

SJEDNÁVÁNÍ SCHŮZEK A HODINEK KRÁSY

*Pravděpodobně máte velmi mnoho výtečných nápadů,
jak si domluvit hodinky krásy. Zde jsou některé dodatečné rady a tipy, jak
dohodnuté hodinky krásy správně provést.*

Vzor dialogu:

Vytvořte pozitivní interakci

„Ahoj (jméno zákaznice), jsem ráda, že jsem
Tě zastihla doma!“

Rozviňte rozhovor

„Jak se máš? Co děti? Skvělé! Poslyš, nechci dlouho
zdržovat, ale chtěla jsem Ti dát vědět, že jsem
rozjela vlastní podnikání. Jsem teď nezávislá
kosmetická poradkyně Mary Kay!“

Vyjádřete účel svého telefonátu.

Mějte v zásobě víc možností pro případ, že by váš první návrh nezabral.

MOŽNOST A: „Jak by se Ti líbilo získat dárek
jen za malé setkání s Tvými kamarádkami?
Uspořádala bych pro vás hodinku krásy. Trvalo by to
asi hodinu a Ty máš možnost získat dárek nebo
slevu na přípravek Mary Kay®.
Byla bys hostitelkou, a pomohla bys mi tak
nastartovat podnikání. Byla bys určitě báječná
hostitelka!“

MOŽNOST B: „Ano, chápu, že máš teď hodně
práce. Ale já jsem z těch přípravků tak nadšená,
že nechci, abys o to přišla. Co kdybych se zastavila
na 10, 15 minut, aby ses na ně mohla alespoň
podívat?“

MOŽNOST C: „Páni, Ty máš ale práce!
Mohla bych Ti přivést domů pár vzorků?
Prima! Kdy se Ti to víc hodí, příští týden
v úterý nebo čtvrtek? Kolem 18:30?“

Potvrďte vaši schůzku

„Výborně! Uvidíme se tedy ve čtvrtek v půl
sedmé.“

Pokud bys měla zájem o víc přípravků, můžeme
u Tebe uspořádat hodinku krásy s hostitelkou
a Ty už se nyní můžeš těšit na dárek nebo slevu
na přípravek Mary Kay®.“

Sdělte další kroky

„Budu se moc těšit. Zajímá mě, co na ty vzorky
řekneš!“



PŘI SCHŮŽKÁCH SE ZÁKAZNICEMI

Pamatujte na pravidlo,
kterým se řídila paní Mary Kay Ash:
„Když se s někým setkám,
představuji si, že má na sobě neviditelný
nápis, který říká:
Chci se díky Tobě cítit důležitě!“

Domlouvání další schůzky

Každá hodinka krásy Vám přivede nové zákaznice a potenciální hostitelky, které mohou na Vaše příští hodinky krásy s hostitelkou pozvat další nové zákaznice. **Během vaší hodinky krásy odkažte na další schůzku věnovanou např. dekorativní kosmetice a líčení (výběr tématu další hodinky krásy je na Vás).** Například můžete říct: „Na konci této hodinky krásy si můžeme domluvit další setkání, kde se Vás zeptám, jak jste s kosmetikou spokojeny.“

Každý kontakt se zákaznící nebo hostem hodinky krásy s hostitelkou Vám přináší novou příležitost vyzvat ji k uspořádání hodinky krásy s hostitelkou pro její přítelkyně. Domlouvání schůzek na základě doporučení může být hlavním zdrojem Vašich setkání. **Požádejte hostitelku i hosty o doporučení.** Můžete se na ně ptát i tehdy, hovoříte-li telefonicky se svou zákaznící.

Jak si říct o doporučení:

Například: „*Mým cílem je tento týden pozvat pět zákaznic, které se ještě nikdy nesetkaly s kosmetikou Mary Kay, a udělat pro ně individuální hodinky krásy. Jistě znáte někoho, komu by to udělalo radost.*“

Pokud kontaktujete potenciální zákaznici, kterou vám někdo doporučil, a která s kontaktováním souhlasila, můžete začít takto: „*Dobrý den, (jméno zákaznice). Jmenuji se (vaše jméno) a jsem nezávislá kosmetická poradkyně Mary Kay. Včera večer jsem se na jedné ze svých hodinek krásy s hostitelkou setkala s (jméno zákaznice, která ji doporučila). Máte již nějakou kosmetickou poradkyni, která se o Vás stará? Nemáte? Dobře, (jméno zákaznice), myslím, že byste si zasloužila něco speciálního. Ráda bych Vám nabídla individuální bezplatnou hodinku krásy, která je mezi zákaznicemi velice oblíbená. Jistě budete spokojená. Je pro Vás lepší začátek nebo konec týdne? Ráno nebo večer? A mimochodem, budete-li chtít, můžete přijít i se svými kamarádkami. Budu mít pro Vás nachystaný malý dárek. Určitě se Vám bude líbit!*“

„Domlouvání hodinky krásy je základním
pilířem Vaší obchodní činnosti!
Dá se říci, že nemáte-li domluvenou
hodinku krásy, nemáte obchod!“

Mary Kay

