



ПАМЯТКА КЛАССА подготовка и проведение





Национальная линия
«Королевские Жемчужины»

Открывай красоту с Mary Kay

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ – 22 000 Настоящих клиентов

МОИ ЦЕЛИ на Семинарский год 2014-2015:

НАСТОЯЩИХ КЛИЕНТОВ _____

НОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ _____

ПРОГРАММЫ _____

Красивые Женщины —
Настоящие Клиенты,



Потому что рядом
Настоящие Эксперты!



Имидж – важный инструмент влияния в жизни и бизнесе.

У вас никогда не будет второго шанса
произвести первое хорошее впечатление.
А оно самое сильное, и чтобы его исправить
порой нужны годы!

Основа стиля Консультанта по красоте:

так называемое правило 3«К» —
Костюм, Каблук, Колготки +
Атрибуты ухоженной женщины +
Знаки отличия — свидетельство успешности
Консультанта.





Основные темы мастер-классов:

1. Индивидуальная система для лица.
2. Ухоженность в деталях.
3. Искусство макияжа
4. Магия ароматов.
5. Джентльмены знают толк.
6. Тело Богини.



Идеи названия классов в новых коллекциях, брошюре «Образ», журнале «Аплодисменты» и на обучении.



Задачи мастер-класса?

1. **Реализация продукции наборами** (*Индивидуально подобранные*).
2. **Резервирование следующей встречи** (*Тема, место, время по сетке недели*).
3. **Рекомендации** (*С последующей организацией класса в роли Организатора мастер-класса*).
4. **Рекрутирование** (*Приятное впечатление о профессии Консультанта и Компании*).

КЛАСС ПОЛНОГО КРУГА

**1. РЕЗЕРВИРОВАНИЕ
СЛЕДУЮЩЕЙ
ВСТРЕЧИ**



**4. РЕКЛАМА
КОМПАНИИ
И ПРОФЕССИИ
КОНСУЛЬТАНТА**

**2. РЕКОМЕНДАЦИИ
С НОВОЙ ХОЗЯЙКОЙ
КЛАССА**

**3. РЕАЛИЗАЦИЯ
ПРОДУКЦИИ
В СИСТЕМЕ**

КЛАСС НЕПОЛНОГО КРУГА



**3.
РЕАЛИЗАЦИЯ
ПРОДУКЦИИ**



<p>1. Имидж внешний</p>	<p>4. Инструменты</p>
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Костюм, каблук, колготки, макияж, маникюр. <input type="checkbox"/> Значок Консультанта. <input type="checkbox"/> Сертификаты образования. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Скатерть или салфетки. <input type="checkbox"/> Зеркала. <input type="checkbox"/> Подносики для кремов. <input type="checkbox"/> Кисти, щеточки, аппликаторы, спонжи. <input type="checkbox"/> Повязки, заколки, ободки для волос. <input type="checkbox"/> Одноразовые салфетки, ватные диски. <input type="checkbox"/> Пакетик для мусора. <input type="checkbox"/> Если нет доступа к воде, емкости для воды.
<p>2. Имидж внутренний</p>	<p>5. Продукция</p>
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Встреча с Вами - большая удача для Клиента! <input type="checkbox"/> Вы - эксперт! <input type="checkbox"/> Ваш сервис безопасен и полезен! <input type="checkbox"/> Ваша профессия – высоко оплачивается! 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Пробники или тестеры продукции по теме. <input type="checkbox"/> Красиво составленные и оформленные наборы по теме Мастер-класса (не более 3-х).
<p>3. Материалы</p>	<p>6. Подарки, призы</p>
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> План проведения мастер-класса. <input type="checkbox"/> Сетка недели или еженедельник. <input type="checkbox"/> Брошюры «Образ» каждому гостю. <input type="checkbox"/> Профили для клиентов. <input type="checkbox"/> Карточки для рекомендаций. <input type="checkbox"/> Ручки. <input type="checkbox"/> Калькулятор. Чековая книжка, Фотоальбом «До» и «После» или все это в одном Планшете. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Подарок для Организатора Мастер-класса. <input type="checkbox"/> Подарки за рекомендации (в красивой коробочке или корзиночке и т.п.) <input type="checkbox"/> Подарочные сертификаты, абонементы на обслуживание, персональные чеки на следующие покупки.



Звонок будущему Организатору Мастер-классов за день до класса

(Имя для примера).

— Любовь, добрый день! Это (ИМЯ), твой личный Консультант по красоте. Тебе удобно сейчас говорить? Замечательно! Я звоню, чтобы обсудить с тобой детали нашего класса по красоте, который назначен на среду на 19.00. Наша встреча в силе? — Замечательно!

— Любовь, я могу приехать пораньше, чтобы подготовиться к встрече? — — Спасибо.

— Скажи, пожалуйста, сколько гостей будет на нашем классе? — — Отлично!

— Любовь, могу я попросить тебя позвонить твоим подругам и предупредить их о моём звонке перед нашим классом? Звонок нужен для того, чтобы я выяснила потребности каждой гостьи и могла максимально подготовиться к нашей встрече. — — Спасибо!

— Замечательным завершением нашей встречи будет чаепитие. Ты можешь приготовить угощение к чаю? — Отлично!

— Люба, а теперь я хочу напомнить тебе о приятных бонусах Организатора класса: за каждую гостью на классе твой бонус на продукцию составит 100 рублей. И также твой бонус составит 10% от суммы первого заказа твоих подруг. — СЛУШАЮ ОТВЕТ.

Люба, спасибо за приятную беседу, до встречи в среду!



Звонок потенциальному гостю.

Предварительное профилирование **гарантирует, что класс точно состоится**

Подготовить ручку, профиль, блокнот.

— Татьяна, добрый вечер! Меня зовут _____, я личный консультант Любви Ивановой. Скажите, пожалуйста, Любовь предупредила Вас о моём звонке? — Замечательно! Татьяна, Вам удобно сейчас говорить?

— Татьяна, мы с Любой готовимся к завтрашней встрече. Люба готовит прием, а я каждому гостю подбираю индивидуальный уход за лицом. Могу я задать Вам несколько вопросов?

Спасибо.

1. Какой у Вас тип кожи: сухая, комбинированная, нормальная или жирная?
2. Как чувствует себя Ваша кожа после воды?
3. Какими средствами Вы пользуетесь сейчас? Есть ли у вас системный уход для вашего типа кожи? *(обязательно уточнить, чем пользуется, чтобы сравнивать бюджет).*
4. Татьяна, в идеале, каким бы Вы хотели видеть Ваше лицо и ощущать свою кожу?

— Татьяна, спасибо за Ваши ответы. Теперь я смогу подобрать Вам идеальную систему по уходу за лицом, и как я вижу, более интересную по бюджету.

— Татьяна, могу я узнать вашу электронную почту, чтобы выслать вам информацию о подобранном уходе?

— Было приятно с Вами пообщаться! С нетерпением жду встречи в среду, чтобы познакомиться с Вами лично. Всего доброго! До свидания!

13 шагов мастер-класса.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕНЬ
«Королевские Мужчины»

<p>1 этап Вступление 5 минут</p>	<p>Шаг 1. Приветствие. Шаг 2. О роли Организатора класса. Шаг 3. Представление плана встречи. Шаг 4. Гости делятся своими ожиданиями о классе. Шаг 5. О компании. Шаг 6. Я – история.</p>
<p>2 этап Основной 30 минут</p>	<p>Шаг 7. Нанесение косметических средств + СС крем. Объяснение и обучение по использованию подобранной системы.</p>
<p>3 этап Общее завершение 15 минут</p>	<p>Шаг 8. Compliments друг другу. Признание и награждение Организатора класса. Шаг 9. Рекомендации (игра с подарками). Шаг 10. Резервирование следующей встречи по сетке недели. Шаг 11. Представление наборов и специальных предложений. Шаг 12. Представление сервиса для Клиента, преимуществ Организатора классов возможностей Консультанта</p>
<p>4 этап Индивидуальное завершение 5 мин на гостью</p>	<p>Шаг 13. Личная беседа с каждой гостьей. <i>В это время ОК помогает остальным гостям: наносить декоративную косметику (нейтрального оттенка помаду, блеск, пудру и тушь) отмечать в брошюре «Образ» понравившуюся продукцию, или рассматривать книгу по макияжу, портфолио с макияжами, или наносить декоративную косметику (нейтрального оттенка помаду, блеск, пудру и тушь) И ПЬЮТ ЧАЙ.</i></p>



Шаг 1. Приветствие.

Улыбка, комплимент. Создать доброжелательную атмосферу общения.

Шаг 2. О роли Организатора класса (ОК).

У нас пройдет замечательный мастер–класс, который _____ организовала и поможет его провести.

Шаг 3. Представление плана встречи.

Поможет настроить гостей и провести встречу по плану. Сегодня Вы протестируете систему, подобранную лично для Вас и мы друг на друге увидим результат. В конце вас ожидают сюрпризы, а в завершении я смогу побеседовать лично с каждой из Вас.

Шаг 4. Гости делятся своими ожиданиями от тестирования системы.

Если гости не знакомы, то в этом шаге они представляются.

Шаг 5. О компании.

Какие ассоциации у Вас возникают, когда Вы слышите «МК»?

Замечательно, и еще очень важно, что компания ежегодно выделяет на исследования миллионы долларов и проводит более 500 000 тестов, чтобы гарантировать самые высокие стандарты безопасности и качества.

«Мэри Кэй» - это бренд с мировым именем, ведь представительство компании есть в 37 странах мира и в каждой стране Консультанты проводят такие же сеансы красоты, на котором сегодня присутствуете Вы.



Шаг 6. Я – история.

Это несколько сухих фактов, а я хочу рассказать Вам, почему я выбрала для себя «Мэри Кэй» 10 лет назад.

Я влюблена в продукцию, потому, что вижу прекрасный результат на своём лице и на лицах моих коллег и клиентов, которым от 16 до 70 лет.

Я влюблена в новые технологии, которые полностью совпадают с потребностями современного человека.

Я влюблена в свою профессию Консультанта - дарить красоту женщинам для меня удовольствие. И сегодня я буду рада быть полезной для Вас.

Я влюблена в культуру общения «Мэри Кэй» и нашу предпринимательскую деятельность, где развиваются не только бизнес сознание, но и женская энергия. Сейчас многие задумываются о своем деле, если у Вас тоже появлялись подобные мысли, то можете в конце встречи задать мне вопросы, я поделюсь тем, что представляет из себя бизнес «Мэри Кэй».



Шаг 7. Нанесение косметических средств по уходу за лицом + СС крем.

Класс – это не только тестирование индивидуально подобранной системы, это еще объяснение как правильно ухаживать за собой и как работает каждое средство.

Рассказывая о средстве:

- 1) Используйте речевой оборот : это Вам даст ____ (говорите о результате).
- 2) Уточняйте на сколько времени его хватает и делите стоимость на дни.

После нанесения спрашиваем впечатление.

На этот класс мы берём декоративную косметику чтобы добавить несколько штрихов: по одному нейтральному оттенку помад и блесков из разных коллекций, тушь, контур для бровей и 4 оттенка пудры Sheer Dimtnsions. Знакомство со всей коллекцией и создание Образа происходит на классе «Искусство макияжа»

В Шаге 7 за несколько минут показываем на Организаторе класса как наносится пудры SD и рисуем брови. Обычно результат впечатляет. Остальные делают себе сами, когда мы индивидуально беседуем (13 шаг).



Шаг 8. Compliments. Признание и награждение Организатора класса (ОК).

Пришло время комплиментам, посмотрите друг на друга. Что Вы скажите о____
Я очень рада, что Вам нравится. Сегодня (имя ОК) организовала для нас приятную встречу, Давайте ей поаплодируем. А я хочу сделать подарок

Шаг 9. Рекомендации (игра с подарками).

Приготовьте карточки для рекомендаций + названия классов

- Если Вам сегодня понравилась встреча, Вы можете подарить своим знакомым такую же возможность, рассказав им о своих впечатлениях. Подумайте, кого бы Вы сейчас хотели видеть рядом с собой. Предлагаю игру: за 1 минуту написать 5 имён и кем они Вам приходятся, а потом выбрать себе подарок из этой коробочки (*представить подарки: кисти для губ, бонусы, 2 секция: тушь, крем для рук и др*)

Шаг 10. Резервирование следующей встречи по сетке недели или еженедельнику.

Женщины бывают опрятными, ухоженными и холеными. Вы, конечно, понимаете разницу, и понимаете, что зависит это от времени, которое мы посвящаем своей внешности, от правильного выбора и использования косметических средств. А есть это время? Поэтому на встречах обязательно учитывается Ваш темп жизни, чтобы подобрать оптимальную формулу красоты. Посмотрите, какая тема для Вас интересна и выберите удобное время в моем расписании. Кстати, взгляните на список имен, возможно, следующая наша встреча пройдет вместе с ними, а Вы будете Организатором класса.



Шаг 11. Представление наборов и специальных предложений.

А теперь сюрприз: перед Вами системы, которые Вы сегодня тестировали. Вы их можете приобрести и уже сегодня начинать использовать. Системы представлены в трех наборах «Королевский»/«Чудо набор» / «Основной» + СС крем.

В день проведения класса к каждому набору идет подарок на 10% от стоимости набора. (Показываем и говорим стоимость каждого набора и пример подарка).

Шаг 12. Представление сервиса для Клиента, преимуществ Организатора классов и возможностей Консультанта.

Клиенты МК – это как раз те ухоженные или холеные женщины, о которых профессионально заботится личный Консультант. Для меня важно, чтобы у Вас был хороший внешний результат и эмоциональный комфорт. МК- это высокий уровень сервиса и выгодное приобретение продукции. Знаете, что в магазинах продукция такого уровня значительно дороже? (Объяснить)

Организатор класса – это клиент МК с дополнительными привилегиями: подарки, признания, специальные предложения и возможность участия в творческом процессе организации класса.

А для тех, кто хочет улучшить свою жизнь, дарить красоту окружающим и пользоваться качественной косметикой в неограниченном количестве, можно познакомиться с профессией Консультант. Это как раз то, что поможет женщине развиваться в трех направлениях: внешность, личность и финансовая независимость.



Шаг 13. Личная беседа с каждой гостьей.

А теперь время для личных вопросов. Кто торопится?

(Другие гости завершают макияж или отмечают в «Образе» понравившуюся продукцию, рассматривают книгу по макияжу или листают планшет с портфолио и пьют чай, с любовью подготовленный ОК).

- (Имя) мне было приятно лично познакомиться с Вами (комплимент). Как отдохнули? Довольны результатом? Я очень рада, что вы с пользой провели время
- Я говорила о 3 возможностях какая вас заинтересовала?
- Клиент. Отлично, это прекрасная возможность.
- Давайте рассмотрим еще раз наборы. В любой из них Вы можете внести изменения на свое усмотрение.
- С какого набора, вы хотите начать. _____ Хорошо, (Выписываем чек, а если есть планшет, отправляем по электронной почте с приложения «Мои Клиенты»)
- Я вижу, что Вас интересует тема _____, это очень интересный класс. Давайте уточним удобное время для Вас и для меня.
- Скажите, а те женщины которых Вы написали, могли бы стать гостями на нашей следующей встрече?



Национальная линия
«Королевские Жемчужины»

Открывай красоту с Mary Kay

Элитный сервис — сердце нашей компании.