттермен сұлулық бойынша класстарда кездесу миникорсетілімдерге қарағанда, **сізге бір уақытта клиенттердің көп салымен жұмыс істеуге мүмкіндік береді**. Сұлулық бойынша класста айрықша жағымды атмосфера жасалады, ал форматы сіздің профессионалдығыңызды және Mary Kay өнімінің сапасын ашуға мүмкіндік береді. Осылайша, сіз уақытыңызды үнемдейсіз. Сондай-ақ, дәл осы класста сұлулық Кеңесшінің жұмысын қадағалап отырып, клиенттеріңіз мансап туралы қызығушылық таныта бастайды.

2 КЛАСС ИЕЛЕРІН ТАБЫҢЫЗ

Класс иесі табыстың қосымша көздерін дамытуға көмектеседі. Сіз класста Класс иесі шақырған жаңа клиенттерді кездестірсіз. Ал осы жаңа клиенттердің өздері Класс иесі болғанда, бизнесіңіз бен саудаңыз қалай тез өсетініне таң қаласыз!



3 ӘР ТҮРЛІ ТАҚЫРЫПТАРДАҒЫ КЛАССТАР ӨТКІЗІҢІЗ

Класстарды әр түрлі тақырыптарға өткізуге назар аударсаңыз, **өнім көрсетілімі клиенттерге қызығырақ, әрі қолайлы болады**. Сондай-ақ Mary Kay өнімінің бір сегментін көрсете отырып, сіз клиенттеріңізге басқа өнім бойынша клас ұсына аласыз, әрі оларды жеке класстарының иесі болуға шабыттандырасыз!



4 КЛАСС ИЕЛЕРІН ІЗДЕУ

Бизнесіңізді дамыту үшін сізге **клиенттік базаңызды және таныстарыңыздың ортасын тұрақты түрде кеңейту керек**. Осыған Класс иесі көмектеседі. Ол сіз танымайтын көптеген адамды біледі, сондықтан оларды сіздің сұлулық классыңызға шақырады, олар сіздің клиенттеріңіз және Класс иесі болуы мүмкін.



5 СІЗГЕ ҮҢҒАЙЛЫ БОЛУ ҮШІН БІЗ ӘҢГІМЕНІ ҚАЛАЙ БАСТАУ КЕРЕКТІГІ ЖАЙЫНДА МЫСАЛ КЕЛТІРЕМІЗ:

– Сізге кездесуіміз ұнағанын көріп тұрмын. Осында кездесуді құрбыларыңызға үйымдастыrsaңыз қызық болады деп ойлаймын. Белкім макияжға қатысты консультация қажет болар? Егер сіз екі-үш құрбыңызбен осында кездесу үйымдастыrsaңыз, мен осы маусымның сәнді образын жасауға көмектесемін және өзіңіз таңдаған тері күтімі құралдарын ала аласыз.

– Сізге мен бүгін көрсеткен Mary Kay® жаңа өнімдері ұнағанын байқап тұрмын. Егер сіз келесі кездесуді үйымдастыrsaңыз, мен онда құрбыларыңызға осы жаңа өнімдер туралы айтап, жағып көруге берер едім, ал сіз өзіңіз жағып көрген өнімді қосымша сыйлыққа алар едіңіз.

СІЗ алғашқы
сұлулық
класыныңды
белгілеуге
ДАЙЫНСЫЗ БА?



Класс иелеріне арналған СИЯПАТТАР

КЛАСС ИЕЛЕРИНЕ АРНАЛҒАН СИЯПАТТАР БАҒДАРЛАМАСЫ БОЙЫНША ЕСЕПТЕУ СХЕМАСЫ

Класс иесіне оның үйымдастырыған классында Mary Kay® өнімін сатып алса немесе басқа класстар белгілесе, өнім алатын сияпаттар бағдарламасы туралы айтып беріңіз. Төменде сыйлық құнының есептедің үлгі схемасы берілген, бірақ сіз өзіңізге қолайлы схема жасап алуыңызды болады.

Кластиғы тапсырыстың
бөлшек сауда
бағасындағы
ЖАЛПЫ СОМАСЫ

75 000 теңге
60 000 теңге
45 000 теңге
30 000 теңге

Келесі класс белгілен-
бен класстағы
ЖАЛПЫ САУДАНЫҢ 10%

7 500 теңге
6 000 теңге
4 500 теңге
3 000 теңге

Келесі бір класс бел-
гіленген класстағы
ЖАЛПЫ САУДАНЫҢ 15%

11 250 теңге
9 000 теңге
6 750 теңге
4 500 теңге

Келесі екі класс бел-
гіленген класстағы
ЖАЛПЫ САУДАНЫҢ 20%

15 000 теңге
12 000 теңге
9 000 теңге
6 000 теңге

Класста 75000 теңге сауда жасалды делік. **БҮЛ ТАМАША НӘТИЖЕ.**

КЛАСС ИЕСІ САУДАДАН 20% АЛА АЛАДЫ – бұл 15 000 теңге. Дегенмен **Компания сияпатты** ақшалай емес, бөлшек бағамен есептегендеге осы сомаға өнім беруді **ұсынады**.

БАЛАМА СХЕМА

Сіз Класс иелеріне арналған сияпаттарға өз нұсқаларыңызды жасай аласыз - әрбір Класс иесіне және өзіңізге ұнайтының! Бәлкім, мини-қоймаңыздың өнімдерден арнағы жиынтық жасарсыз немесе бірнеше құралды әдемі қаптама жасап, безендірепсіз.

Сіздің сыйлық туралы шешіміңіз Класс иесінің әнтузиазымына, класс кезіндегі саудаға және класстар белгілеуге байланысты болады. Көрсетілім кезінде Класс иесіне сияпат ретінде шағын сыйлық беруіңізге де болады - бұл қонақтардың қызығушылығын тудырады, сөйтіп олардың әлдебіреуі өз классын үйымдастырысы келер.

КЛАСС ИЕЛЕРИН ҚАЛАЙ ДАМЫТА АЛАСЫЗ?

Сонымен, Класс иесі кездесу өткізуге бел буды. Сіздің міндеттіңіз – **օған достарын қонақша шақыруды үйрету**. Өнім қаншалықты көп сатылса және жаңа кездесулер қаншалықты көп белгіленсе, берер сыйлығыңыз да соншалықты жақсы болатынын ескертіңіз.



КЛАСС ӨТКІЗУ ҮШІН ОНЫҢ, ҚОНАҚТАРЫН ҚЫЗЫҚТЫРАТЫН ТАҚЫРЫПТЫ ТАҢДАҢЫЗ.

Классқа қатысатын қонақтардың санын анықтаңыз.

Былай бөлуге болады:

- Тері күтіміне арналған класс** - 3-6 қонақ;
- Макияж бойынша класс** - 3-6 қонақ;
- Хош пістер туралы класс** - 6-10 қонақ;
- Жаңа өнімдер/сауда озаттары туралы класс** - 6-10 қонақ.



МАҢЫЗДЫ

Ол білетін және шақыра алатын достарының, туыстарының, көршілерінің, әріптестерінің және басқа да әйелдердің **тізімін жасауға көмектесіңіз**.

Егер біреулер соғығы сәтте бас тартып қалатын жағдайды ескеріп, бірнеше адам артығырақ етіп қосуды ұсыныңыз.

КЛАССҚА ДАЙЫНДЫҚ

Класс өткізетін күні Класс иесін дайындалуға, қолдау үшін класс басталмас бұрын жарты сағатқа ерте келу керек. Оған сияптар бағдарламасы туралы ескертіңіз. **Егер Класс иесіне шағын сыйлық беруді жоспарласаңыз**, онда мұны класстың бас жағында басқа клиенттердің алдында беру үсінілады. Осылайша, сіз сыйлық алуды Класс иесінің жаһына жағымды етесіз де, басқа клиенттердің де Класс иесі болу қызығушылығын тудырасыз.

Көрсетілімге дайындалуға не қажет екенін және қалай өтетінін қысқаша айтып өтіңіз. Сіз өнімді көрсетуден бастайтыңызды және әрбір қатысушымен жеке әңгіме кезінде, ол қонақтарға шай беруіне болатынын келісіп алсаңыздар болады.

Класстың басында ыңғайсыздықтан арылтып, қатысушыларды әңгімелесуге тарту үшін Satin Hands® қол терісіне күтім жасауға арналған жүйенің мини-көрсетілімін өткізу үсінілады.

Қонақтардың тізімін тағы бір рет қарап шығып, олардың қайсысы келесі Класс иесі болғысы келетінін талқылаңыз.

ПРОФИЛЬДЕУ: ҚОНАҚТАРЫҢЫЗ ТУРАЛЫ КӨБІРЕК ҚАЛАЙ БІЛУГЕ БОЛАДЫ



Әр түрлі сұлулық класстарын өткізуін егжей-тегжейлі сценарийі мен схемасын класс өткізуге арналған флипчарттан таба аласыз.

Класс иесінен класс өткізгенге дейін хабарласуға рұқсат берген қонақтардың тізімін беруді өтініңіз. Әрқайсынына қоңырау шалының! Мұндай телефон соғу қонақтарға сіздің әрбір қатысушыға деген қызығушылығыңызды көрсетеді және оның классқа келуге ынталандырады.

Қайырлы күн, _____ (аты)! Менің атым (сіздің атыңыз). Мен «Мәри Кей» сұлулық Кеңесшісімін. Мен сізге үнайтын өнімдерді үсіні алатыныма сенімді болу үшін бірнеше кәсіби сұрақ қойғым келіп тұр. Сіздің бір минут уақытыңыз бар ма?

Клиенттің профилін толтыру үшін сұрақтар қойыңыз. Бұл сізге классқа жақсылап дайындалуға, әрбір клиентке қажетті өнім үлгілерін алуға көмектеседі. Жұмысқа арналған профильдерді тапсырыс бланкінің екінші секциясы бойынша сатып алуға болады.

СҰЛУЛЫҚ КЛАСЫН ӨТКІЗУ

Сонымен, сіз керемет, жарқын, көңілді, әрі табысты кездесу өткізу негізін дайындал қойдыңыз!

**АЛАЙДА, ЕСІҢІЗДЕ БОЛСЫН,
ӘҢГІМЕЛЕСУДЕН ЛӘЗЗАТ АЛУДАН БАСҚА СІЗДІҢ ТӨРТ МАҢЫЗДЫ МАҚСАТЫҢЫЗ БАР:**

Клиенттерге қажетті құралдарды сату;

Келесі сұлулық бойынша класстар мен кездесулер белгілеу;

Егер класста Мәри Кей-де бизнес құру мүмкіндігіне қызығушылық танытқан әйел болса, бизнес-сұхбат тағайындау;

Жаңа клиенттер шақыруға және жаңа класстар белгілеуге үсіністар алу.

Табысты өткен сұлулық класстары бизнесіңіздің табыс негізі болады.

Мәри Кей Әш келесі кездесулерді белгілеу - сұлулық класындағы бірінші мақсат болуы керек дейтін.

Класс өтетін жерге келгенде (мысалы, Класс иесінің үйіне), үстел дайындал, атмосфера жасау маңызды. Көрсетілімді өткізетін үстелді безендіру өте маңызды – бұл сіздің профессионалдығыңызды көрсетеді, позитивті атмосфера жасайды және қонақтарды сұлулық бойынша класс процесіне тартады.



СЕРВИС - БҰЛ НЕГЕ МАҢЫЗДЫ?

**СЕРВИС КЛИЕНТТИК БАЗАДАН
БАСТАЛАДЫ!**

Клиенттік базаны жүргізу – **әрқашан да** **клиенттіңдің жаңында болу**, оған үздік сервис көрсету және сенімді де, ұзақмерзімді қарым-қатынас орнату мүмкіндігі. Бұл өзініздің тұрақты табыс тауып отыру мүмкіндігін, себебі сіз мыналарды үнемі қадағалап отыра аласыз:

- қанша клиенттің бар екендігін;
- кімнің, қашан және неге тапсырыс бергенін;
- сұлулығы туралы сұрап қою үшін құрбыныңға қашан телефон шалу керектігін және т.б.

**КЛИЕНТТИК БАЗАМЕН ЖҰМЫС ІСТЕУ – СІЗДІҢ
БИЗНЕСІНДІҢ ЕҢ ТИІМДІ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ
БІРІ.**

Сіз оны www.marykayintouch.kz сайтының «Менің клиенттерім» бөлімінде жүргізе аласыз немесе «Клиенттермен жұмыс істеу блокноты» дәптерін бастасаңыз болады, мұндаи дәптерді тапсырыс бланкі бойынша сатып алуға болады.

«Клиенттік базаны қалай жүргізуге болады?» деген сұрақты міндетті түрде өзініздің сату жөніндегі Менеджеріңізге немесе сату жөніндегі Директорыңызға қойыңыз.

Белсенді клиенттік база жасап, өнімдерді сата бастағаннан кейін, белсенді клиенттер санын сақтап қалу және көбейту жолында жұмыс істеу керек.



АЛТЫН СЕРВИС КӨРСЕТУ ҚҰПИЯЛАРЫ

Мэри Кэй Эш айтатын: **«Әрбір тұлға – бірегей тұлға! Мен бұған шынайы сенемін. Жолымда кімді кездестірсем де, оның кеудесінде «Менің маңыздылығымды сезінуге мүмкіндік бер!» деген көрінбейтін тақтайша ілініп тұрғанын байқаймын».**

Адамдардың маңыздылығын сезіндіруге мүмкіндік беретін тиімді әдістердің бірі – оларға баса көніл аудару. Осылай жасасаңыз ғана берік клиенттік қарым-қатынас орнатуға болады. Неге? Себебі адамдар өздеріне шынайы қызығушылық танытқандарды бағалайды.

КЛИЕНТТЕРМЕН ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС ЖАСАҒАНДА ҚАРАПАЙЫМ «С-Т-Ұ» ФОРМУЛАСЫН ПАЙДАЛАНЫҢЫЗ:

СҮРАҢЫЗ

Мысалы: сәндік косметиканы немесе тері күтіміне арналған құралдарды қаншалықты жиі пайдаланаңыз? Қандай косметикалық құралдарды жақсы көрсіз

ТЫҢДАҢЫЗ

Өнімді сатуға емес, өздеріне қызығушылық бар екенін сезінген клиенттер қуана ашылады.

ҰСЫНЫҢЫЗ

Клиенттің шынайы қажеттіліктерін және қызығушылықтарын анықтағаннан кейін, сіз оған қажет нәрсені ұсына аласыз. Дұрыс косметиканы таңдаң беру – сізге бьюти-сарапшы және профессионал ретінде сенімді көзқарас болатындығының кепілі.

СЕНІМДІ БОЛЫҢЫЗ

Клиенттеріңіз сіздің көмегізге, сұлулық саласындағы профессиоnalдың көмегіне мұқтаж. Сондықтан шынында қолыңыздан келетін нәрсеге ғана уәде берініз.

ЖАЙЛЫЛЫҚ ҰСЫНЫҢЫЗ

Қашанда байланыста болыңыз. Клиентке тапсырысын жылдам, әрі ыңғайлы жеткізсеңіз, бұл сіздің қосымша артықшылығыңыз болады.

ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС ЖАСАУДА ИКЕМДІ БОЛЫҢЫЗ

Клиенттерден өзара әрекет жасауға қалай ыңғайлы болатынын сұраңыз: телефон арқылы, электрондық пошта немесе әлеуметтік желілер арқылы ма? Оларды барлық жаңалықтардан хабардар етіңіз: жаңа өнімнің шығуы, бонустық бағдарламалардың іске қосылуы.

ӨЗІҢІЗДІҢ BEAUTY-САРАПШЫ БРЕНДІҢІЗДІ ЖАСАҢЫЗ

Сіз – Mary Kay® өнімінің, бизнесінің және брендінің жанды жарнамасысыз. Сондықтан оң әсер қалдырыңыз. Сонымен бірге әдемі қорап сыйлаңыз, әрбір тапсырысты әдемілеп орау керек екенін ұмытпаңыз, осылайша клиенттеріңіз өнімді ғана емес, өздерін де айрықша сезінетін болады.

«ОБРАЗ» КАТАЛОГЫН ЖІБЕРІҢІЗ

Әрбір клиентке үш айда бір рет каталог жіберіп тұрыңыз, сонда клиенттерізде Компанияның ұсынатын жаңа өнімдері туралы маңызды ақпарат болады. Содан кейін не ұнағанын білу үшін телефон шалыңыз.

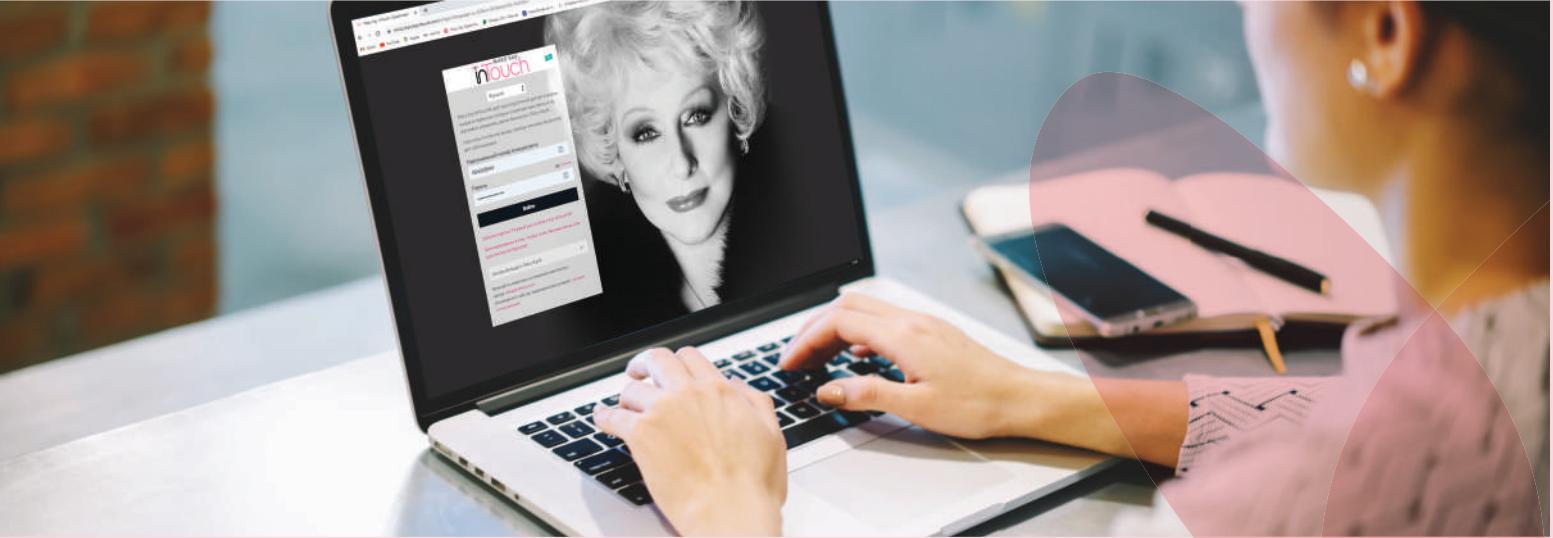
ЕГЕР БҰЛ ЖАҢА КЛИЕНТ БОЛСА, ОНЫМЕН «2+2+2» ПРИНЦИПІ БОЙЫНША БАЙЛАНЫСУ ЕҢ ДҰРЫС НҰСҚА БОЛАР ЕДІ.

1. Клиенттіңізben кездескеннен соң екі күн өткеннен кейін, сатып алған өнімнен алған әсерін білу үшін хабарласыңыз.
2. Кездесуден екі апта өткеннен кейін өнім оған бұрынғыша ұнайтынына сенімді болу үшін және ол жақсы нәтижеге жетуде сіз ұсынған схема бойынша пайдаланатынын білу үшін хабарласыңыз.
3. Жаңа тапсырыс алуға және жаңа өнім ұсынуға онымен әрбір екі ай сайын хабарласып тұрыңыз. Эрине, егер клиенттің кейінірек онымен жиі немесе сирек хабарласып тұруды өтінсе, оның өтінішін орындаңыз.



ӨНІМДЕРДІҢ МИНИ-ҚОЙМАСЫ

Сіз тауар қорын жасай аласыз. Оның (мини-қойманың) көлемі бизнесіңізде қолдағының келген белсенділік деңгейіне байланысты өзгеруі мүмкін. Клиенттердің көпшілігі өнімді бірінші сұраныспен алғысы келеді, сондықтан белгілі бір тауар қоры осы мәселені шеше алады. Сату жөніндегі тәуелсіз Директорыңыз сізге өнімнің түрін таңдауға және қажетті санын алуға көмектесе алады.



Mary Kay InTouch® сайтының АЛТЫН ҚАҒИДАСЫ

Mary Kay InTouch® сайтына тіркелгенде неге жеке электрондық поштаңыздың дұрыс адресін енгізу керек?

Біріншіден, бұл Mary Kay Intouch® сайтымен көлемдектегі жұмысыңызға көмектеседі, сондай-ақ **Компаниядан маңызды ақпарат алуға** рұқсат береді. Егер сіздің компьютеріңіз/интернетіңіз жоқ болса, таныстарыңыздан/достарыңыздан/туистарыңыздан көмек сұраңыз. Почтаны кез келген почта серверінде ашуға болады: Yandex.ru, Mail.ru, Gmail.com, Bambler.ru және басқа, бұл процедура 5-10 минут уақытыңызды алады.

Екіншіден, дұрыс e-mail сізге **дербес деректеріңізді** және Mary Kay Intouch® сайтында кеңесшілік шотыңызды **қауіпсіздікте және құпияда** ұстауға көмектеседі.

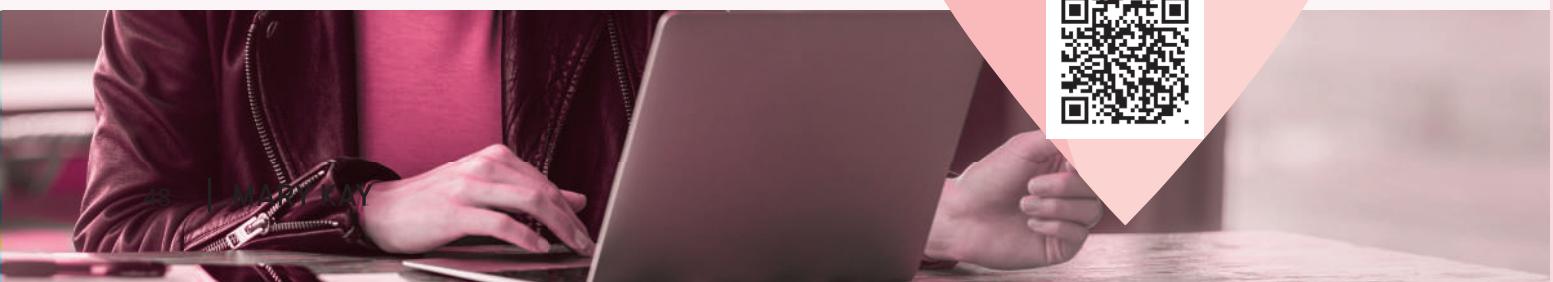
Үшіншіден, Mary Kay Intouch® сайтына және Mary Kay Intouch® мобиЛЬДІ қосымшасына **кіру паролін қалпына келтіру және өзгерту** процесін тек жеке актуалды электрондық пошта арқылы немесе Компанияның деректер базасында көрсетілген телефон номеріне SMS жіберу арқылы

мүмкін. Егер жүйеде дұрыс e-mail немесе телефон номері болмаса, онда пароліңізді ұмытып немесе жоғалтып алсаңыз, сіз оны өзініз қайта қалпына келтіре алмайсыз, себебі сіз коды бар хат немесе смс алмайсыз.

Төртіншіден, парольді ауыстыру үшін актуалды және дұрыс электрондық адресті пайдалану керек.

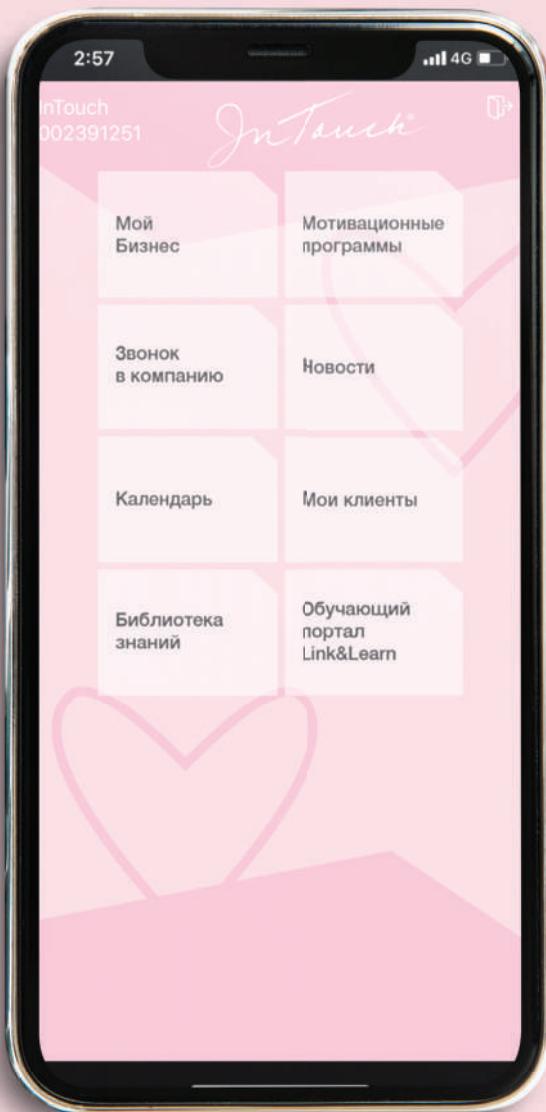
МАҢЫЗДЫ: жүйеде актуалды электрондық адрес және ұялы телефон номері болуы Компаниядан жаңалық хабарламаларына жазулы фактісі болып табылмайды. Жаңалыққа жазылу үшін «Бейімдеулер» бөліміндегі сәйкесінше сілтеме бойынша өту керек және «Ия, мен алып тұрғым келеді» сөйлеміне қарсы қанатша қою керек.

Көбірек ақпарат
осы жерде





MARY KAY INTOUCH сіздің смартфоныңызда



МОБИЛЬДІ ҚОСЫМШАСЫНЫҢ НЕГІЗГІ ПЛЮСТЕРИ

Mary Kay InTouch® – *Mary Kay-дегі бизнесізді оңай, әрі тиімді басқаруға көмектесетін ақпараттар мен сервистер тәулік бойы қолжетімді.*

Бизнес-Тобыңыздағы Кеңесшілермен және сату жөніндегі Директорлармен әрдайым байланыста болу, клиенттік базаны жүргізу және болып жатқан нәрселерден хабардар болу үшін енді компьютердің қажеті жоқ.

Қосымша сізге «Мэри Кэй» бизнесізді планетамыздың интернеті бар кез келген нүктесінен жүргізуге мүмкіндік береді. *Cіз клиенттер базасын қадағалаң қана қоймай, клиенттен хабарласуға қажеттілігі туралы әртүрлі ескертүдер мен ұсыныстар ала-сыз.*

ҚОСЫМШАНЫ ПАЙДАЛАНУ УШІН ОНЫ ТЕЛЕФОНЫҢЫЗҒА ОРНАТАЫП, ЖҮЙЕГЕ WWW.MARYKAYINTOUCH.KZ САЙТЫНА КІРУГЕ ПАЙДАЛАНАТЫН ЛОГИН ЖӘНЕ ПАРОЛЬМЕН КІРУ КЕРЕК.

Менің клиенттерім» бөлімі ерекше ілтипатқа лайықты, онда сіз клиенттік базаңызға және тапсырысыңызға қатысты барлық ақпаратты сақтап, қадағалау үшін **КЛИЕНТ КАРТОЧКАСЫН** жүргізе аласыз.

Сондай-ақ Mary Kay Intouch® қосымшасында ескертүлердің өте ақылды функциясы бейімделген, онда мерекелер мен туған құндер немесе тапсырыс беру, жеткізу туралы (автоматты) ескерту мүмкіндігі ғана емес, сондай-ақ «2+2+2» жүйесі бойынша ескертпелер бейімделген. Мұның барлығы – клиенттермен тиімді жұмыс істеуге және тұрақты табыс алуға арналған.

Мұнан басқа, мобильді қосымшада **клиенттер базасын** өзіңзігے ыңғайлы болу үшін түрлі белгілері бойынша **сегменттеу** оңай:

- Соңғы тапсырыс уақыты мен кезеңіне қарай
- Тапсырысты төлеу/жеткізу статусы бойынша
- Клиентке өзіңіз берген кез келген статус (тег) бойынша



you can!

КЛИЕНТТЕРМЕН ҮЙДЕН ЖҰМЫС ИСТЕҢІЗ

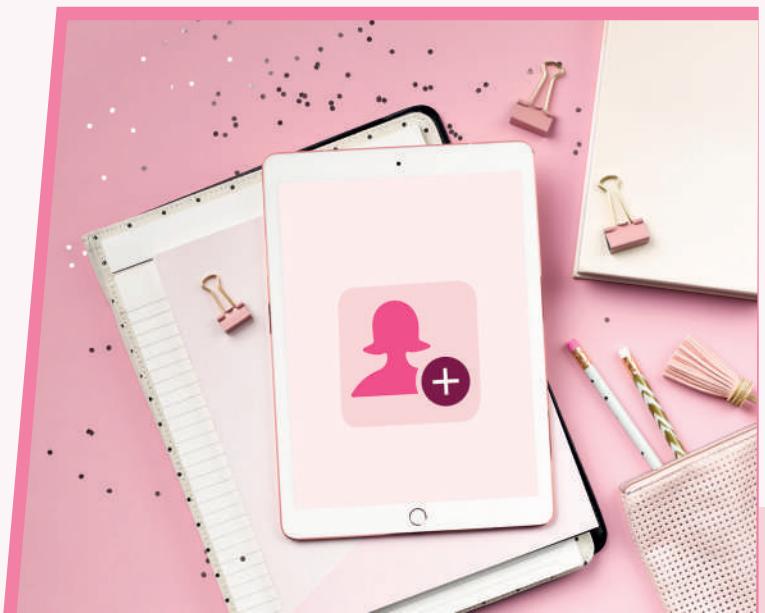
Мұны www.marykayintouch.kz сайтындағы «Менің клиенттерім» бөлімінде жүзеге асыра аласыз.

Сізде клиенттеріңіз туралы бүкіл ақпарат сақталған үлкен цифрлық деректер базасы деп ойлаңызы, - міне, бұл «Менің клиенттерім» бөлімі.

Бұл электрондық органайзер клиенттерден түсken сұранымдарды басқаруға, олардың тапсырыстарын көруге және оларға өнімдер ұсынуға және т.б. мүмкіндік береді. «Менің клиенттерім» бөлімінде сіз клиенттің профиліне туған күні, мерейтойлары, теріге күтім жасаудағы қалаулары немесе айрықша қажеттіліктері туралы ақпараттарды қоса аласыз. Қайтара берген тапсырыстарын қадағалап, тапсырыстар туралы ескертулер орната аласыз және тағы басқа көптеген пайдалы нәрселер жасауыңызға болады.

Егер сізге клиенттік базаның қағазға жазылған нұсқасымен жұмыс істеу қолайлырақ болса, онда сол үшін арнайы дайындалған құралды - «Клиенттермен жұмыс істеуге арналған блокнотты» пайдалана аласыз. Оны тапсырыс бланкінің екінші секциясынан сатып алуға болады.

«Менің клиенттім» қосымшасы – әрқашан сізben бірге болатын виртуалды ассистентіңіз. Қосымша клиенттер туралы ақпарат алғып отыруға, тапсырыстар жасауға мүмкіндік береді. Белгілеу функциясы арқылы сіз қонырау соғатын әр түрлі тізімдер жасай аласыз. Қосымша сіз қай жерде болсаныз да, клиенттермен оңай жұмыс істеуге мүмкіндік береді, ал бұл сервис деңгейін едәуір жақсартады. «Менің клиенттерім» қосымшасымен бірге клиенттер әлемі алақаныңыздың айқын.





ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР: ТИІМДІ БИЗНЕС ЕРЕЖЕЛЕРІ



«Мәри Кей» компаниясы Кеңесшілері және олардың қауіпсіздігі, сонымен қатар әлеуметтік желідегі жұмысы туралы ойлайды. Сондықтан біз сіздер үшін Mary Kay-дегі онлайн-бизнестеріңізді тиімді, нақты және қатесіз дамытуға көмектесетін арнайы нұсқаулық жасадық.

Mary Kay косметикасын сататын нақты тіркелген және виртуалды орындар: дүкендерде, базарда, рұқсат етілмеген веб-сайттарда сатуға тыыйым салынғанын **ұмытпау маңызды**.

Рұқсат етілмеген веб-сайттарға жатады, бірақ шектелмейді: OLX, market.kz немесе басқа интернет-дүкендер.

Кез келген әлеуметтік желідегі бизнес-парақшаңызда жеке сауда онлайн-дүкенін жасауға толық құқығының бар, егер оның функционалы рұқсат етсе.

БИЗНЕС-ПАРАҚША ДЕГЕН НЕ? Бұл әлеуметтік желілердегі жұмыс парақшаңыз, онда сіздің Mary Kay бизнесіңізге қызығушылық танытқан адамдар жазылған.

Профиль атауында “Mary Kay” немесе “МК” деп пайдалана аласыз, сондай-ақ онда ақпараттық және коммерциялық хабарламалар жариялай аласыз. Алайда бөгде аудиторияны тарту үшін таргетті жарнамалауға тыыйым салынған. Сондай-ақ хәштегті пайдалана алмайсыз, себебі жарияланым рұқсат етілмеген жарнама жасап, көпшілік үшін қолжетімді етеді.

МАҢЫЗДЫ: Әлеуметтік желілердің барлық платформасы бизнес-парақша жасау опциясын ұсынбайды. Бірақ егер платформа жабық, жеке немесе тек жазылуышылар үшін парақша жасау мүмкіндігін берсе, Компания мұны бизнес-парақшаның эквиваленті ретінде есептейді. Мұндай жағдайда оған бизнес-парақша ережесі қолданылады.

Бизнес-парақшаңыздың атауына, мысалы аты-жөнінді + Mary Kay Кеңесшісі статусын (Алма Бекова, Mary Kay тәуелсіз сұлұлық Кеңесшісі) немесе аты + Mary Kay макұлдаған аббревиатураны (@ABekovaMKIBC или @ABekovaMK) пайдалана аласыз.

Бизнес-парақшаларыңызда бизнесіңізді дамытуға бағытталған **коммерциялық хабарлама жариялай аласыз**. Оларға тауар бағасы, арнайы ұсыныстар немесе женілдіктер, мастер-классқа және т.б. шақырулар кіреді. Сондай-ақ Арнайы ұсыныс анонсы сияқты коммерциялық хабарламаларда акцияның басталатын және аяқталатын күні болу

керек. Ұсыныс әрекет ететін мерзім өткеннен кейін клиенттер тарапынан түсіністік болмас үшін постты алып тастаңыз немесе жасырыңыз.

Жеке және/немесе көпшілікке қолжетімді парақшада өнім бағасын көрсетуге болмайды. **Жеке парақшаңызда жабық бизнес-парақшаңызға сілтеме жасай аласыз.**

НАЗАР АУДАРЫҢЫЗ!

Сізге басқа Кеңесшілердің, клиенттеріне қолжетімсіз болатын тегін үлгілер мен сыйлықтарды жарнамалаудың қажеті жоқ, себебі бұл басқа Кеңесшінің клиентін қызықтыруы мүмкін.

Сыйлық, тегін тауар, тегін өнім үлгісін тарату туралы хабарламалар, жарнама акциялары немесе жаппай сатылым туралы анонstarды **тек жабық бизнес-парақшага жариялау ұсынылады**.

Егер сіз өнімнің артықшылығы, пайдалану нәтижесі немесе қосындылары туралы айтып бергіңіз келсе, онда Компания ұсынған нақты тұжырымды пайдалануыңыз керек. Бірақ жеке пікірінді және өніммен жұмыс тәжірибеліді айтып беруге қысылмаңыз.

Соңында әлеуметтік желілердегі бизнес-парақшаны табысты жүргізу бойынша бірнеше кеңеспен бөліскіміз келеді.



№1 КЕҢЕС

Кез келген парақшада немесе Mary Kay компаниясының веб-сайтында комментарий жазғанда, **өзіңізді әрқашан Mary Kay тәуелсіз Кеңесшісі ретінде көрсетіңіз**.



№2 КЕҢЕС

Компанияның реcми сайттарынан немесе әлеуметтік желілерінен таба алатын **реcми суреттерді өзгеріссіз немесе редакциясыз пайдаланыңыз**. Сонымен қатар осы суреттерді Intouch мобилді қосымшасындағы «Кітапхана» бөлімінен немесе marykayintouch.kz сайтынан жүктей аласыз.



№3 КЕҢЕС

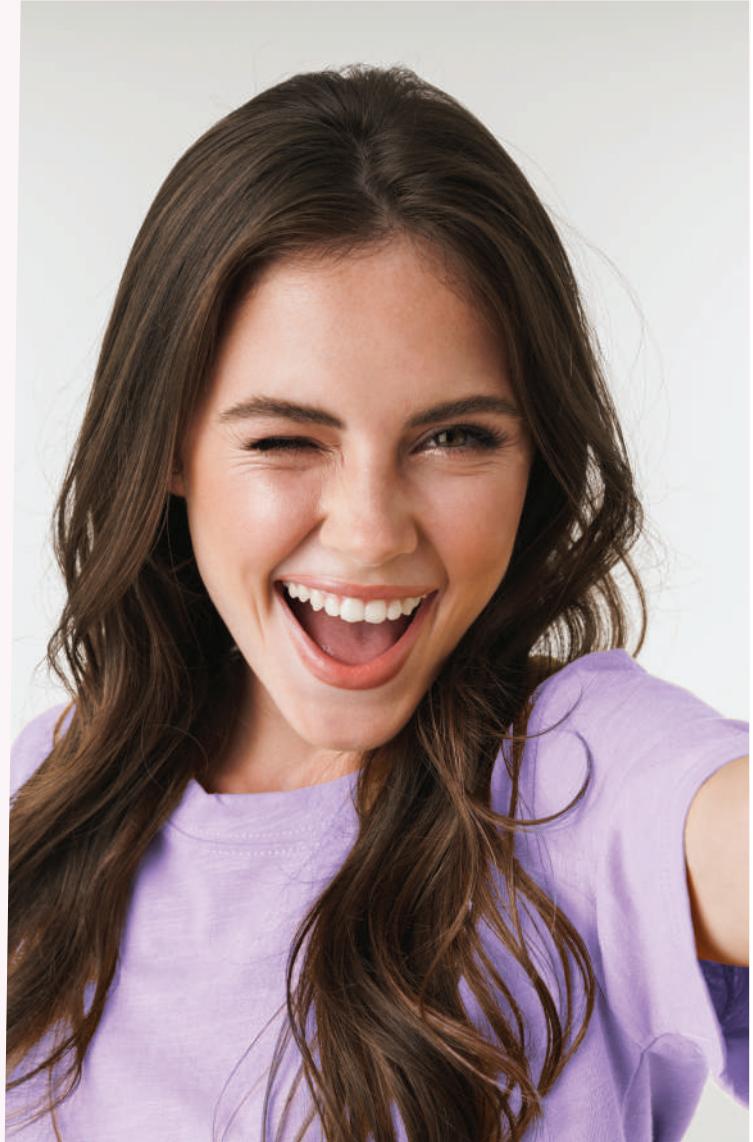
Өзіңіз жасаған Mary Kay өнімдерінің видеосын немесе суреттін жариялаңыз.

№4 КЕҢЕС

Компания растаған тек шынайы, нақты зерттеу нәтижелерін және Mary Kay® өнімдерінің артықшылықтарын **жариялаңыз**.

6

МАҢЫЗДЫ СӘТ



**1 БИЗНЕСІНДЕ НАСИХАТТАЙТЫН
ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІНІ ТАҢДАП
АЛЫҢЫЗ**

Қазақстанда кеңінен танымал әлеуметтік желілер – Instagram, Facebook.

**2 БИЗНЕС-АККАУНТ
АШЫҢЫЗ**

Facebook немесе VK бизнес-парақшаңызға **келесі форматта** атап беріңіз: атыңыз, тегіңіз, Mary Kay тәуелсіз сұлулық Кеңесшісі

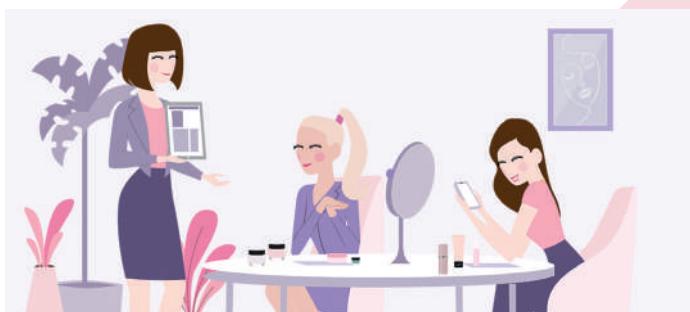
Мысалы: Сәуле Қалиева, Mary Kay Тәуелсіз сұлулық Кеңесшісі

Instagram-дағы аккаунтыңызға мына форматта атап беріңіз: ИнициалФамилияМКТСК

Мысалы: @СКалиеваМКСТК

**3 АДАМДАРДЫ ПАРАҚШАҢЫЗҒА
ЖАЗУ УШІН ДОСТАРЫҢЫЗҒА,
ТУЫСТАРЫҢЫЗҒА ЖӘНЕ
ӨЗІНІЗДІҢ КЛИЕНТТЕРІНІЗГЕ
ДОСТАСУҒА ҰСЫНЫС ЖІБЕРІҢІЗ.**

Өзіңізді енді әлеуметтік желілерден табуға болатыны туралы хабарлама жіберіңіз, сіздің бизнес-парақшаңызға жазылу арқылы олар қандай пайда табатынын қысқаша сипаттаңыз. Оnda парақшаңызға сілтеме беріңіз. Сонымен бірге сіз өзіңіздің жеке парақшаңызда оған жазылуышылардың көптеген қызықты және пайдалы ақпараттар ала алатыны туралы жазуыңызға болады.



4 ӨЗ АУДИТОРИЯҢЫЗ ҮШІН ҚЫЗЫҚТЫ БОЛАТЫН ЖАРИЯЛАНЫМДАР (ПОСТ) ЖАСАҢЫЗ.

Өзініздің өнім туралы пікіріңізben, Mary Kay стилін-дегі өміріңізben, өзіңіз үшін ашқан, командаңызың мүшелері үшін ашқан мүмкіндіктермен бөлісіңіз. Парақшаңызды ақпаратты, қызықты және пайдалы етіңіз - макияж сабактарын, өзіңе құтім жасау құпияларын, кәсіби фишкаларды жариялаңыз.

5 БЕС ЖҰЛДЫЗДЫ ОНЛАЙН- СЕРВИС КӨРСЕТИҢІЗ!

Өзіңіз бөліскен ақпараттың барлығы шынайы болуы керек және тек тексерілген фактілерді көрсетуі керек. Сіздің қарым-қатынас жасау стиліңіз де маңызды - қоңілді, мейірімді болыңыз. Бес жұлдызды сервисті онлайн көрсету дегеніміз сіз үшін онлайн келген хабарламалар мен пікірлердің сіз үшін маңызды екенін, оларды жауапсыз қалдырымтайтыныңызды білдіреді! Жылдам, кеңінен және нақты жауап беріңіз.

6 ҮНЕМІ ДАМЫП ОТЫРЫҢЫЗ!

Технологиялар бір орында тұрмайды. Сайттарды, қосымшаларды әзірлеушілер олардың мүмкіндіктерін үнемі жақсартып, көбейтіп отырады. Сондай жаңартулардан хабардар болып жүрініз, ол құралдарды сізге, бизнесіңізге жұмыс істеуге мәжбүрленіз. Мысалы, өзініздің бизнес-парақшаңызың негізгі функцияларын жақсы біліп алғаннан кейін (посттар жазу, пікірлерге жауап беру, жеке хабарламалар көмегімен тілдесу), басқа функциялардың мүмкіндіктерін зерттей бастаңыз, мысалы Facebook пен Instagram-дағы «баяндаулар». Бұл функция жаңа өнімдерге бейнешолу жасауға, қандай да бір құралдарды дұрыс пайдалану туралы немесе макияж жасау туралы қысқаша бейнероликтер салуға мүмкіндік береді.



Өзіңіздің тек өнімдерді ғана емес, кәсіби қызметтеріңізді де, Компанияның шексіз мүмкіндіктері мен өмір сүру стилін де насхаттайтыныңызды туғынген аса маңызды!

Бүкіл өнімді сатып алmas бұрын, жағып көру мүмкіндігі туралы **ЖҮЙЕЛІ ТҮРДЕ** көрсетіп, әңгімелеп отыруға баса назар аударыңыз!

Өзіңіз өткізетін сұлулық класстары туралы, класста қызықты не білуге болады және қалай өтетіні туралы **айтып беріңіз**.

Клиенттеріңізге «Мәри Кэй»-мен бірге бизнес жасау мүмкіндіктері туралы айта жүруді естен шығармаңыз.

Әлеуметтік желілерді жүргізу жөніндегі ресми нұсқаулықпен [www.marykayintouch](http://www.marykayintouch.com) сайтынан таныса аласыз.

Көбірек ақпарат осы жерде



ТАПСЫРЫСТЫ ҚАЛАЙ БЕРУГЕ & АЛУҒА БОЛАДЫ



ТАПСЫРЫСТЫ ҚАЛАЙ БЕРУГЕ ЖӘНЕ АЛУҒА БОЛАДЫ?

Клиенттеріңіз көрсетілетін қызметтің сапасына қанағаттануы үшін, ал сіз тапсырыңызды үақытында алуыңыз үшін Компания тапсырыс берудің, төлем жасаудың және тапсырысты алушың мынадай тәсілдерін ұсынады.

ТАПСЫРЫС ОРНАЛАСТЫРУ

- www.marykayintouch.kz сайтында –бұл тапсырыс орналастырудың ең жылдам, ыңғайлы және сенімді жолы.
- Компанияның 8 (727) 270-50-90 телефон номері арқылы жұмыс күндері сағат 9.00-ден 18:00-ге дейін.

ТАПСЫРЫС ТӨЛЕМІ

Компанияда өнімге берілген тапсырыстың ақшасын төлеу үшін мына **БАНКТЕРДІҢ ЖӘНЕ ӨЗІНЕ-ӨЗІ ҚЫЗМЕТ ЕТУ ТЕРМИНАЛДАРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТТЕРІН ПАЙДАЛАНА АЛАСЫЗ**:

- Kaspi.kz интернет бөлімшесі
- QIWI Kazakhstan төлем терминалдары мен электронды әмияны
- Kassa 24 көп функционалды электрондық төлем жүйесі

Кеңесшілік шотты келесі онлайн-банкинг қосымшалары арқылы толтырыңыз: Halyk Bank, Centercredit, Alfa Bank, Jusan Bank

Visa, Master Card, American Express пластик карталарымен төлеу.

НАЗАР АУДАРЫҢЫЗ!

Телефон арқылы тапсырыстар кеңесшілік шотыңызда қаражат болған жағдайдаға ғана қабылданады. Интернет арқылы берілген тапсырыстың төлемін несие картасын пайдаланып төлеуге болады

ТАПСЫРЫСТАРДЫ АЛУ

1 ТАПСЫРЫСТЫ «КАЗПОШТА» АК ЖӘНЕ ПОЧТАМАТ АРҚЫЛЫ ЖЕТКІЗУ

2 «ТАПСЫРЫС БЕРУ ПУНКТІ»

Тапсырыс беру пункттерінің және почтаматтардың толық тізімін Компанияның

www.marykayintouch.kz сайтының «**Қызмет көрсету**» бөлімінен көре аласыз. Басқа облыстардың тұрғындары үшін Тапсырыс беру терезесі жеткізу типімен тапсырыстарын беру Компанияның қоймасынан сенім берген тұлғалар жүзеге асырады.

3 АЛМАТЫ ҚАЛАСЫ БОЙЫНША ЖЕТКІЗУ ЖӘНЕ ҚАЛА МАҢЫНА ЖЕТКІЗУ

4 АЙМАҚА ЖЕТКІЗУ

5 КЛИЕНТКЕ ЖЕТКІЗУ

ТАПСЫРЫСТЫ КЛИЕНТКЕ ЖЫЛДАМ ЖЕТКІЗІП БЕРУ – ЖОҒАРЫ ДЕНГЕЙЛІ СЕРВИС КӨРСЕТКІШТЕРІНІҢ БІРІ.

Сондықтан да Кеңесшіде **мини-қойма болғаны жақсы**: сонда клиент тапсырысын ұзақ күтпейді.

ТАПСЫРЫСТЫ КЛИЕНТКЕ ЖЕТКІЗУ

Егер клиенттің көздесуге және сүйікті өнімін сатып алуға уақыты жеткіліксіз болса, онда сіз **КЛИЕНТКЕ ТАПСЫРЫС ЖЕТКІЗУ ӘДІСІН** пайдалана аласыз.

Бұл қазіргі сәтте бизнесті дамыту үшін тамаша шешім, себебі ол сізге және клиенттіңге жаңа шынайлықта тапсырыс жеткізу процесін барынша жеңілдетуге, қауіпсіздендіруге және жеделдетуге көмектеседі.

Тапсырысты интернет арқылы бергенде, жеткізу әдісі **графасынан «Клиентке дейін жеткізу» әдісін таңдауының көрек**. «Алушы» графасына клиенттің деректерін дұрыс енгізу қажет – тегі, аты, әкесінің аты, клиенттің нақты мекен-жайы және телефон номері. **Клиентке дейін жеткізу 1 және 2 секция бойынша косметикалық тапсырыстар үшін қолжетімді**.

Тапсырысты өзініз жоспарлаған кез келген сомаға беруге болады. 30% - 40% жеңілдік қолданыстағы жеңілдік пайдалану ережелері бойынша әрекет етеді.

Сондай-ақ сіз 1 б.б. кем тапсырыс бере аласыз, бірақ мұндай жағдайда тапсырысқа жеңілдік қолданылмайды.

Тапсырысты клиентке жеткізу үшін қазіргі сәтте әрекет ететін жеткізудің барлық әдісі қолжетімді. Жеткізу бағасы өзгеріссіз қалады (қолданыстағы тарифтер шеңберінде). **ҚР бойынша тапсырыс жеткізу мерзімі** www.marykayintouch.kz сайтынан табуға болады.

Дұрыс телефон номері – бұл клиентпен әрдайым хабарласуға болатынына сенімділік екенін үмітпаған жен. Егер тапсырысты постамат арқылы жеткізу әдісін таңдаған жағдайда дәл осы номерге тапсырыс алуға арналған код пен ұяшық номері келеді.



ӨНІМДІ УЙГЕ ЖЕТКІЗІП БЕРІҢІЗ

Егер клиенттің сатып алған құралдарын тезірек алғысы келсе, оларды үйіне апарып беруіңізге болады. Маңызды сәт: осы сәтті пайдаланып, клиентке Класс иесі болуды ұсыныңыз.

ӨНІМДІ ЖҰМЫСҚА ЖЕТКІЗІП БЕРІҢІЗ.

Бұл да клиенттер тізімін толықтырудың жақсы мүмкіндігі. Мысалы, клиентке түскі үзіліс кезінде бірнеше әріптесін жинап, өнімдерге мини-көрсетілім үйімдиструды ұсыныңыз. Осылайша, сіз «Мэри Кэй» өнімдеріне қызығушылық оятып, тері күтіміне арналған сұлулық класына қатысуға шақыра аласыз.

Сатқан өнімдерінде Қазақстан Республикасындағы қабылданған заң талаптарына сәйкес рәсімдеңіз.

Сіздің жеке бизнесіңіз бар, демек сізде қаржы мен тауар корына нақты есеп және бақылау жүйесі болуы қажет. Қажетті фискалдық құжаттарды рәсімдеу арқылы сіз бизнесіңізге салмақты қарайтындығыныңды клиентке көрсетесіз.

Ол үшін тапсырыс бланкінің екінші секциясынан арналы дайындалған құралды – «Сұлулық Кеңесшінің есеп кітапшасын» сатып алуыныңға болады.

Көбірек ақпарат осы жерде:





БІР ӘЙЕЛ БАСҚА ӘЙЕЛДЕР ҮШІН ҚҰРҒАН БИЗНЕС

Тәуелсіз сұлулық Кеңесші болғаннан кейін сіз 60 жылдық тарихты жалғастырасыз. Осы уақыттың ішінде әйелдер басқа әйелдердің өмірлерін жақсартуға көмектесіп келеді:

- әрбір әйел әдеміленіп, өзін сенімді сезіну үшін **сапалы косметика ұсынады**;
- әрбір әйел арманына қол жеткізіп, **табысқа жету үшін бизнес мүмкіндіктерін ұсынады**.

Бизнесініз аяғына тұра бастағанын сезген кезден бастап, сіз профессионал Кеңесші боласыз, клиенттермен жеке кездесулерде, сұлулық кластарында өзінізді сенімді сезінесіз, енді сіз бизнесіңіздің жаңа сатысына – Компания мүмкіндіктерін потенциалды, жаңа бизнес-серіктестермен бөлісуге дайынсыз.

Алғашқы бизнес-серіктестеріңіз пайда болғаннан кейін, сіздің бизнестен табатын табысыңыз көбейе бастайды. Компаниядан ақшалай бонус түрінде қосымша пайда таба бастайсыз.

We ❤
Mary Kay



БИЗНЕС-СЕРИКТЕСТЕРДІ ҚАЛАЙ ДАМЫТУҒА БОЛАДЫ?

Алғашқы бизнес-серікtes пайда бола салысымен-ақ, оған бизнес құрудың барлық артықшылықтарын түсіндіріп, көмектесу үшін онымен жұмыс істеу процесін жоспарлап қоюыңыз керек.

НЕДЕН БАСТАУ КЕРЕК?

Өзініздің неден бастағаныңызды есінізге түсірініз, жаңа сұлулық Кеңесшісін оның табыс жолымен алып жүріңіз!

БҰЛ МӘСЕЛЕДЕ СІЗГЕ САТУ ЖӨНІНДЕГІ ДИРЕКТОРЫҢЫЗ ӘРҚАШАН КӨМЕКТЕСЕ АЛАДЫ

Есінізде болсын, **СІЗДІҢ МАҚСАТЫҢЫЗ ТЕК ЖАҢА БИЗНЕС-СЕРИКТЕС ТАУЫП ҚАНА ҚОЮ ЕМЕС, КӘСІБІ СҰЛУЛЫҚ КЕҢЕСШІСІН, БҮОТИ-САРАПШЫНЫ ДАМЫТУ**. Оны клиенттерімен өз бетінше жұмыс істеп, тамаша сервис ұсына алатындей етіп дайындауға тырысыныз.

- Компания, өнімдер, жаңа өнімдер мен трендтер туралы YouTube каналындағы бейнероликтерді **көруге кеңес беріңіз**.
- Бизнес-серікtesіңіз сұлулық Кеңесші, бьюти-сарапшы имиджіне сәйкес келуі үшін гардероб **таңдауда кеңестер беріңіз**.

Командаңыздың әрбір мүшесіне құш-жігеріңізді салып, оған сенсеңіз, міндетті тұрде оның жемісін көресіз және ұнамды бонустар ала аласыз.





ӨЗ БИЗНЕСІН БАСТАУҒА ДАЙЫН ӘЙЕЛДЕРДІ ҚАЛАЙ ТАБУҒА БОЛАДЫ?

МӘРИ КӘЙ ЭШ ӨЗ КОМПАНИЯСЫНЫң БІР ӘЙЕЛДЕР ЕКІНШІ
ӘЙЕЛДЕРГЕ КӨМЕКТЕСЕТІН КОМПАНИЯ ЕКЕНІНЕ СЕНГЕН.

Тәуелсіз сұлулық Кеңесші ретінде **СІЗ - ОНЫҢ МҰРАСЫН ЖАЛҒАСТЫРУШЫСЫЗ**. Сондықтан да кез келген әйелді алғаш кездестіргенде өзінізге сұрақ қойыңыз: «Mary Kay сұлулық Кеңесшісі ретінде мен осы әйелге немен көмектесе аламын?»

МАҢЫЗДЫ! Сіз бизнес бастауды және оны дамытуды ұсынасыз. **Кез келген әйелдің өз бизнесін бастауға дайын емес** екендігіне дайын болу үшін мұны түсіну керек. Сонымен бірге егер сіз біреуге Компания мүмкіндіктерін ұсынған кезде «жоқ» деген жауап алсаңыз, бұл бас тарту емес екенін, яғни «келесі жолы» дегенді білдіретінін білген де маңызды. Дегенмен егер сізден өнім сатып алғанның барлығы бизнес-серіктесінізге айналса, өзінізде клиент қалмайтынын да түсініңіз керек.

АЛҒАШҚЫ БИЗНЕС-СЕРІКТЕСТЕРДІ ҚАЙДАН ТАБУҒА БОЛАДЫ?

Клиенттеріңізге жоғары сапалы қызмет көрсетіп, олармен ұзақмерзімді қарым-қатынас орнатқаннан кейін, олар сіздің ісінізге қызығушылық таныта бастайды. Соларға Компания мүмкіндіктері туралы айтыңыз, ұсыныңыз.

Потенциалды бизнес-серіктесті кез келген жерден таба аласыз: құрбыларыңыздың, туысқандарыңыздың арасынан, сұлулық кластарын өткізген кезде, «Мәри Кей»-дегі бизнесінің туралы кездейсоқ әңгімелесіп қалған адамдар арасынан да.

1 МЫҚТЫ КЛИЕНТТІК БАЗАНЫң МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Командаңызды дамытуға күш салар алдында, белсенді, сізден тұрақты түрде өнім сатып алып отыратын белсенді клиенттеріңіздің жеткілікті екеніне көз жеткізіп алыңыз. Бизнесте сауда деңгейін тұрақты түрде ұстап тұру керек. Есінізде болсын, клиенттік базаңыз болмаса, өнімді ешкімге сата алмайсыз, демек бизнесінің де болмайды.

КОМПАНИЯ МҮМКІНДІКТЕРІН ҰСЫНАТЫН СӘТТИҚ ТУҒАНЫН ҚАЛАЙ ТҮСІНУГЕ БОЛАДЫ?

Потенциалды бизнес-серіктес – бұл сіздің Mary Kay брендін жақсы көретін клиенттіңіз. Өнімді жақсы көретіндер Компания туралы да көп нәрсе біледі. Олар құралдарды ажыратады, қнімдерді тұрақты түрде пайдаланады және Компанияның құндылықтарымен, философиясымен таныс. Өнімді ұнатсан, ол туралы бірден басқаларға айтқың келіп тұрады ғой, сондықтан оны сату да онай!



ПОТЕНЦИАЛДЫ БИЗНЕС-СЕРІКТЕСПЕН ҚАЛАЙ ӘҢГІМЕЛЕСУ КЕРЕК?

Компания мүмкіндіктерін басқа әйелдерге ұсыну қорқынышты болып көрінүі мүмкін, дегенмен ол туралы қалай дұрыс айту керектігін сіз ғана білесіз. Өзіңіз де жақында ғана сол клиенттің орнында болғансыз. Өзіңіздің Компания мүмкіндіктері туралы алғаш естіген кезіңізді еске түсіріңіз. **Мүмкіндіктердің қайсысы сізге ең қажетті болды? КӨП МҮМКІНДІКТЕРДІҢ ІШІНДЕ АДАМҒА ЕҢ ҚАЖЕТТІ БІРЕУІ БОЛАДЫ.**

Әрине, сіз «Мәри Кей»-дегі барлық тамаша мүмкіндіктер туралы айтқыңыз келеді. Ол табиғи нәрсе, бірақ сіздің бизнес-серіктесіңіз үшін олар тым көп болып кетуі мүмкін.

Бизнес-сұхбат жүргізген кезде потенциалды бизнес-серіктесіңіздің қандай адам екенін, оған не ұнайтынын, немен айналысқысы келетінін, оны не ынталандыратынын, табыс дегеннің ол үшін не екенін білу үшін ашық сұрақтар қойып көрініз.

«Мәри Кей» БИЗНЕСІНІҢ МҮМКІНДІКТЕРІ
ОНЫҢ АРМАНЫН ІСКЕ АСЫРУҒА ҚАЛАЙ
КӨМЕКТЕСЕ АЛАТЫНЫ, оның қажеттіліктерін қалай қанағаттандыра алатыны туралы ойланыңыз. Оған қажетті сөздер айту арқылы өзіңіздің қолдауынызды үсыныңыз. Әрине, «Мәри Кей» үсыннатын мүмкіндіктер әр түрлі, бірақ дәл осы жаңа бизнес-серіктес үшін дәл қазір қайсысы тар-

тымды болатыны сізге байланысты.

Әрбір әйелдің қызығушылығын ояту үшін Компания мүмкіндіктерімен қалай дұрыс бөлісу керек, «Мәри Кей»-мен бірге бизнесті дамыту артықшылықтары туралы қалай дұрыс әңгімелу керектігі туралы сұрақтарға жауапты арнағы дайындалған құрал – **«БИЗНЕС-СҰХБАТ ӨТКІЗУГЕ АРНАЛҒАН ЖИЫНТЫҚТАН» ТАБА АЛАСЫЗ**. Онда бизнес-сұхбат өткізуғе арналған папка, ақпарақтық парақтар және сіздің потенциалды бизнес-серіктестіріңізге арналған бес кітапша бар.

Жиынтықта Компания туралы ең маңызды және өзекті ақпарат берілген, сонымен бірге ол командаңыздың келешек мүшесімен қалай әңгімелесу керектігі туралы егжей-тегжейлі схема да болып табылады.



БИЗНЕС-СҰХБАТ КЕЗІНДЕГІ ҚАРСЫ ПІКІРЛЕРМЕН ЖҰМЫС

«МЕНИҢ ОҒАН УАҚЫТЫМ ЖОҚ»

Мен сізге аптасына уш рет, күніне бір жарым сағат жұмыс істегендे, бір аптада қалай 15 000 теңге немесе бір айда 60 000 теңге және күш-жігерізді екі еселегендे, күніне 30 000 теңге табуға болатынын көрсетемін. Сондай жұмыс уақытында осындай табыс табуға дайынсыз ба?

«БҮЛ МЕН ҮШІН ТЫМ ҚЫМБАТ»

Мен сізді түсінемін. Мынаны айтыңызшы, сіз косметикаңыз берін сұлулығыңыз үшін айна қанша ақша жұмсайды? Mary Kay өнімі өте үнемді. Мениң жеке тәжірибем бойынша және клиенттерімнің тәжірибесі бойынша осы жүйені 6-8 ай пайдалануға болады. Сәйкесінше, бір ай пайдалансаңыз теңге (немесе күнінетеңге) болады. Келісіз бе, күніне теңге өмір бойы күтім жасалған және тартымды болып қалу үшін қолайлы емес пе? Өзінізді және басқаларды сұлулығыңызben қуантыңыз.

«МЕН ОЙЛАНУЫМ КЕРЕК»

Шешіміңізді тараразылайтыныңыз жақсы екен. Нақты қаисысы ойыңыздан шықпай түр? Немесе толық шешім қабылдау үшін қандай ақпарат алғыңыз келеді? Қандай ақпарат жеткіліксіз? (Аргумент): Мен сізге қажетті ақпаратты беремін, мүмкіндігінше өнім үлгілерін қоса беремін және екі күннен кейін хабарласамын. Соған дейін дұрыс шешім қабылдауға уақытыңыз болады.

«МЕН САТА АЛМАЙМЫН»

Мәри Кей-мен бірге бизнес жасап жатқан әйелдердің 90%-ы бұрын сауда жасай алмаған дегенге сенер ме едіңіз? Ия, бұл солай.

Әйелдер терісіне күтім жасауды ұнатады дегенге сенесіз бе? Бұл солай. Егер мен тауар сатып алуға үттімей-ақ, теріге күтім жасауды үйретуге көмектессем, осындай бизнес сізге үнай ма? Класс басталар сәтте мен не туралы айтқаным есінізде ме? «Мен сізге жағып көруді ұсынамын, сіз сатып алуға міндетті емессіз». Класс барысында, өнімді сатып алуға мәжбүрлекенімді байқадыңыз ба?

Сонымен қатар, сұлулық классында менің саудам теңгегін құрады. Өзіңіз байқағандай, әйелдер косметиканы жақсы көреді.

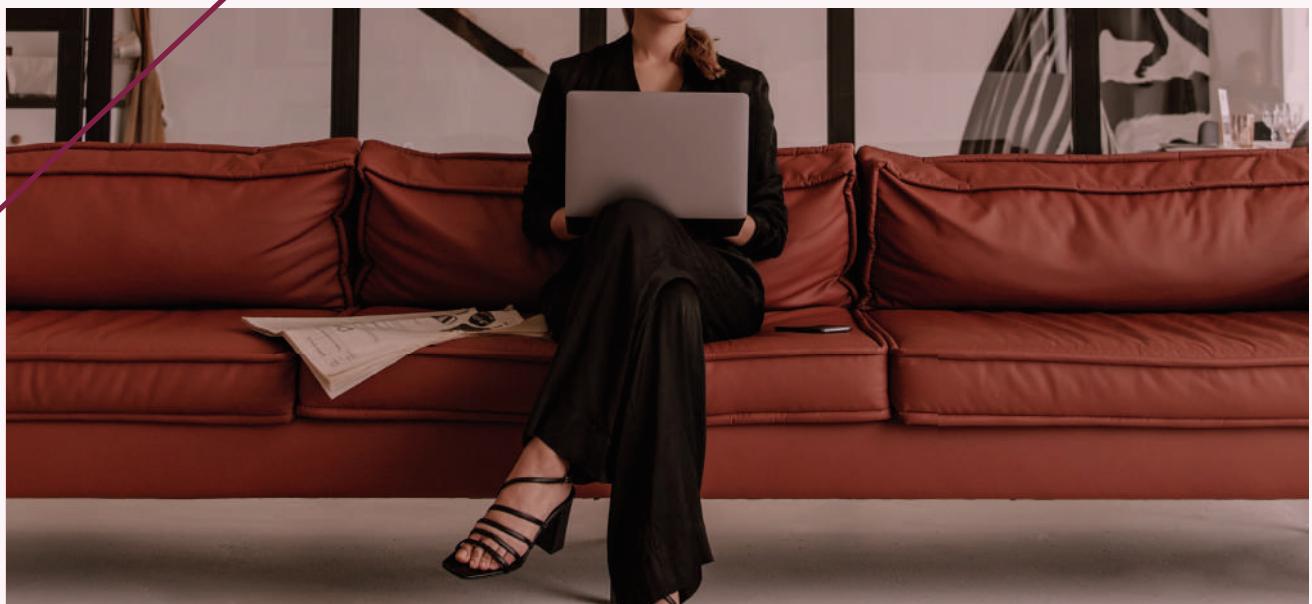
«МЕНИҢ АҚШАМ ЖОҚ»

Егер *бұл тек сұлттау* секілді көрінсе, одан сұраңы...

Егер мен табыс тауып, екі аптадан кейін старттық жиынтықтықа жұмсаған қаражатты қалай қайтаруға болатынын көрсетsem, сіз «Мәри Кей»-де бизнес бастау жолын табасыз ба? Егер сізде старттық жиынтыққа қажет қаражат болса, осы бизнеспен айналысуға дайынсыз ба?

«МЕНИҢ ТАҢЫСТАРЫМ АЗ, КІМГЕ САТАМЫН?»

Таныстарыңыздың арасында сіздің клиенттің болуға келісемін бір әйел бар ма? Ал егер мен сізге осы әйелдің арқасында жаңа клиент табуға болатынын үйретsem, бұл сізді қызықтыра ма? Көптеген табысты сұлулық Кеңесшілері жұмыстарын танымайтын клиенттермен бастаған.



ПРОФЕССИОНАЛДЫ БИЗНЕС-АКСЕССУАРЛАРЫ ЕРЕКШЕЛЕНДІРІП ТҰРАДЫ

ДҮРІС ТАҢДАЛЫП АЛҒАН АКСЕССУАРЛАРМЕН СІЗ ҚАЖЕТТІ ӘСЕР ҚАЛДЫРА АЛАСЫЗ! Визиттік карточкалардан бастап калькуляторға дейін дүріс таңдап, іскери образыңызды жасаңыз, клиенттерге жоғары сапалы қызмет көрсетіңіз.

КЕЗДЕСУЛЕРГЕ ӨЗІҢІЗБЕН БІРГЕ МІНДЕТТІ ТҮРДЕ МЫНА НЁРСЕЛЕРДІ АЛЫҢЫЗ:

- брендтелген блокнот;
- қаламсап;
- калькулятор;
- «Образ» каталогы;
- және міндетті түрде Mary Kay® логотипі жазылған стильті визитка салғыш.

Фирмалық косметика салғышыңыздың ішінде міндетті түрде Mary Kay® өнімдері болуы керек. Айна туралы да ұмытпаңыз!

Ал кез келген әйелмен әңгімелесуді жеңіл бастау үшін өзіңізben бірге өнім үлгілерін алып жүріңіз.

Әрине, әрбір бақытты да, табысты әйелдің ең тамаша аксессуары – бұл жымыю, сол туралы ұмытпаңыз!

Осы кеңес күн сайын есінізде болсын, үйден шықсан сайын өзіңізге осы сұрақты қойып жүріңіз. Сіздің сырт келбетіңіз, жинақылығыңыз, күтімділігіңіз бен стиліңіз – бұл сатудың бірінші құралы және ең басты визиттік карточкаңыз!

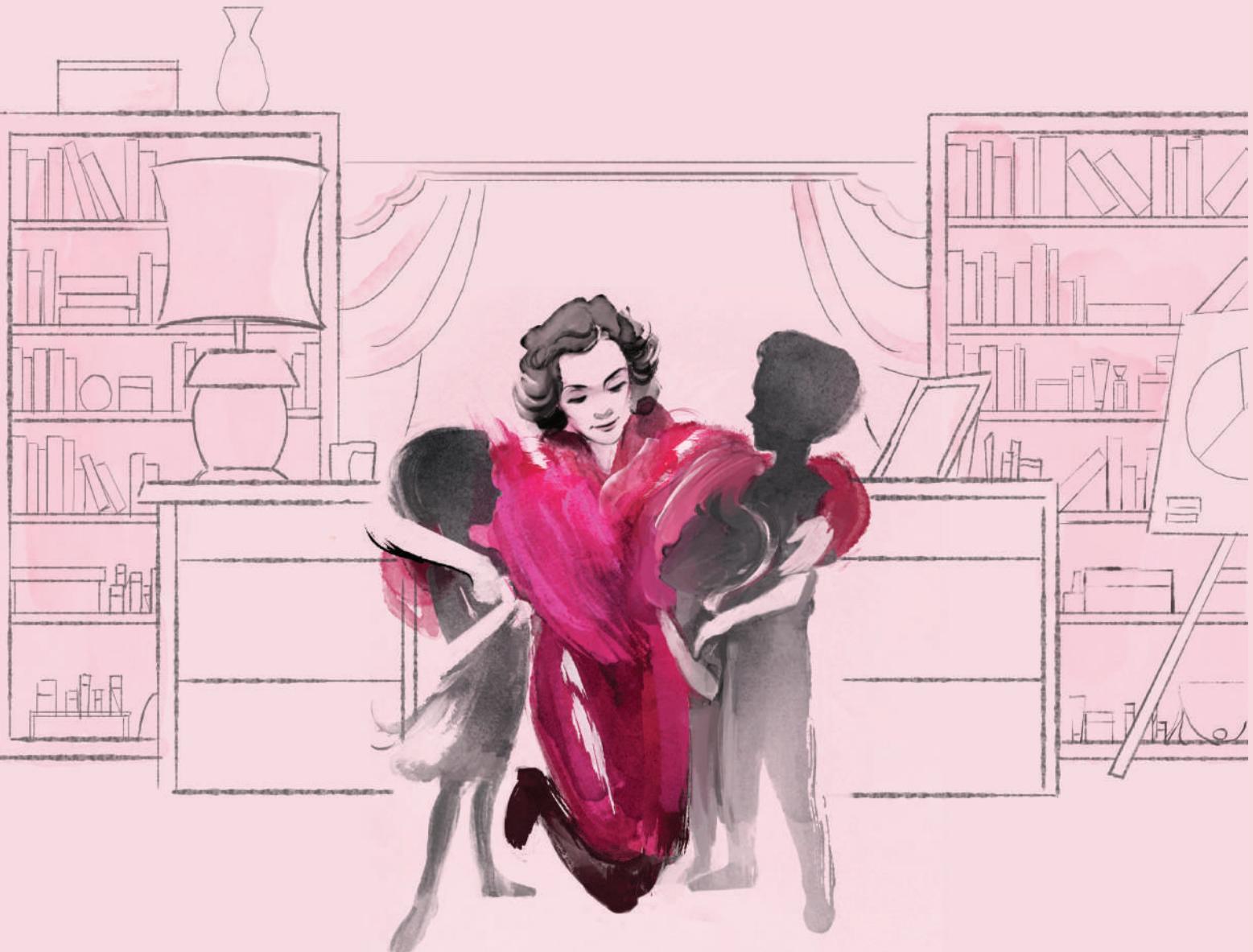
СОНДАЙ-АҚ МЫНАЛАРДА НАЗАР АУДАРҒАНЫҢЫЗ ЖӘН:

- брендтелген сағат;
- сөмке;
- көйлекке немесе іскери костюмге тағылатын айырым белгілері.

66
Үйден шығарда айнаға мұқият қараныз да, өзіңізге сұрақ қойыңыз: осындай сұлулық Кеңесшісінен өнім сатып алушы қалар ма едім?



сізге табыс
тілейміз!



ЭЙЕЛДЕР мен БАЛАЛАРДЫҢ ӨМІРЛЕРІН ЖАҚСАРТАМЫЗ

Бүкіл әлемдегі «Мэри Кэй» компаниясының Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілерінің
куш-жігерінің арқасында

«ӨМІРДІ ӨЗГЕРТЕТІН СҰЛУЛЫҚ»

ғалами қайырымдылық акциясы миллиондаған долларлар жинап, бүкіл әлемдегі әйелдер мен
балалардың өмірлерін өзгертуге көмектесетін үйымдарға жіберіледі.

«Мэри Кэй (Қазақстан)» компаниясы Қазақстандағы әрекет етіп жатқан бүкіл жылдары ішінде **жетпіс**
миллион тенгеден астам қаражатты ауыр сырқатты балаларға, әлеуметтік жағынан қорғалмаған балаларға
бағытталған қайырымдылық мақсатына жұмысады. Балаларға көмектесе отырып,
«Мэри Кэй» компаниясы әйелдердің өмірін жақсартады және ертеңгі күнге сенімділікбереді.

Қазір «Мэри Кэй (Қазақстан)» компаниясының қайырымдылық әрекеттері аутизммен ауыратын балалар
мен олардың ата-аналарын қорғауға бағытталған. Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілердің күш-жігерінің арқасында
жүздеген баланың жарқын келешекке үміті артты, толыққанды өмір сұру: әдеттегі мектепте
әдеттегі балалармен оқу, әр түрлі үйірмелерге қатысу, құрдастарымен ойнау мүмкіндігін берді.

«МЭРИ КЭЙ» КОМПАНИЯСЫ – ҮЛКЕН ЖУРЕКТІ КОМПАНИЯ!

Көбірек ақпарат осы жерде:



ТӘУЕЛСІЗ СҰЛУЛЫҚ КЕҢЕСШІСІ ҚЫЗМЕТИНІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ АСПЕКТИЛЕРІ

Тәуелсіз сұлудың Кеңесші статусын сақтап қалып, өнімді 30 немесе 40 пайыздық жеңілдікпен алып отыру үшін кем дегенде 1 базалық бірлікке тапсырыс беру қажет. Тапсырыс берген сәттен бастап, сіз белсенді сұлудың Кеңесші статусын аласыз. Егер Тәуелсіз сұлудың Кеңесші соңғы берген тапсырысынан кейін (немесе сату-сатып алу келісіміне қол қойғаннан кейін) 12 күнтізбелік ай ішінде жаңа тапсырыс бермесе, ол белсенді Кеңесші статусын жоғалтады және оның Компаниямен жасасқан келісім-шартының күші жойылады. Яғни, сіз бір тапсырыс бердіңіз, содан соң бір жыл бойына бірде-бір тапсырыс бермегінде деңгейлік, демек сіз дәл бір жылдан кейін сұлудың жөніндегі Тәуелсіз Кеңесші статусын және өнімге көтерме сауда бағасымен тапсырыс беру, «Мәри Кей (Қазақстан)» ЖШС-мен бірге бизнес жасау мүмкіндігін жоғалтасыз.

СТАТУСТЫ САҚТАУ ШАРТЫ

Тәуелсіз сұлудың Кеңесші статусын сақтап қалып, өнімді 30 немесе 40 пайыздық жеңілдікпен алып отыру үшін кем дегенде 1 базалық бірлікке тапсырыс беру қажет. Тапсырыс берген сәттен бастап, сіз белсенді сұлудың Кеңесші статусын аласыз. Егер Тәуелсіз сұлудың Кеңесші соңғы берген тапсырысынан кейін (немесе сату-сатып алу келісіміне қол қойғаннан кейін) 12 күнтізбелік ай ішінде жаңа тапсырыс бермесе, ол белсенді Кеңесші статусын жоғалтады және оның Компаниямен жасасқан келісім-шартының күші жойылады. Яғни, сіз бір тапсырыс бердіңіз, содан соң бір жыл бойына бірде-бір тапсырыс бермегінде деңгейлік, демек сіз дәл бір жылдан кейін сұлудың жөніндегі Тәуелсіз Кеңесші статусын және өнімге көтерме сауда бағасымен тапсырыс беру, «Мәри Кей (Қазақстан)» ЖШС-мен бірге бизнес жасау мүмкіндігін жоғалтасыз.

САЛЫНҒАН ҚАРАЖАТТЫҢ 90%-ЫНА ДЕЙІН ҚАЙТАРЫП АЛУ МҮМКІНДІГІ

Егер сіз клиенттерге арнап көп өнім сатып алсаңыз, клиент іздеуге бар күш-жігерізді салсаңыз, бірақ біршама уақыттан кейін қандай да бір себептермен өзініздің бизнес жүргізуге дайын еместігізді түсінсөн (және немесе кәсіби себептер), сіз “Мәри Кей” компаниясымен бизнес жүргізуі тоқтата аласыз. Мұндай жағдайда сіз сатпаған өнімді қайтару туралы шешіммен Компанияға хабарласып, қайтарытын өнімнің сатып алған бағасының 90%-ынан аспайтын ақшасын қайтарып ала аласыз.
**Қайтару процедурасы туралы толығырақ ақпаратты
Компаниядан (727) 270 50 90 телефоны арқылы ала
аласыз.**

САЛЫҚ ОРГАНДАРЫНДА ТІРКЕЛУ

Егер тәуелсіз сұлудың Кеңесшісі бизнес құрғысы келсе, онда ол кәсіпкерлік жұмыстарды жүзеге асыратын занды тұлға (жеке кәсіпкер) ретінде салық органына тіркелуге міндетті.

САУДА ҰЙЫМДАРЫНЫҢ КӨПДЕҢГЕЙЛІ ҚҰРЫЛЫМДАРЫ

НЕМЕСЕ ПИРАМИДАЛАР

«Мәри Кей (Қазақстан)» ЖШС көпдеңгейлі құрылым немесе пирамида болып табылмайды. «Мәри Кей (Қазақстан)» маркетинг жоспарының мұндағы құрылымдардан ерекше айырмашылығы мыналарда:

1 Mary Kay® өнімдері көтерме сауданың бір тізбегінен (Компания – сұлудың Кеңесші) және соңғы сауданың бір тізбегінен (сұлудың Кеңесші – Тұтынушы) өтеді. Компания мен тұтынушылар арасында үстеме баға қою арқылы Німнің құнын өсіретін делдалдар жоқ. Сондықтан біздің сауда әдісіміз «тікелей сауда» – Кеңесшіден тікелей клиентке – деп аталады.

2 Кеңесшілердің барлығы старттық жиынтықты сатып алып, Тәуелсіз сұлудың Кеңесші ретінде бастайды. Ешкім старттық жиынтықты сатып алғаны, яғни Компанияға жаңа Тәуелсіз сұлудың Кеңесшіні шақырғаны үшін сияпат алмайды. Мансапты дамыту үшін ешқандай инвестиция талап етілмейді және Кеңесшілердің мансап деңгейі алым төлемі немесе Компаниядан немесе басқа біреуден өнімнің белгілі бір санын сатып алу арқылы сатып алынбайды. Сондықтан Компанияда немесе Кеңесшілердің бірінде «деңгейлер сату», «лауазымдар», «дистрибуторлық» немесе «франшизалар» болмайды. Сонымен қатар, сұлудың Кеңесшіден сату жөніндегі Директорға дейін жылжыту Компанияның немесе басқа тұлғаның пайдасына қарай алым төлеуді, ақшалай қараждатты, кез келген сыйлықағы немесе жанама женілдіктерді жартылай қайтаруды ойластырылмаған. Кез келген сұлудың жөніндегі Кеңесшінің жылжу туралы шешімі тек команда құру қабілетіне, сондай-ақ сауда көлеміне негізделеді. Сонымен Кеңесшінің табысты болуы оның жаңадан бизнеске тартқан Кеңесшілер санына емес, атқаратын жұмысының көлеміне тікелей байланысты.

3 Маркетингтік жоспар тек тікелей сатуды дамытуға бағытталған және соған негізделеді

ЗАҢНЫҢ КЕҢЕСШІ БИЗНЕСІНЕ ҮІҚПАЛЫ

Сұлудың бойынша класс өткізгені үшін төлем «Мәри Кей (Қазақстан)» компаниясының сұлудың Кеңесшілері клиенттеріне ұсынатын сұлудың бойынша класстар және бет терісіне күтім жасау бойынша жеке кеңестері тегін беріледі. **Сұлудың класстары Компания философиясының және маркетингінің ажырамас бөлшегі болып табылады, сонымен қатар Кеңесшілердің клиенттер санын көбейтуіне және командаға жаңа мушелер тартуға көмектеседі.** Өнімді сатып алар алдында оны жағып көруге мүмкіншілік беру өнімнің сапасына және Тәуелсіз сұлудың Кеңесшінің кәсіби біліктілігіне деген сенім деңгейін арттырады.

КЛИЕНТПЕН ТІКЕЛЕЙ ФИЗИКАЛЫҚ ЖАНАСУ

Сатып алу/Сату келісімнің шарттары бойынша Кеңесшінің клиентпен физикалық жанасуына тыйым салынады, яғни клиентке косметикалық құралдарды өз қолымен

жағуға, клиенттің макияжын модельдеуге және т.б., мұндай машиқ клиенттердің және басқа Кеңесшілердің «Мәри Кей» компаниясының сұлулық жөніндегі Кеңесшісі бизнесін қалай жүргізу керектігін қате түсінүіне әкеп соғуы мүмкін. Егер клиент косметикалық құралдарды сіздің жаққаныңызды қаласа, мұндай жағдайда «Мәри Кей» концепциясы және сұлулық мастер-класының мақсаты - клиентке косметикалық құралдарды қалай дұрыс пайдалану керектігін, дәл осында манипуляцияларды ол кейін өз бетінше қайталай алатындей етіп үйретуді көздейтінін сырттайтын түрде түсіндірген жөн. Клиент мұндай логикалық және кәсіби жауапты бағалайды, ал Кеңесшіде мемлекеттік органдарымен ешқандай жағымсыз жағдайлар туындаиды.

ТАУАРЛЫҚ БЕЛГІЛЕР

Mary Kay® тауарлық белгісі бүкіл әлемде абыройға ие және кеңінен танылған. Қазақстан және ТМД елдерінің сұлулық, Кеңесшілерінің және олардың клиенттерінің, Компанияның мінсіз беделіне және Mary Kay® косметикалық өнімдерінің ең жоғары сапалылығына сенімділігін нығайту мақсатында Mary Kay® тауарлық белгісі және фирмамың басқа тауарлық белгілері Қазақстандағы және басқа елдерде тауарлық белгілерін тіркейтін ресми органдарда тіркелген. Осылайша Компанияның да, сіздің де мұдделерінің қорғалады, себебі Компанияның алдын ала жазбаша рұқсатының Компанияның тауар белгісін ешкім (сұлулық, Кеңесшілердің және сату жөніндегі Директорлардың қоса алғанда) пайдалана алмайды. Сіз тауар белгілерін немесе сауда атауын Компания рұқсат еткен тәртіппен пайдаланып, заңнаманы әдейі бұзы айыптауынан құтыласыз. Біз бірге «Mary Kay» абыройын бренд ретінде сақтап қаламыз және сенеміз.

КОРПОРАТИВТІК АТАУДЫ ПАЙДАЛАНУ

Кеңсе бұйымдарында, әдебиеттерде, фирмалық бланкілерде, конверттерде, қантамаларда және т.б. Компанияның корпоративті атауларын («Мәри Кей (Қазақстан)» ЖШС, Mary Kay Inc. және т.б.с.с.) пайдалану құқығы Компанияның бірыңғай іелігінде.

Сұлулық Кеңесшілер мен сату жөніндегі Директорлардың Mary Kay логотипін («Inc» немесе «ЖШС» атауларын қоспай) өзінің дәрежесін көрсете отырып, кеңсе бұйымдарында, Компания бекіткен жарнама үлгілерінде қолдануға рұқсат етіледі. Егер Кеңесші Mary Kay атауын пайдалану заңға қайшы келмейтіндігін білмесе, не сенімді болмаса, мұны айқындау үшін Компаниямен кеңескені жөн. Кеңесші өзінің қызметінің дұрыс атауын (Тәуелсіз сұлулық Кеңесші, сату жөніндегі Директор) көрсете отырып, тәуелсіз кәсіпкер мәртебесін (Компанияның қызметкері емес) айрықша атап еткені ете маңызды. «Маркетинг жөніндегі директор», «Маркетинг жөніндегі маман», «Сауда өкілі» және т.б. сияқты атауларды пайдаланбаған жөн.

ЖАРНАМА

Ciz жарнама бере аласыз!

Біз жарнаманың ең жақсы түрі жеке қарым-қатынас деп есептейді. Ал жарнамаға шектен тыс әуестену тым үлкен шығындарға әкеп соғуы мүмкін. Соған қарамастан, жарнаманы қажет шара деп есептейтін сұлулық, Кеңесшілер мен сату жөніндегі Директорларға арналған жарнаманың журналда және газетте жариялауға арналған бірнеше түпнұсқа-жобаларын бекіткен. Компания мұндай дайын жарнама түрлерін басуға рұқсат еткен. Олар факс арқылы немесе компьютерлік Интернет желісі арқылы жіберілмейді. Хабарландыру формалары www.marykayintouch.kz сайтында көрсетілген. Офис терезелерінде немесе ғимараттардың сырт жағында орналасқан Mary Kay жарнамалық маңдайшалар дүкен немесе косметикалық салон бар деген жағымсыз асер тудыруы мүмкін. Оның үстінен өнімдерді қалай сатып алуға болатыны жөнінде клиенттер тарапынан түсінбеушілік тууы мүмкін.

«Мәри Кей» компаниясының сұлулық, Кеңесшісінің бизнесін жарнамалаушы маңдайша жазулар түрғын үйлер ау-мағында пайда болса, оларды үйде бизнес жүргізуін дәлелі ретінде қабылдауы мүмкін. Бұл тиімсіз шығындарға және биліктің жергілікті органдарымен арада пайда болатын проблемаларға әкелу мүмкін. Сондықтан маңдайша жазуларында Mary Kay логотипін ғана емес, сіздің аты-жөнізідің және «Мәри Кей»-дегі статусынызды пайдалануға рұқсат етіледі. Маңдайша жазуын қолданар алдында консультация алу үшін Компанияға хабарласыңыз.

MARY KAY® ЖӘНЕ БӨЛШЕК САУДА

Киім базарлары, жәрмеңкелер және дүкендер мен дүңгіршектер – мұның барлығы да бөлшек сауда кәсіпорындары. Mary Kay® өнімдерін бөлшек сауда орындарында ұсына отырып, Кеңесшілер потенциалды тұтынушыларды тек Mary Kay® өнімдерін сатып алу барысында ала алатын бірқатар артықшылықтардан айырады. Егер клиенттердің Mary Kay® жөніндегі алғашқы асерлері қай жерде өндірілген бөлгісін сапасыз заттар арасында, базарда, азықтүлік дүкенінде немесе жерасты өтпе жолында туындаса, онда Кеңесшінің клиент табуы және онымен ұзақмерзімді сенімді қарым-қатынас орнатуы қынға түседі. Сұлулық, Кеңесшінің өз ісінің маманы ретінде имиджін сақтап қалу ете маңызды. Біз ұсынатын өнімдердің жоғары сапалылығы қаншалықты маңызды болса, Mary Kay® өнімдерін сатуда қолданылып жүрген әдіс те соншалықты маңызды.

ДҮРІС СӨЙЛЕЙМІЗ – «МЭРИ КЭЙ» БИЗНЕСІНІҢ ТЕРМИНОЛОГИЯСЫ

Бизнесіңіз туралы потенциалды сұлулық жөніндегі Кеңесшімен сөйлескен кезде, немесе клиенттермен сөйлескен кезде дұрыс терминологияны пайдалану өте маңызды!

Кебінесе, әдеттегі өмірде жиі қолданылатын кейбір сөздердің, сөйлемдердің заңдық мағынасы болады, оларды үйлестіріп айтатын сөздердің мағынасын ерекшелендіреді.

Біз сіздермен бизнесті жүргізуде біздің әдістерімізben таныс емес адамдар тарапынан, сондай-ақ сізben бірге бизнес құрып жатқан адамдардан түсінбеушілік немесе қате ұсынуды болдырмау үшін «Мэри Кэй (Қазақстан)» компаниясында қабылданған сөздікпен бөлісейік деп едік.

Сол жақ бағанда сіз және басқа «Мэри Кэй (Қазақстан)» сұлулық Кеңесшілерінің барлығына берілген «жеке кәсіпкер» статусына сәйкес келмейтін кейбір заңдық мағынасы бар сөйлемдер және/немесе әрекеттер берілген. Компания олардан бас тартуды, әңгімелесу кезде, хат жазысқанда қолданбауды ұсынады. Оларды сол жолдың оң бағанында орналасқан сөздермен ауыстырыңыздар.

МЫНА СӨЗДЕРДІ ҚОЛДАНБАҢЫЗ	МЫНА СӨЗДЕРДІ ҚОЛДАНУҒА БОЛАДЫ
Жалдау Жұмысқа қабылдау Демеуші болу	«Mary Kay» ұсынатын мүмкіндіктермен бөлісу
Компанияға қатысу қатысу рекруттеу тарту	Компаниямен келісім-шарт жасасу Компаниямен Сату-сатып алу келісім-шартын жасасу
Жұмыстан шығару Лауазымынан босату	Келісім-шартты бұзу
агент өкіл Компанияның қызметкери дилер	Тәуелсіз сұлулық Кеңесші Тәуелсіз сатушы beauty-эксперт
Басқару Нұсқаулық беру бақылау өкім беру басқару нұсқау оқыту	ынталандыру қолдау көмектесу көмектесу ақпарат беру кеңес беру
төлеу жалақы сыйақы	жалақы табыс пайда сыйақы жеңілдіктер
лауазым жұмыс қызмет айналысу	бизнес мүмкіндіктер

МЫНА СӨЗДЕРДІ ҚОЛДАНБАҢЫЗ	МЫНА СӨЗДЕРДІ ҚОЛДАНУҒА БОЛАДЫ
территория	жұмыс істейтін аймақ орын
талап ету істеу керек істеуге міндетті	мүмкін ұсыну
қатысуын талап ету есепті талап ету кестемен жұмыс істеуді талап ету талаптар	қатысу мүмкіндігі есепті ұсыну кесте ұсыну ұсыныстар
квоталар	жылжыту қосымша табыс квалификациялар стандарттар
автомобиль ұтып алу тегін автомобиль	«Автобағдарлама» бойынша автомобильді пайдалану құқығын иелену
конкурс лотерея жарыс	ынталандыру бағдарламасы өнімдерді жылжыту клиенттерге арналған кампания
жүлде	... түріндегі сияпат ... (награда түрін нақтылау: брошь және т.б.)
жылжыту	бизнестің өсүі жаңа статус табыс баспалдағының жаңа сатысына көтерілу
бастық басшы	сату жөніндегі Директор
біздің Компания	«Мэри Кэй» компаниясы
біздің өнім	Mary Kay® өнімі
женеңіс	жетістік
женеңіскер	Квалификациялық (мотивациялық) бағдарламаның шарттарын орындаған сұлұлық Кеңесші номинациясында____ ____ иегері (мысалы, Шағын бриллиант броштың)
жартылай жұмысбастылық	икемді график



ТӘУЕЛСІЗ СҰЛУЛЫҚ КЕҢЕСШІНІҢ СӨЗДІГІ

A

Алтын қағида – «Адамдардың өзіңзге қандай қарым-қатынас жасағанын қаласаңыз, өзіңіз де оларға сондай қарым-қатынас жасаңыз». Мәри Кей Әш өз Компаниясының негізін қалаған принцип.

Арнайы іс-шаралар – Mary Kay компаниясы Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілер үшін құрметтеу, мотивация және ақпараттандыру мақсатында үйімдастыратын іс-шаралар.

Мысалы: Аймақтық конференция, сату жөніндегі Директорлардың конференциясы, Үлттық Семинар.

B

Базалық бірлік – бұл сұлудық жөніндегі Тәуелсіз Кеңесші «Мәри Кей» компаниясы ұсынатын жеңілдіктер мен мүмкіндіктерді пайдалану құқығына ие болу үшін жұмысайтын күш-жігер эквиваленті. Күш-жігер дегенде біз Кеңесші сататын өнім бірліктерінің көлемін, яғни қызмет көрсетілетін клиенттер санын айтамыз.

Белсенді Тәуелсіз сұлудық Кеңесші – 1 секция бойынша (тапсырыс бланкін қараңыз) айнала кем дегенде 1 базалық бірлікке тапсырыс беріп отыратын Кеңесші.

Белсенді тапсырыс – сұлудық жөніндегі Тәуелсіз Кеңесшінің 1 секция бойынша (тапсырыс бланкін қараңыз) 1 базалық бірлікке берген тапсырысы.

Бизнес-серіктес – Тәуелсіз сұлудық Кеңесші Бизнес-Топтың басқа мүшелеріне қатысты. Кеңесші оны Компанияға шақырған Тәуелсіз сұлудық Кеңесшіге қатысты жеке бизнес-серіктес болып табылады.

Бизнес-Топ – сату жөніндегі Директорға қарайтын, сауда көлемі осы сату жөніндегі Директордың сыйақысының есебіне кіретін Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілер.

Бизнес-Топтың минималды сауда көлемі – қандай да бір Бизнес-Топтағы Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілердің саудасының сату жөніндегі Директор мәртебесін сақтап қалу үшін Компания белгілеген сомалық көлемі. 100 базалық бірлікке тең.

Бизнес-Топтың сауда көлемі – Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілердің (осы Бизнес-Тобының) берген тапсырыстарының сомасы, сондай-ақ сату жөніндегі Директордың жеке тапсырысы.

D

Дебют – сату жөніндегі Тәуелсіз Директордың немесе Үлттық Директордың біліктілік бағдарламасының аяқталуына арналған арнайы шара. Жаңа Үлттық Директорлар немесе жаңа сату жөніндегі Директорлар жеке Бизнес-Тобымен бірге «Мәри Кей» компаниясының арнайы іс-шараларында құрметке ие болады.

Директорлар қатарына қабылдау – «Мәри Кей»

компаниясының құрылымымен, философиясымен және принциптерімен таныстыру мақсатында, сондай-ақ Табыс сатысымен жоғарылау үшін ақпараттық бағдарлама шеңберінде білім беру мақсатында Компания барлық дебют жасаған сату жөніндегі Тәуелсіз Директорларына арнап үйімдастыратын екі күндік арнайы шара.

K

Компанияның артықшылықтары – «Сенім. Отбасы. Мансап».

Компания миссиясы – «Әйелдер өмірін жақсарту».

Корольдық қабылдау – Семинар кезінде Компания «Семинар жылы» мотивациялық бағдарламасының шарттарын орындаған Кеңесшілерге арнап үйімдастыратын қабылдау. Үлттық Директорлар «Корольдық қабылдауда» құрметті қонақ ретінде қатысады

K

Қошемет шеңбері – «Семинар жылы» мотивациялық бағдарламасындағы басты номинация, онда үздік сату жөніндегі Директорлар Семинар жылы ішінде жеке Бизнес-Тобының саудасының сомалық көлемі үшін құрметке ие болады.

Қошеметтеу, мойындау – «Мәри Кей (Қазақстан)» компаниясының Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілерін бизнестегі табысын көтермелеге бағытталған Компания бағдарламалары.

M

Маралаттау кеші – Семинар шеңберіндегі салтанатты кеш, онда Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілер заттай сияптар мен «Семинар жылы» мотивациялық бағдарламасында жеткен жеңістері үшін құрметке ие болады.

Мен-тарих – Тәуелсіз сұлудық Кеңесшінің өзінің неліктен Mary Kay-мен бизнес бастағаны және мұның ол үшін қандай мәнге ие екендігі туралы айтатын шынайы, қысқа, энтузиазмға толы әңгімесі.

Мини-қойма – Тәуелсіз сұлудық Кеңесшідегі клиенттерге жедел қызмет көрсетуге арналған өнім резерви.

Мотивациялық бағдарлама – бұл Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілердің мансаби өсүіне ықпал ететін, сауданы үлғайтуға немесе жаңа бизнес-серіктестерді тартуға бағытталған бағдарлама. мотивациялық бағдарламаға барлық Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілер, қандай мәртебеде еkenіне қарамастан, қатыса алады. Мотивациялық бағдарламалардың шарттарын орындаған Кеңесшілер Компаниядан арнайы сияптар алып, құрметке ие болады.

Мүмкіндіктер сарайы – «Семинар жылы» мотивациялық бағдарламасындағы номинация, онда Семинар жылы ішінде Компанияға жаңа Тәуелсіз сұлудық Кеңесшілердің (бұрын ешқашан тіркелмеген) Семинар жылы ішінде қажетті сауда көлемін орындаған үздік сату жөніндегі

Директорлар және Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілер. Осы мотивациялық бағдарламаның шарттарын орындаған Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілер бриллиант ара түріндегі брошь алады.

П

Парад – Компанияның арнайы іс-шараларында Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілерді құрметтеу формасы. **Профильдеу** – бұл клиенттердің терісінің жағдайы, қалаулары мен дағдылары туралы толық ақпарат алушының тамаша тәсілі. Әдette сұлулық бойынша класстарда Компания әзірлеген «Тері күтімі бойынша профиль» көмегімен жүргізіледі. Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілер мұнданай профильді тапсырыс бланкінің екінші секциясы бойынша сатып ала алады.

Р

Риясыздық рухы – басқа Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілерге, сату жөніндегі Директорларға және Компанияға қатысты ізгілік пен өзара көмек көрсету, сұлулық Кеңесшілерді қамқорлыққа алу, бизнесті дамытуға көмектесу.

Риясыз ханым – басқа Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілерге және сату жөніндегі Директорларға қатысты риясыздық рухын көрсеткені үшін кез келген Тәуелсіз сұлулық Кеңесшіге берілетін атақ. Марапатталған Кеңесші Семинар сахнасында құрметтеледі және оның есімі мен суреті «Өрлеу» корпоративтік журналында жарияланады.

С

Сарай Ханшайымы – әрбір Семинар Сарайындағы ең үздік сату жөніндегі Тәуелсіз Директор немесе Тәуелсіз сұлулық Кеңесші. Ханшайым үлкен Бриллиант Арамен марапатталады.

Сарай Фрейлинасы – «Семинар жылы» мотивациялық бағдарламасының бір номинациясында 2-ші немесе 3-ші орын алған сату жөніндегі Директор немесе Тәуелсіз сұлулық Кеңесші. Фрейлина орташа Бриллиант Арамен марапатталады.

Сату жөніндегі Директор – сату жөніндегі Директорлыққа кандидаттық бағдарламаның шарттарын орындаған Кеңесші. Өзінің сату жөніндегі Директорына қатысты бұл Тәуелсіз сұлулық Кеңесші бірінші желідегі сату жөніндегі еншілес Директор болады.

Сату жөніндегі Директорлыққа кандидат (DIQ) – Компанияға директорлық бағдарламаны орындауға өтініш берген және сату жөніндегі Директорлыққа кандидаттық бағдарламаны орындау басталар айдың алдында 8 және одан да көп белсенді бизнес-серіктестері бар белсенді Тәуелсіз сұлулық Кеңесші.

Сату жөніндегі Директорлардың конференциясы

- Компания барлық сату жөніндегі Тәуелсіз Директорларға арнап үйімдастыратын арнайы іс-шара. Директорлар конференциясының мақсаты: ақпараттық бағдарламалар жүргізу, мотивациялау және құрметтеу.

Сату жөніндегі Директор костюмі – сату жөніндегі тәуелсіз Директордың іскери костюмі. Костюм осы мәртебенің артықшылығы және Компания үйімдастыратын арнайы іс-шараларға қатысатын Директордың міндетті атрибуты болып табылады. Костюм түсін жыл сайын Компания белгілейді.

Сату жөніндегі Тәуелсіз Директормен Мәміле – сату жөніндегі Тәуелсіз Директор және «Мәри Кәй (Қазақстан)» ЖШС арасында жасасылатын келісім.

Сату жөніндегі Менеджер (манасп сатысымен) – 3-4 белсенді бизнес-серіктесі бар белсенді Тәуелсіз K сұлулық еңесші.

Сату жөніндегі Менеджердің сертификаты – жеке команда мүшелерінің өнімділігі, яғни сатып алған өнім қолемі үшін Компания бекіткен номиналмен қосынша жеңілдік алу құқығын беретін сертификат, яғни олардың орындаған өнім сауда қолемі үшін.

Сату жөніндегі Ұлттық Директор – сату жөніндегі Ұлттық Директорлыққа кандидаттық бағдарламасының шарттарын орындаған және Далястағы арнайы комиссия осы мәртебеге бекіткен сату жөніндегі Тәуелсіз Директоры.

Сатып алу/сату келісімі – сұлулық жөніндегі Тәуелсіз Кеңесші мен «Мәри Кәй (Қазақстан)» ЖШС арасында жасалатын келісім. Жаңа Кеңесшіні Сатып алу/сату келісіміне қол қойған қунінен бастап Бас үйімдастырушының командасына рәсімдейді.

Сауда шеберлерінің сарайы – «Семинар жылы» мотивациялық бағдарламасындағы номинация, онда Семинар жылы ішінде жеке сауданың максималды қолемін орындаған үздік сату жөніндегі Директорлары және Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілер құрметке ие болады.

Семинар – «Мәри Кәй» компаниясының жыл сайын өтетін арнайы іс-шарасы, ол сұлулық жөніндегі Тәуелсіз Кеңесшілерді Семинар жылы үшін лайықты құрметтеуге бағытталған. Семинар шеңберінде Тәуелсіз Кеңесшілер бизнесті табысты дамытуға қажетті білім ала алатын ақпараттық бағдарламалар үйімдастырылады.

Семинар Сарайлары – «Қошемет шеңбері», «Көшбасшылардың жеке сауда Сарайы», «Кеңесшілердің жеке сауда Сарайы», «Жаңа Кеңесшілерді тарту Сарайы».

Старттық жиынтық – әрбір Тәуелсіз сұлулық Кеңесші бизнесін бастауға негіз болып табылатын өнімдер және Компания ұсынған көмекші құралдар жиынтығы.

Сұлулық бойынша класс – бұл Mary Kay Тәуелсіз сұлулық Кеңесші бизнесінің негізі, Компания өнімдерін сатудың классикалық тәсілі. Сұлулық бойынша класста Тәуелсіз сұлулық Кеңесші клиенттерге теріге білікті күтім жасау, макияж, хош иісті таңдау тәсілдерін тегін көрсетеді. Класстар клиенттердің қажеттіліктері мен қалауларын

жақсырақ түсінуге және «Сатып алмас бұрын байқап көру» принципін толығымен жүзеге асыруға көмектеседі.

Сыйақы – Бизнес-Тобы сауданың қажетті көлемін орындаған сату жөніндегі Тәуелсіз Директорға төленетін ақшалай сыйақы. Бұл сома сыйақыға қосылады.

Сыйақы – сату жөніндегі Тәуелсіз Директорға өзінің Бизнес-Тобындағы Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілердің қолдағаны үшін төленетін ақша эквивалентіндегі сома.

T

Тапсырыс – Тәуелсіз сұлулық Кеңесшінің Компаниядан клиенттерге сату үшін немесе мини-кйома жасау/толықтыру үшін сатып алатын өнімі. Сондай-ақ Тәуелсіз сұлулық Кеңесшілердің Компаниядан өнім сатып алу процесі де тапсырыс деп аталады.

Тәуелсіз сұлулық Кеңесші – «Мәри Кэй» компаниясымен Сатып алу/сату келісімін жасасқаннан кейін берілетін мәртебе. Тәуелсіз сұлулық Кеңесші Қазақстан Республикасының заң талаптарына сәйкес жеке кәсіпкер ретінде тірке-луі керек.

Тәуелсіз сұлулық Кеңесші сынақ мерзімінде – соңғы белсенді тапсырыс бергеннен кейін 2-4 ай ішінде бірде-бір белсенді тапсырыс бермеген Кеңесші.

Терминалланған Кеңесші – соңғы белсенді тапсырыс бергеннен күннен кейінгі бір жыл ішінде бірде-бір белсенді тапсырыс бермеген Тәуелсіз сұлулық Кеңесші.

Тіркей – «Мәри Кэй» компаниясының арнайы іс-шараларына қатысуышылар туралы ақпаратты жүйелуе.

Y

Ұлттық Директорлар Кеңесі – Компания Ұлттық Көшбасшылар үшін ұйымдастыратын арнайы іс-шара. Кеңес мақсаттары: Ұлттық Директордың мәртебесі мен имиджін қолдау, ақпараттық бағдарлама жүргізу, Компания жаңалықтарын және Компания жоспарларын жүзеге асыруды талқылау.