

100 ZPŮSOBŮ – jak, kde a s kým si domluvit hodinku krásy

1. Rodina, příbuzní (nezapomeňte vzdálené tety a sestřenice)	9. Výhra přípravku – pro zákaznice, které si nemohou dovolit koupit, stanovit podmínky na domluvení dalších kosmetických poradenství a počtu kontaktů, zákaznic)	17. Na dovolené- nemáte teritoria (vždy u sebe mějte vzorky, zrcátka...)	25. Vzorek připevněný k vizitce- děláte průzkum, ráda byste znala názor
2. Kamarádky, přítelkyně (za odměnu i bez, vždy pomohou)	10. Košík uprostřed stolu – kdo domluví kosmetické poradenství, vybere si dárek	18. Domovy důchodců - budou vaše nejvěrnější zákaznice, potřebují pozornost, budou vás milovat	26. Základní řada zdarma – nabídněte zákaznici, která domluví 3 kosmetická poradenství během 2 týdnů se 4 ženami
3. Sousedé (letáček s představením sebe, co nabízíte, jak jim můžete pomoci)	11. Znovu kontaktovat ženy , které vám schůzky zrušily, nebo odkládaly	19. Modelingové agentury školící střediska - báječný zdroj na prezentace	27. Růžová obálka – může otevřít ten, kdo napíše nejrychleji kontakt (během masky), uvnitř poukázka na přípravky
4. Spolupracovníci, bývalí spolupracovníci	12. Narozeninové párty (pro zákaznice, které se narodily v jednom Měsíci - dort, speciální balíčky, ať přivedou nejlepší kamarádku)	20. Hotely, restaurace – kontaktujte manažera – dárek pro zaměstnance	28. Školy – nabídněte kosmetická poradenství studentkám a jejich matkám
5. Spolužáci , bývalí spolužáci (abiturientské večírky, školní srazy)	13. Akce na přípravky TimeWise® – pokud žena domluví 2 kosmetická poradenství se 2 ženami, tak dostane přípravky z této řady za ½ ceny	21. Symposia, kongresy – vyplňte program nudícím se manželkám	29. Vzorky v práci – nechte je ležet na svém stole, zvědavé kolegyně vyzkouší
6. Spolupracovnice manžela	14. MK odznak vzhůru nohama - lidé vás na to budou upozorňovat, nabídněte jim kosmetické poradenství jako poděkování	22. Doporučení – ptejte se na něj každého, s kým přijdete do styku	30. Místní fotograf – nabídněte mu bezplatné konzultace líčení pro zákaznice
7. Organizace, kluby, kroužky , kde jsem členem (drátkování, břišní tance, zumba, tenis, klub přátel filmu,...)	15. Líčení nevěst - nabídka v katalogu na matrice, nabídněte kosmetické poradenství a líčení <i>TIP!</i>	23. Módní přehlídky – nabídněte líčení modelek za stánek na kontakty, balíček do tomboly <i>TIP!</i>	31. Výstava dekorativní kosmetiky v butiku s oblečením (den v týdnu) – zodpovídáte na dotazy ohledně módních trendů a líčení všem zákaznicím
8. Portfolio – fotografie proměn, před a po... všechny ženy touží být modelkami <i>TIP!</i>	16. Nové maminky - kontakty z porodnice, nabídněte proměnu po šestinedělí zdarma	24. Soutěže Miss různých kategorií (volba Miss ve vašem městě)	32. Přípravek na paletce – vysvětlení - mohou si ho nechat, pokud domluví kosmetické poradenství alespoň se 3 ženami

33. Jazykové či jiné kurzy	44. Balíčky pro teenagery – prodá 5 lesků spolužačkám, má svůj zdarma	55. Ochotníci, divadelní kroužky – potřebují líčení, poradit s péčí a dobrým make-upem	66. VIP klub pro hostitelky – podmínky: přivede 10 zákaznic, uspořádá alespoň 3 party ročně, získá 50% slevu na přípravky
34. Vizitky (mohou být i navoněné) přidat ke každé platbě v bance, restauraci, na benzínové pumpě...	45. Učitelé vašich dětí – udělejte pro ně něco příjemného	56. Vzorečky s vaší vizitkou mít stále u sebe	67. Zpravodaj pro zákaznice – nabídky nejlepších nákupů, přání k narozeninám, soutěže pro nové hostitelky
35. Schránka, krabička na kontakty - čekárny u lékaře, fitness, solária, butiky	46. Manželky a přítelkyně mužů , se kterými se setkáváte	57. Modelka pondělního večera – na týmové schůzce vyzkouší novinky a získá dárek od vaší nez. Sales Director	68. Kosmetické poradenství matka s dcerou <i>TIP!</i>
36. Líčení – pouze pro zákaznice, které si zakoupí základní péči <i>TIP!</i>	47. Knihkupectví – nabídněte propagaci jejich knih o make-upu a líčení s přípravky Mary Kay	58. Odpolední káva s palačinkou – děkovná akce pro vaše nejlepší hostitelky	69. Párty u bazénu – letní vzhledy, nohy z Las Vegas, péče o tělo
37. Vlastní soutěž pro hostitelky - máme soutěž a právě jsem si na vás vzpomněla	48. Středý v kadeřnictví – rychlé líčení pro zákaznice zdarma (ukázky fotek ve výloze) <i>TIP!</i>	59. Kredit – vždy na konci kosmetického poradenství spočítejte a napište hostitelce, kolik si vydělala	70. Nabídky dávků pro zaměstnance firem (Vánoce)
38. Úžasné zabalený minidárek uprostřed stolu - dostane ten, kdo napíše nejvíce kontaktů v časovém limitu (někteří opíší celý adresář z mobilu) <i>TIP!</i>	49. Doobjednávky – nabídněte zákaznici získání zdarma přípravku, který potřebuje, když domluví kosmetické poradenství	60. Rodičovská schůzka – domluvte krátkou prezentaci pro maminky před nebo po	71. Zimní párty – změna péče o pleť, změna přípravků
39. Sledujte noviny – změny a kariérové postupy, sportovci, úspěšní lidé, o kterých se píše... pogratulujte a nabídněte proměnu zdarma	50. Prezentční stánky na kontakty – veletrhy, festivaly	61. Polední schůzky s pizzou či Salátem – banky, úřady, obchody	72. Večery vůní – akce na prezentaci všech parfémů, porozumění vrstvení vůní
40. Dotazníky na průzkum trhu – obchodní domy, knihovny ... každý rád sděluje svůj názor	51. VŠ kluby – prezentace a přednášky o líčení	62. Dárkové certifikáty na proměnu před večerí zdarma (narozeniny, Vánoce, výročí) <i>TIP!</i>	73. Kurzy jak správně používat štětce
41. Půjčovny svatebních šatů, videostudia, cateringové agentury – zařaďte se do jejich nabídkového katalogu	52. Kurzy tanečních – ukázky líčení, výstavy, školení péče o pleť	63. Balíček vizitek pro manžela – zanechá vaši vizitku zajímavým ženám, se kterými se setká (servírky, zdrav.sestry, recepční...)	74. Kráska měsíce – vyberte jeden vzhled (z Applausu, z Knihy o kráse) a propagujte jej celý měsíc
42. Hodiny krásy – pozvěte nejlepší zákaznice k vám domů, kde je naučíte nový vzhled	53. Plesy – prezentace, ceny (poukázky) do tomboly <i>TIP!</i>	64. Vystavte knihy o kráse v kuchyňce ve vaší firmě	75. Poradna „obrylených“ – výuka líčení pro ženy s brýlemi
43. Koledníkům – na Velikonoce přidat vzoreček pro maminku	54. Víkendy pro ženy – spojit se s cestovní kanceláří	65. Pošlete knihu o kráse spolupracovnici, která se přestěhovala	76. Krásné oči – líčení poloviny obličeje, různé kombinace

77. Hodiny péče o suchou pleť (o mastnou pleť)	83. Slova hostitelky – ať v úvodu řekne, proč akci domluvila (vzbudí zájem a otevře možnosti ostatním ženám, hostitelka je nadšenou a spokojenou zákaznicí)	89. Saténové ruce – mějte s sebou každý víkend (i na chatě), na zájezdu, na srazu... <i>TIP!</i>	95. Modelka (proměna) měsíce – hodnocení fotografií a proměn porotou - vítězka získá dárek
78. Výhody hostitelky – seznámit s nimi ženy na začátku kosmetického poradenství - nabídka pro ně, dárky...	84. Sestavte si seznam lidí, kterým jste pomohla, a jsou vám zavázáni	90. Realitní kanceláře – nabídněte poukázky na kosmetické poradenství	96. Centra pro matky s dětmi (Kluby maminek) – nabídnout péči a líčení jako součást měsíčních programů a akcí
79. Domluvte kosmetické poradenství s každým, kdo vám něco prodá	85. Měsíční akce (Applause) - každého informujte	91. Přípravek zdarma pro zákazníci, která si koupí přípravky v určité ceně	97. Aukce – kdo napíše alespoň 5 kontaktů během kosmetického poraden., získá na konci 1 přípravek za vlastní navrženou cenu (kdo dá více...)
80. E-mailový adresář všech zákazníků – posílejte měsíční speciální nabídky	86. Seřadte si zákaznice podle potřeb (požadavků, přání) – informujte je o nových odstínech	92. Přidejte vzorek nové vůně zákaznici k objednávce	98. Nej přípravek sezóny – vyberte jeden přípravek v Knize o kráse a dávejte ho každé ženě, která vám zajistí 5 kosmetických poradenství
81. Vytvořte si vlastní letáčky pro hostitelky (výhody, podmínky, ...) odm. myj	87. Děkovná kartička – pošlete hned po telefonické domluvě kosmetického poradenství a zamezíte jejich rušení	93. Průzkum na krémy – u zdravotní sestry, uklízečky,... <i>TIP!</i>	99. Znovu a znovu – pracujte s lidmi, které máte rádi
82. Přátelé a můj cíl – poproste je, aby vám pomohli tento měsíc dosáhnout určitého konkrétního cíle (je vážný důvod, proč by to nemohli udělat?) <i>TIP!</i>	88. Domluvte líčení s každou zákaznicí – na prvním setkání se zaměřte pouze na péči o pleť, na dalším na líčení	94. Večírek “ Krásné rty” – péče o rty, testování nových rtěnek	100. Otevřete ústa – ptejte se!

Domlouvání hodinky krásy je naprostým základem našeho podnikání! Nebud'te závislé pouze na jedné metodě! Pokud vyzkoušíte alespoň třetinu těchto námětů, nemůže se vám nikdy stát, že nemáte komu zavolat.

Bud'te vždy profesionálně upravená, snažte se působit zaměstnaným dojmem (plný diář, i když jsou to citáty nebo recepty).

Bud'te kreativní, hledejte další způsoby a řešení! Vy navrhnete datum a čas, dejte vybrat ze dvou termínů.

NIKDY nedávejte svou vizitku, aniž byste měli jejich nebo alespoň zapsané tel. číslo.

HLEDEJTE TY, kteří o vaši pomoc stojí, nesoustřeďte se na lidi, kteří o žádnou pomoc nestojí a ani neprojevují zájem!

LIDÉ, KTERÍ VÍCE ŽÁDAJÍ – VÍCE ZÍSKAJÍ!



TIPY od amerických nez. Sales Directors