KARIÉRA
S MARY KAY

Objevte všechny benefity a výhody, které s sebou prodej produktů a sdílení příležitosti s Mary Kay přináší



OBSAH:

4 I ZÁKLADNÍ POJMY, které je dobré znát

6 I KARIÉRNÍ ŽEBŘÍČEK krok za krokem

8 I Začátek vaší cesty s Mary Kay
9 I Prvních 90 a Výhody budování týmu
10 I Program DIQ, kvalifikace na pozici nezávislé Sales Director
12 I Nezávislá Sales Director, finanční výhody pozice
14 I Nezávislá National Sales Director, finanční výhody pozice

16 I MOTIVAČNÍ PROGRAMY
16 I Prestižní klub hvězd
17 I Souhvězdí NEJ
18 I Power of Red
20 I Královské dvory
22 I Program pro nové nezávislé Sales Directors
23 I Dallas
24 I Zájezd pro TOP nezávislé Sales Directors
25 I Auto s Mary Kay
26 I Programy pro nezávislé NSD

27 I OCENĚNÍ Go-Give



OBJEVTE SVĚT,
KTERÝ SI ZAMILUJETE

10 DŮVODŮ, PROČ BUDOVAT KARIÉRU S MARY KAY

1. Otevírá se vám nejlepší podnikatelská příležitost.
2. Sama rozhodujete o svém kariérním růstu (jak vysoko se ve své kariéře dostanete) a přitom můžete předávat nadšení dalším.
3. Sama rozhodujete o výši svého příjmu (získáte nejen skvělou 35–45% slevu na produkty Mary Kay®, ale také další slevy a provize na základě jednoho z nejštědřejších systémů odměňování).
4. Organizujete si svůj vlastní čas, čas pro rodinu a čas vyhrazený na práci.
5. Budete mít přístup k jedinečným školením, na kterých se dozvíte cenné rady pro další rozvoj svého podnikání. Zároveň máte 24 hodin denně, 7 dní v týdnu k dispozici online vzdělávací platformu LINK & LEARN (Klikni a vzdělávej se!).
6. Získáte respekt a uznání za svoji práci a dosahování cílů i na školeních a konferencích organizovaných společností.
7. Můžete získat skvělá věcná ocenění.
8. Možnost podívat se do centrály společnosti Mary Kay ve městě Dallas v Texasu.
9. Každý rok se můžete zúčastnit luxusních zájezdů nejen do exotických destinací.
10. Možnost řídit nádherný růžový automobil.

ZAJÍMAVOSTI O SPOLEČNOSTI MARY KAY

- Založila ji paní Mary Kay Ash roku 1963 v Dallasu v USA.
- Patří mezi přední světové značky pleťové a dekorativní kosmetiky. Již počtvrté Mary Kay získala hodnocení světové jedničky v přímém prodeji pleťové a dekorativní kosmetiky.*
- Nepodporuje testování na zvířatech a je silným zastáncem alternativních metod testování.
- Vysoce kvalitní produkty Mary Kay® jsou vyvíjeny ve vlastních laboratořích společnosti podle nejmodernějších vědeckých poznatků.
- 100% záruka spokojenosti Mary Kay umožňuje nezávislé kosmetické poradkyni poskytovat zákazníkům kvalitní zákaznický servis a v případě nespokojenosti výměnu zboží nebo i vrácení peněz.
- V roce 1997 byla založena pobočka společnosti Mary Kay® v České republice se sídlem v Praze. V roce 2000 byla založena pobočka společnosti Mary Kay na Slovensku, v současnosti se sídlem v Bratislavě. Od roku 2023 dosahuje Mary Kay úspěchů také v Maďarsku.
- Značka Mary Kay získala hned několikrát prestižní ocenění Superbrands jak pro českou, tak i slovenskou pobočku. Produkty Mary Kay získávají každý rok ocenění a od Asociace vizážistů a stylistů a vítězí i v hodnocení zákazníků v soutěži Cosmo Beauty Awards.
- Značku Mary Kay jste mohli zaznamenat také jako součást různých mediálních projektů či veřejných akcí. Z těchto můžeme jmenovat například Miss České republiky, Český slavík Mattoni, Český lev, Equal Pay Day, Miss Universe, anketu OTO – Osobnost televizní obrazovky či Bratislavské módní dny.



* Zdroj Euromonitor International Limited; beauty and personal care vydání 2026, hodnota prodeje v RSP, data za rok 2025

ZÁKLADNÍ POJMY, *KTERÉ JE DOBRÉ ZNÁT*

„Upřímně věřím, že víra je důležitou součástí všeho, do čeho se pustíme. Když věříme, dokážeme dělat opravdu velké věci. Každý musí překonávat překážky, ale ti, kteří mají velkou víru, mohou porazit vše, co jim stojí v cestě."

Mary Kay

KTERÉ OBDOBÍ ZAHRNUJE SEMINÁRNÍ ROK A SEMINÁRNÍ ČTVRTLETÍ?

Aktuální seminární rok v Mary Kay je platný od 1. 8. 2026 do 31. 7. 2027. Většina motivačních programů je platná v tomto období.

Seminární čtvrtletí je rozdělení seminárního roku na čtyři tříměsíční období:
1. seminární čtvrtletí – srpen 2026 až říjen 2026
2. seminární čtvrtletí – listopad 2026 až leden 2027
3. seminární čtvrtletí – únor 2027 až duben 2027
4. seminární čtvrtletí – květen 2027 až červenec 2027

V mnoha motivačních programech sledujeme období seminárního čtvrtletí.

Hodnota basics a tím i výše slevy se odvíjí od hodnoty objednávky Sekce 1 v maloobchodních cenách s DPH.

Pokud poradkyně v daném měsíci podá svou první objednávku s vyšší slevou, stejná sleva platí i na další objednávky v tom měsíci – pokud jsou alespoň ve výši 1,5 basics.

Objednávky nižší než 1,5 basics nemají nárok na slevu.

CO JE BASIC?

Termín „basic" (bejzik) se používá jako základní měrná jednotka prodeje a jeho hodnota se neodvíjí od žádné ceny samostatných produktů či sad produktů.

Hodnota 1 basic je **3 175 Kč včetně DPH**.

JAKÉ SLEVY ZÍSKÁTE PODLE HODNOTY OBJEDNÁVKY?

Basic	Doporučená maloobchodní cena s DPH	Sleva
do 1,49	méně než 4 762,50 Kč	žádná
1,5 – 2,99	4 762,50 Kč – 9 524,99 Kč	35 %
3,0 – 7,99	9 525 Kč – 25 399,99 Kč	40 %
8,0 a víc	25 400 Kč a více	45 %



JAK SE HODNOTÍ VAŠE AKTIVITA?

AKTIVNÍ PORADKYNĚ

A1 – V aktuálním kalendářním měsíci jste podala alespoň jednu objednávku v minimální výši 1,5 basics.

A2 – V předcházejícím kalendářním měsíci jste podala alespoň jednu objednávku v min. výši 1,5 basics, v aktuálním kalendářním měsíci jste nepodala ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

A3 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem A2 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

Proč mít status A1/A2/A3

- Sleva na produkty 35–45 %.
- Týmová sleva, pokud sdílíte příležitost (více na str. 8), resp. provize z prodeje osobního týmu nezávislých Sales Directors (více na str. 10–11) ve výši 8–12 %.

NOVÁ PORADKYNĚ

N1 – V aktuálním kalendářním měsíci jste uzavřela Smlouvu nezávislé kosmetické poradkyně spojenou s objednáním Uvítacího balíčku a nedošlo k podání žádné další objednávky dosahující hodnoty minimálně 1,5 basics.

N2 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem N1 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

N3 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem N2 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

PASIVNÍ PORADKYNĚ

P1 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem A3 anebo N3 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

P2 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem P1 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

P3 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem P2 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

Důležité

Status poradkyně se odvíjí od termínu zpracování poslední objednávky v min. výši 1,5 basics. Po zpracování vaší poslední objednávky v min. výši 1,5 basics se váš status změní vždy na A1. K další změně statusu (např. z A1 na A2 nebo z P2 na P3) dochází vždy ukončením aktuálního měsíce.

TERMINOVANÁ PORADKYNĚ

T1 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem P3 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

T2 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem T1 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

T3 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem T2 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

T4 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem T3 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

T5 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem T4 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

T6 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem T5 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics.

T7 – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem T6 a nepodala jste v aktuálním měsíci ani jednu objednávku v min. výši 1,5 basics. Když si v tomto měsíci nepodáte objednávku v min. výši 1,5 basics, budete finálně terminovaná (XA).

XA – Předcházející měsíc jste ukončila se statusem T7. Nepodáním alespoň jedné minimální objednávky ve výši 1,5 basics za období 12 měsíců od vaší poslední minimální objednávky ve výši 1,5 basics se stáváte finálně terminovanou poradkyní a vaše smlouva s nezávislou kosmetickou poradkyní je ukončena.

Pokud obnovíte svou činnost podáním alespoň jedné objednávky v minimální výši 1,5 basics, obnoví se recruiterské vazby v rámci vašeho osobního týmu (1. linie).

Se získáním statusu T2 ztrácíte recruiterské vazby na poradkyně ve svém osobním týmu (1. linie). Recruiterské vazby nebudou obnovené ani v případě, že obnovíte svou činnost podáním alespoň jedné objednávky v minimální výši 1,5 basics.

Věnujte pozornost

Nezávislá kosmetická poradkyně, která podepíše smlouvu se společností Mary Kay, se stává členkou toho týmu, kterého je členem její recruiter (nezávislá kosmetická poradkyně, která osobně sdílela příležitost s Mary Kay a přivedla novou nezávislou kosmetickou poradkyni ke spolupráci s Mary Kay). Vazba mezi nezávislou kosmetickou poradkyní a jejím recruiterem je neměnná po celou dobu platnosti smlouvy. Tato vazba může být zrušena jen terminací recruitera, pokud nedojde k obnovení aktivity recruitera po dobu prvního měsíce terminace (tedy po dobu statusu T1).

KARIÉRNÍ ŽEBŘÍČEK
KROK ZA KROKEM

JAK POSTUPOVAT V KARIÉŘE S MARY KAY?

Úspěšné nezávislé kosmetické poradkyně se odlišují i oficiálním oblečením, které je platné na oficiálních akcích společnosti od určité pozice kariérního žebříčku.



NEZÁVISLÁ KOSMETICKÁ PORADKYNĚ (NEZ. KP)

0 - 3 aktivní členky v 1. linii

MÁTE VŽDY NÁROK NA:

- 35% až 45% slevu na produkty Sekce 1
- přehledy a informace o práci týmu na MK InTouch®

NEZÁVISLÁ TEAM LEADER (NEZ. TL)

4–7 aktivních členek v 1. linii[1]

JAKO NEZÁVISLÁ KOSMETICKÁ PORADKYNĚ A NAVÍC:

- týmová sleva z prodeje 1. linie[2]
- přehledy a informace o práci týmu na MK InTouch®
- oprávnění nosit červené sako

NEZÁVISLÁ FUTURE SALES DIRECTOR (NEZ. FSD)

Min. 8 aktivních členek v 1. linii[1]

JAKO NEZÁVISLÁ KOSMETICKÁ PORADKYNĚ A NAVÍC:

- týmová sleva z prodeje 1. linie[2]
- přehledy a informace o práci týmu na MK InTouch®
- oprávnění nosit červené sako

NEZÁVISLÁ SALES DIRECTOR (NEZ. D)

JAKO NEZÁVISLÁ KOSMETICKÁ PORADKYNĚ A NAVÍC:

- provize z prodeje 1. linie[2]
- provize z prodeje týmu[2]
- objemový bonus z prodeje týmu[2]
- oprávnění nosit sako nezávislé Sales Director
- informace od společnosti s předstihem
- možnost kvalifikace v prestižních motivačních programech
- speciální objednávkový formulář pro nezávislou Sales Director
- přehledy a informace o práci týmu na MK InTouch®
- speciální školicí materiály
- školení a konference (Školení pro nezávislé Sales Directors, Business Fórum)
- možnost objednat si novinky v předstihu

[1] 1. linie – nezávislé kosmetické poradkyně, se kterými jste osobně sdílela příležitost s Mary Kay a přivedla je ke spolupráci s Mary Kay.
[2] Konkrétní výši týmové slevy/provize najdete v části **Výhody budování týmu**, str. 9 a v části **Nezávislá Sales Director**, str. 12–13.

„Jakmile budete snít o úspěchu a zjistíte, co skutečně chcete, naplánujte si práci a vypracujte si plán. Ať se váš sen stane vaším velkým cílem. Žebřík snů vás dovede tak vysoko, jak chcete, musíte však být připraveni vystoupit na nejvyšší a nejtěžší příčky žebříku."

Mary Kay



NEZÁVISLÁ SENIOR SALES DIRECTOR (NEZ. SD)

1–2 nezávislé Sales Directors v 1. linii

JAKO NEZÁVISLÁ SALES DIRECTOR A NAVÍC:

- provize z produkce týmů offspringů 1. linie (dceřiných nezávislých Sales Directors)[2]
- speciální školicí materiály



NEZÁVISLÁ FUTURE EXECUTIVE SENIOR SALES DIRECTOR (NEZ. FESD)

3–4 nezávislé Sales Directors v 1. linii

JAKO NEZÁVISLÁ SALES DIRECTOR A NAVÍC:

- provize z produkce týmů offspringů 1. linie (dceřiných nezávislých Sales Directors)[2]
- možnost členství v prestižním NIQ Clubu



NEZÁVISLÁ EXECUTIVE SENIOR SALES DIRECTOR (NEZ. ESD)

5–7 nezávislých Sales Directors v 1. linii

JAKO NEZÁVISLÁ SALES DIRECTOR A NAVÍC:

- provize z produkce týmů offspringů 1. linie (dceřiných nezávislých Sales Directors)[2]
- možnost členství v prestižním NIQ Clubu



NEZÁVISLÁ ELITE EXECUTIVE SENIOR SALES DIRECTOR (NEZ. EESD)

8 a víc nezávislých Sales Directors v 1. linii

JAKO NEZÁVISLÁ SALES DIRECTOR A NAVÍC:

- provize z produkce týmů offspringů 1. linie (dceřiných nezávislých Sales Directors)[2]
- možnost členství v prestižním NIQ Clubu



NEZÁVISLÁ NATIONAL SALES DIRECTOR (NEZ. NSD)

Nezávislá Senior National Sales Director (nez. SNSD)

Nezávislá Executive National Sales Director (nez. ENSD)

Nezávislá Elite Executive National Sales Director (nez. EENSD)

JAKO UVEDENÉ POZICE A NAVÍC:

- provize z produkce týmů offspringů 2. a 3. linie
- jednorázový bonus za vznik nového offspringu 1. linie
- měsíční bonus za existenci/fungování nového offspringu 1. linie
- jednorázový bonus za vznik nového NSD offspringu
- roční bonus za existenci/fungování NSD offspringu
- všechny nové produkty zdarma a v předstihu
- 4 VIP vstupenky na Výroční konferenci zdarma
- speciální dárky na Výroční konferenci
- speciální uznání a ocenění na Výroční konferenci
- speciální sako NSD
- zlatý odznak NSD
- NSD náramek
- možnost řídit luxusní vůz Mercedes-Benz
- možnost kvalifikace v prestižních motivačních programech pro NSD

ZAČÁTEK VAŠÍ CESTY S MARY KAY

Program pro nové nezávislé kosmetické poradkyně – jednoduše a krok za krokem!

UVÍTACÍ BALÍČEK (zakoupen při podepsání smlouvy)

První balíček pro start podnikání, kde se seznámíte s Mary Kay®.

Cena: 690 Kč

Hodnota: 0 basics

Obsahuje:

- Mary Kay Ultimate® Řasenku + Odličovač očí – nejprodávanější produkty Mary Kay®, které zaujmou na první pohled. Vzorky sad péče o pleť – vyzkoušejte a nechte vyzkoušet své okolí.
- Tištěné materiály – pro jednoduchý start vašeho podnikání.

Proč: Vyzkoušíte produkty a zjistíte, o čem je podnikání s Mary Kay.



PRVNÍ OBJEDNÁVKA: Poznejte nejprodávanější produkty

Pro skvělý start doporučujeme co nejdříve po podpisu smlouvy (ideálně hned) si pořídit i balíček doporučených a nejprodávanějších produktů péče o pleť, líčení a péče o ruce. Vyberte si své oblíbené produkty na stránce Doporučené produkty pro první objednávku kosmetiky.

Základní balíček je v hodnotě 1,5 basics, Kompletní "business" balíček je v hodnotě 2 basics.

Bonus: Mary Kay kabelka jako dárek.

Proč: Získáte nejoblíbenější produkty Mary Kay® se slevou a můžete je otestovat i s vaším okolím.

BUĎTE AKTIVNÍ A ZÍSKEJTE ODMĚNY

Jak: Objednejte za **3 basics** v 2. a 3. měsíci Programu pro nové nez. kosmetické poradkyně (měsíc je myšlen kalendářní).

Odměny: Crossbody taška (měsíc 2) a Sada štětců (měsíc 3).

Po celou dobu 90 dní (od 1. aktivní objednávky): 45% sleva na aktivní objednávky (min 1,5 basics)!

Potřebujete pomoc?

- Mary Kay InTouch® – Sekce Program pro nové nez. kosmetické poradkyně.
- Buďte v kontaktu se svojí recruiterkou nebo nez. Sales Director.
- Sledujte videa, přihlaste se na školení a konference, využívejte na maximum nabídku od Mary Kay, získáte tak vše, co potřebujete pro úspěch.

CÍL:

Minimálně 3 objednávky během prvních 90 dní – získejte slevu, dárky a silný start vašeho podnikání s maximální podporou od Mary Kay.

Společnost si vyhrazuje právo na změnu.

PRVNÍCH 90

Již 30 let provázíme ženy na cestě ke kráse.

NOVÉ OD 1. 8. 2026

NOVÝ MOTIVAČNÍ PROGRAM PRO NOVÉ KOSMETICKÉ PORADKYNĚ
***(pro nez. KP během prvních 90 dnů od data podpisu smlouvy)* PRO SEMINÁRNÍ ROK 2026/2027**

KDY SE MŮŽETE DO PROGRAMU ZAPOJIT?

- Během prvních 90 dnů od data podpisu vaší smlouvy.

JAK ZÍSKÁTE OCENĚNÍ?

- Přivádějte během tohoto období do své 1. linie nové nez. kosmetické poradkyně *(každou s produkcí min. 1,5 basics)*.
- Nová nez. kosmetická poradkyně = 1 symbolický „bod“

Vždy aktuální katalog ocenění najdete na Mary Kay Intouch®

CO MŮŽETE ZÍSKAT?

- Nová ne. KP = 1 ocenění podle vlastního výběru z katalogu.
- Během prvních 90 dnů můžete získat max. 3 ocenění. Je jen na vás, kdy během tohoto období podmínky splníte.

VÝHODY BUDOVÁNÍ TÝMU

Kariérového postupu s Mary Kay dosáhnete, když si kromě prodeje produktů Mary Kay® budete budovat tým, tj. sdílet příležitost. Jako nezávislá kosmetická poradkyně (dále jen “poradkyně”) získáváte nárok na týmovou slevu za sdílení příležitosti. Zde jsou uvedeny úrovně týmové slevy, které můžete dosáhnout:

ÚROVEŇ TÝMOVÉ SLEVY, KTERÉ MŮŽETE DOSÁHNOUT:

POZICE	VÝŠE TÝMOVÉ SLEVY
nezávislá Team Leader 4–7 aktivních členek v 1. linii	8 %
nezávislá Future Sales Director 8 a víc aktivních členek v 1. linii	12 %

ZPŮSOB UPLATNĚNÍ TÝMOVÉ SLEVY

- Týmovou slevu budete moci uplatnit na úhradu vašich příštích objednávek.
- Na jednu objednávku bude uplatněna týmová sleva maximálně do výše 80 % z celkové hodnoty vaší objednávky včetně DPH.
- Týmová sleva bude automaticky přiřazena systémem k vašim následujícím objednávkám do vyčerpání celkového zůstatku.
- Upozorňujeme vás, že nárok na týmovou slevu zaniká okamžitě po ukončení vaší Smlouvy s nezávislou kosmetickou poradkyní bez ohledu na důvod jejího ukončení.
- Výši nároku na nečerpané týmové slevy si můžete kdykoli ověřit při podání online objednávky na stránkách MK InTouch®.

Podmínkou pro vznik nároku na týmovou slevu je, abyste byla **aktivní** v měsíci, za který vám vzniká nárok na týmovou slevu. Týmová sleva se vypočítává na základě celkových měsíčních nákupů Sekce 1 poradkyň v 1. linii (tj. poradkyň,s nimiž jste vy osobně sdílela příležitost s Mary Kay a přivedla je ke spolupráci s Mary Kay) ve velkoobchodních cenách bez DPH.

PROGRAM *DIQ*

Kvalifikace na pozici nezávislá Sales Director

Programu se můžete zúčastnit jen jako nezávislá kosmetická poradkyně (dále jen „poradkyně") se statusem aktivní (A1, A2 nebo A3) na konci měsíce před vstupem do programu a zároveň splnit následující požadavky:

- Na konci měsíce před vstupem do programu DIQ mějte ve své **1. linii** alespoň **12 aktivních poradkyň** (se statusem A1, A2 nebo A3). Pokud nějaká poradkyně z vlastního týmu (1. linie) podá Závazek nez. Sales Director v kvalifikaci ve stejném měsíci jako poradkyně v PROGRAMU DIQ, je nutné ji nahradit a mít tedy alespoň **13 aktivních vlastních týmových členek** v měsíci, který předchází prvnímu měsíci kvalifikace.
- Mějte celkový prodej osobního týmu (1. linie) 60 basics (v průměru 20 basics měsíčně) během 3 kalendářních měsíců před vstupem do programu. V případě, že nez. kosmetická poradkyně, která vstupuje do programu DIQ, podepsala smlouvu nez. kosmetické poradkyně v období kratším než 3 měsíce před vstupem do programu DIQ, za splnění této podmínky se bude považovat průměrná produkce osobního týmu (1. linie) ve výši 20 basics měsíčně.
- Předložte společnosti svůj Závazek nezávislé Sales Director v kvalifikaci (DIQ) nejpozději 2 dny před uzávěrkou pro poradkyně v měsíci předcházejícím prvnímu měsíci kvalifikačního období programu DIQ.
- Mít **dobré jméno** ve společnosti vycházející z podmínek uvedených ve smlouvě s nez. kosmetickou poradkyní (zahrnující, ale neomezující se jen na úplné vyrovnání svých závazků, které měla vůči společnosti pod současným nebo předcházejícím číslem poradkyně).
- Poradkyně vstupující do programu DIQ schválí generální ředitelka pro Mary Kay CZ/SK/HU, která má právo schvalovat i postup na pozici nezávislé Sales Director po splnění podmínek programu.
- Do programu DIQ vstupujete se svou 1. a 2. linií aktivních poradkyň (aby se mohla nez. kosmetická poradkyně / poradce z 1. nebo 2. linie nez. Future Sales Director, která vstupuje do Programu DIQ, stát součástí DIQ týmu, musí být vazby této nez. kosmetické poradkyně / poradce z 1. nebo 2. linie se svým recruiterem aktivní). Poradkyně z dalších linií (třetí linie a dalších nižších linií), jejichž smlouva nezávislé kosmetické poradkyně byla zpracována před prvním měsícem kvalifikačního období programu DIQ, zůstanou v původním týmu (tzn. v týmu nezávislé Sales Director, kam DIQ poradkyně před vstupem do programu patřila).
- Žádná z těchto členek 1. nebo 2. linie nesmí mít k poradkyni v PROGRAMU DIQ následující vztah: členka vlastního týmu (1. linie), nebo poradkyně z 2. linie, která si podává svoji závaznou přihlášku do PROGRAMU DIQ ve stejném měsíci jako DIQ, poradkyně v PROGRAMU DIQ, poradkyně na pozici nez. Sales Director.
- Pokud máte na konci programu DIQ ve svém týmu jakékoli poradkyně se statusem nová, pasivní nebo terminovaná (N, P nebo T), zůstávají tyto poradkyně ve vašem týmu, pokud úspěšně dokončíte kvalifikační program DIQ.
- Nez. KP, který/která vstupuje do PROGRAMU DIQ a nez. Sales Director nemohou být ve vzájemném manželském svazku.



Přihlášku do programu DIQ naleznete na MK InTouch®. Během programu DIQ také doporučujeme absolvovat vzdělávací program DIQ University.

PRŮBĚH A ÚSPĚŠNÉ SPLNĚNÍ PROGRAMU DIQ:

V PROGRAMU DIQ se může poradkyně kvalifikovat na pozici nez. Sales Director za jeden, dva, tři nebo čtyři měsíce, v závislosti od toho, kdy splní následující celkové podmínky:

- Celková produkce DIQ týmu (dále jen „týmu") min. **290 basics.**
- Jako poradkyně v PROGRAMU DIQ může přispět svými objednávkami ve výši max. 72,5 basics k požadované produkci 290 basics celkem, t.j. produkce týmu musí být min. **217,5 basics** za kvalifikační období (spočítá se a vyhodnocuje za celé období).
- Minimální **měsíční produkce týmu** v jednotlivých měsících plnění programu je:

  - 60 basics produkce DIQ týmu v 1. měsíci programu

  - 70 basics produkce DIQ týmu ve 2. měsíci programu

  - 80 basics produkce DIQ týmu ve 3. měsíci programu

  - 80 basics produkce DIQ týmu ve 4. měsíci programu
- Během kvalifikace v PROGRAMU DIQ musí přivést se svým týmem každý měsíc **min. 3 nové** nez. kosmetické poradkyně (každá s produkcí min. 1,5 basics v měsíci registrace).
- Na konci kvalifikačního období je potřeba mít **min. 35 aktivních poradkyň** v týmu, včetně samotné poradkyně v PROGRAMU DIQ (t.j. 35 poradkyň se statusem A1, A2, nebo A3 k poslednímu dnu kvalifikace).
- Kvalifikační tým se skládá z poradkyně v PROGRAMU DIQ, z jejího osobního týmu (1. linie) a ze členů osobního týmu její 1. linie (tedy její 2. linie). Nové poradkyně od členů kvalifikačního týmu, jejichž smlouva s nez. kosmetickou poradkyní byla společností akceptována k nebo po prvním dnu měsíce, kdy poradkyně vstoupila do PROGRAMU DIQ, budou členy nového kvalifikačního týmu.
- Poradkyně od členů 2. linie (tedy 3. linie), jejichž smlouva s nez. kosmetickou poradkyní byla společností akceptována před prvním měsícem kvalifikačního období PROGRAMU DIQ, zůstanou v původním týmu (t.j. v týmu nez. Sales Director, kam před vstupem do kvalifikace v PROGRAMU DIQ patřili) a jejich produkce se nebude počítat do celkové týmové produkce potřebné v PROGRAMU DIQ.
- Pokud by tým poradkyně v PROGRAMU DIQ nedosáhl měsíčně nebo celkově kvalifikačních podmínek PROGRAMU DIQ, k opětovnému vstupu do PROGRAMU DIQ je potřeba předložit nový Závazek (do PROGRAMU může opětovně vstoupit následující měsíc, pokud splní vstupní podmínky). Nové poradkyně od týmových členů (t.j. 3., 4., atd. linie) zůstanou v původním týmu nez. Sales Director.
- Aby se mohla poradkyně v PROGRAMU kvalifikovat, musí být její jednání v období kvalifikace v souladu s principy společnosti Mary Kay a všemi ustanoveními uzavřené smlouvy s nez. kosmetickou poradkyní. PROGRAM DIQ úspěšně končí, pokud splnila všechny výše uvedené podmínky. Vedení společnosti na základě posouzení regulérnosti splnění podmínek schválí vyhlášení nové nez. Sales Director.
- Doporučujeme během PROGRAMU DIQ předložit společnosti podklady na čerpání provizí na pozici nez. Sales Director, t.j. identifikační údaje jako nezávislé podnikatelky (t.j. IČO, DIČ, příp. Osvědčení o registraci platitele daně z přidané hodnoty se živnostenským oprávněním znějícím na Zprostředkovatelská činnost v oblasti obchodu, služeb, výroby). Bez těchto podkladů nebude moct svoji provizi čerpat. Provize bude vyplacena výhradně převodem na bankovní účet, který společnosti písemně nahlásí.

Pokud během PROGRAMU DIQ vstoupí do PROGRAMU DIQ i poradkyně z 1. nebo 2. linie z kvalifikačního týmu (nebo vstoupí obě do PROGRAMU DIQ ke stejnému datu), bude to pro recruitera (poradkyni, která předložila Závazek ke vstupu do PROGRAMU DIQ) znamenat následující:

- I nadále získává týmovou slevu z osobního prodeje poradkyně v 1. linii (v případě, že debutuje jako nez. Sales Director, bude získávat provizi z prodeje osobního týmu (1. linie) nez. Sales Director).
- Osobní ani týmový prodej této poradkyně se **nezapočítává do týmové produkce** ani během PROGRAMU DIQ, ani po debutu samostatného týmu.
- Tato poradkyně se nezapočítává do celkového počtu poradkyň v týmu, ani během PROGRAMU DIQ, ani po debutu samostatného týmu.
- Tato poradkyně se stane offspringem té nez. Sales Director, do jejíž týmu patřila ke dni vstupu do PROGRAMU DIQ.

Nez. kosmetické poradkyně v 1. linii se statusem N, P a T

Pokud má poradkyně ve své 1. linii i poradkyně se statusem N1-3, P1-3 nebo T1-7, nepočítají se do velikosti 1. linie při vstupu do PROGRAMU DIQ (t.j. mezi 12 aktivních poradkyň), zůstávají ale nadále součástí týmu. V případě, že se tyto poradkyně reaktivují během nebo po ukončení kvalifikačního období PROGRAMU DIQ, jejich produkce se počítá do týmové produkce týmu. Stejně tak, pokud má na konci PROGRAMU DIQ ve svém týmu jakékoliv poradkyně se statusem nové, pasivní nebo terminované (N, P nebo T), po úspěšném ukončení PROGRAMU DIQ zůstávají tyto poradkyně v týmu nové nez. Sales Director.

NEZÁVISLÁ *SALES DIRECTOR**

Finanční výhody pozice

Na pozici nezávislé Sales Director a vyšší získáváte nárok na provizi za sdílení příležitosti. Provize je oceněním za vaši práci s týmem. O výši provize budete informována do 15. kalendářního dne následujícího měsíce. Pro vyplacení provize je nezbytné, abyste společnosti oznámila identifikační údaje nezávislé Sales Director jako nezávislé podnikatelky (tj. IČO, DIČ, příp. IČ DPH) se živnostenským oprávněním zaměřeným na „Zprostředkování obchodu a služeb". Bez těchto podkladů nebudete moci svou provizi čerpat. Platí pro plátce DPH: provize vám bude vyplacena výhradně převodem na váš bankovní účet poté, co vystavíte a doručíte společnosti Mary Kay fakturu na výši provize.

Jako nezávislá Sales Director musíte se svým týmem dosáhnout minimální měsíční produkci ve výši **80 basics.**

Pokud dva po sobě jdoucí kalendářní měsíce nesplníte tento minimální limit, ztrácíte svou pozici nezávislé Sales Director, tj. dochází k ukončení Smlouvy s nezávislou Sales Director.
Společnost Mary Kay může dle uvážení udělit výjimku v případě výjimečných okolností (dlouhodobá nemoc apod.).

PROVIZE Z PRODEJE OSOBNÍHO TÝMU

(1. linie) nezávislé Sales Director

POČET ČLENEK V TÝMU	VÝŠE PROVIZE
4–7 aktivních členek v 1. linii	**8 %**
8 a více aktivních členek v 1. linii	**12 %**

Provize z prodeje osobního týmu (1. linie) nezávislé Sales Director je vypočítána z měsíčního čistého objemu velkoobchodního prodeje (Sekce 1 po slevě bez DPH) osobního týmu (1. linie). Podmínkou vzniku nároku na provizi z prodeje osobního týmu je, abyste sama byla **aktivní** (statusy A1, A2, A3) v měsíci, za který vám vzniká nárok na tuto provizi.

PROVIZE Z PRODEJE TÝMU NEZÁVISLÉ SALES DIRECTOR

PRODEJ TÝMU V BASIC VČETNĚ VÝŠE OSOBNÍHO PRODEJE	VÝŠE PROVIZE
0 – 79,99	**5 %**
80 – 199,99	**11 %**
200 a více	**13 %**

Provize z prodeje týmu nezávislé Sales Director je vypočítána z měsíčního čistého objemu velkoobchodního prodeje (Sekce 1 po slevě bez DPH) vlastního týmu nezávislé Sales Director včetně osobního prodeje.

PROVIZE NEZÁVISLÉ SD, FESD, ESD, EESD

MĚSÍČNÍ PRODEJ VLASTNÍHO TÝMU V BASICS	POČET OFFSPRINGŮ	PROVIZE Z OFFSPRINGŮ V %
Stupeň 1: 80–269,99	1, 2 anebo 3	**4 %**
	4, 5 anebo 6	**4,5 %**
	7 a více	**5 %**
Stupeň 2: 270 a více	1, 2 anebo 3	**5 %**
	4, 5 anebo 6	**5,5 %**
	7 a více	**6 %**

Provize z prodeje offspringů nezávislé Sales Director je vypočítána z měsíčního čistého objemu velkoobchodního prodeje (Sekce 1 po slevě bez DPH) offspringů v 1. linii nezávislé Sales Director.

Pokud SD, FESD, ESD, EESD nesplní min. týmovou produkci (80 basics měsíčně), nemá nárok na provizi z produkce offspringů bez ohledu na jejich počet.

- Nezávislá Senior Sales Director (dále jen nezávislá SD) má alespoň 1 nezávislou Sales Director v 1. linii.
- Nezávislá Future Executive Senior Sales Director (dále jen nezávislá FESD) má alespoň 3 nezávislé Sales Directors v 1. linii.
- Nezávislá Executive Senior Sales Director (dále jen nezávislá ESD) má alespoň 5 nezávislých Sales Directors v 1. linii.
- Nezávislá Elite Executive Senior Sales Director (dále jen nezávislá EESD) má alespoň 8 nezávislých Sales Directors v 1. linii.





BONUSY NEZÁVISLÉ SALES DIRECTOR ZA PRODEJ TÝMU

PRODEJ TÝMU V BASICS VČETNĚ OSOBNÍHO PRODEJE	VÝŠE FINANČNÍHO BONUSU
100 – 134,99	**10 000 Kč**
135 – 159,99	**13 750 Kč**
160 – 209,99	**17 500 Kč**
210 – 259,99	**22 500 Kč**
260 – 309,99	**27 500 Kč**
310 – 389,99	**35 000 Kč**
390 – 499,99	**47 500 Kč**
500 a více	**60 000 Kč**

TIP PRO VÁS

Kompletní a aktuální přehled provizí a bonusů najdete na MK InTouch®.

BONUSY PRO SALES DIRECTORS

PODMÍNKY MĚSÍČNÍ - potřeba splnit v 1. i 2. měsíci:	PODMÍNKY ZA 2 MĚSÍCE:
min. 80 basics týmová produkce + **min. 1** nová KP s produkcí min. 1,5 basics do 1. linie	**min. 160** basics týmová produkce + **min. 3** nové KP s produkcí min. 1,5 basics do 1. linie

BONUS 6 250 Kč

PODMÍNKY MĚSÍČNÍ - potřeba splnit v 1. i 2. měsíci:	PODMÍNKY ZA 2 MĚSÍCE:
min. 80 basics týmová produkce + **min. 1** nová KP s produkcí min. 1,5 basics do 1. linie	**min. 200** basics týmová produkce + **min. 4** nové KP s produkcí min. 1,5 basics do 1. linie

BONUS 8 750 Kč

PLATNÝ DO 07/2027

NEZÁVISLÁ *NSD*

Jako nezávislá NSD máte nárok na následující provize a bonusy.

PROVIZE Z PRODEJE TÝMU NEZÁVISLÉ NSD

Provize z prodeje týmu nezávislé NSD je vypočítána ve výši **13 % + 5 %** (tj. celkem 18 %) z měsíčního čistého objemu velkoobchodního prodeje (Sekce 1 po slevě bez DPH) týmu nezávislé NSD, včetně její osobní produkce. Nezávislá NSD nemá nárok na bonusy pro nezávislou Sales Director. Nezávislá NSD nemá povinnost plnit minimální týmovou produkci.

PROVIZE Z PRODEJE OSOBNÍHO TÝMU (1. LINIE)

Provize z prodeje osobního týmu (1. linie) je vypočítána ve výši **8–12 %** z měsíčního čistého objemu velkoobchodního prodeje (Sekce 1 po slevě bez DPH) osobního týmu (1. linie) nezávislé NSD. Výše této provize se odvíjí od velikosti 1. linie nezávislé NSD (tj. od počtu členek jejího osobního týmu se statusem A1, A2 a A3).

PROVIZE Z PRODEJE OSOBNÍHO TÝMU NEZÁVISLÉ NSD

Měsíční týmová produkce v 1. linii

4–7 aktivních členek v 1. linii	**8 %**
8 a více aktivních členek v 1. linii	**12 %**

Na pozici nezávislé NSD získáváte maximální slevu 45 % na všechny své osobní objednávky, které dosáhnou hodnoty min. 1,5 basics. Na pozici nezávislé NSD získáte i další finanční výhody. Uvedené provize a bonusy jsou jen výběrem ze všech provizí a bonusů určených pro nezávislé NSD a některé podmínky jsou zkrácené. Pokud vás zajímají všechny výhody pozice nezávislé NSD, klikněte na MK InTouch®.

Na pozici nezávislé NSD a výše získáváte nárok na provizi za sdílení příležitosti. O výši provize budete informována do 15. dne následujícího měsíce. Pro vyplacení provize je nezbytné, abyste společnosti oznámila identifikační údaje nezávislé NSD jako nezávislé podnikatelky (tj. IČO, DIČ, příp. IČ DPH) se živnostenským oprávněním znějícím na „Zprostředkování obchodu a služeb". Bez těchto podkladů nebudete moci svou provizi čerpat. Provize vám bude vyplacena výhradně převodem na váš bankovní účet poté, co vystavíte a doručíte společnosti fakturu na výši provize.

Provize **nezávislé NSD z prodeje offspringů** je vypočítána z měsíčního čistého objemu velkoobchodního prodeje (Sekce 1 po slevě bez DPH) offspringů nezávislé NSD.

PROVIZE Z PRODEJE OFFSPRINGŮ NEZÁVISLÉ NSD

Měsíční týmová produkce offspringů v 1. linii

0 – 79,99 basics	**5 %**
80 – 159,99 basics	**6 %**
160 – 399,99 basics	**7 %**
400 basics a více	**8 %**

BONUSY ZA TVORBU OFFSPRINGŮ V 1. LINII

Jednorázový bonus za vznik nového offspringu (nezávislé Sales Director) v 1. linii je ve výši **86 591 Kč.**

Měsíční bonus za fungování nového offspringu v 1. linii* je ve výši **6 494 Kč** během 3 let od debutu. Na získání měsíčního bonusu je třeba, aby min. měsíční týmová produkce offspringu byla 100 basics. V případě, že offspring v 1. linii (za který jste měla jako nezávislá NSD nárok na získání tohoto měsíčního bonusu) debutuje jako nová nezávislá NSD, tento měsíční bonus za fungování nového offspringu v 1. linii bude nahrazen ročním bonusem za fungování nového NSD offspringu. Všechny bonusy jsou připočítané k provizím v měsíci následujícím po tom, ve kterém byly splněné podmínky získání nároku na bonusy.

PROVIZE Z PRODEJE OFFSPRINGŮ V DALŠÍCH LINIÍCH NEZÁVISLÉ NSD

Offspringy 2. linie	**3 %**
Offspringy 3. linie	**2 %**

Kompenzace pro nezávislou NSD za offspringy ve 4. a nižší linii ve vlastní oblasti.

Finanční kompenzace vyplácená jedenkrát ročně na základě počtu offspringů nezávislých Sales Directors ve 4. a dalších (nižších) liniích na konci daného semináního roku (tj. k 31. 7.), ze kterých nezávislá NSD nezískává provize. Finanční kompenzace se nezapočítává do programů pro nezávislé NSD (např. Diamond Circle, Inner Circle).

* Platí pro nové offspringy, které debutovaly 1. 8. 2026 a později. Informace o měsíčním bonusu za fungování nového offspringu, který debutoval před 1. 8. 2026 najdete na Mary Kay InTouch a v brožuře nezávislá NSD.



PRESTIŽNÍ KLUB HVĚZD

NOVÉ OD 1. 8. 2026

Čtvrtletní program určený pro všechny nez. kosmetické poradkyně

HVĚZDNÁ ÚROVEŇ	POČET BASICS	POČET BODŮ NA UPLATNĚNÍ V HVĚZDNÉM KATALOGU	HVĚZDNÝ BALÍČEK PRODUKTŮ (NA VÝBĚR ZE 4 VARIANT)
SAFÍR	Min. 36 basics	Od 36 do 47	ANO
RUBÍN	Min. 48 basics	Od 48 do 59	ANO
DIAMANT	Min. 60 basics	Od 60 do 89	ANO
SMARAGD	Min. 90 basics	Od 90 do 119	ANO
PERLA	Min. 120 basics	Od 120 výše	ANO

- Je možné kvalifikovat se v některé z 5 hvězdných úrovní.
- **1 basic = 1 bod.** Podle dosažené hvězdné úrovně získává nez. KP určitý počet bodů *(např. kvalifikací na safírové úrovni s 36 basics získává 36 bodů. Pokud dosáhne např. 47 basics, získává 47 bodů, stále na safírové úrovni).*
- Tyto body je možné uplatnit výměnou za věcné dárky podle vlastního výběru v **tzv. hvězdném katalogu, který bude k dispozici na Mary Kay InTouch®.**



- Podrobné podmínky týkající se čerpání bodů, výběru, objednání a doručení ocenění naleznete ve hvězdném katalogu.
- Součástí ocenění bude také **hvězdný balíček produktů** *(na výběr ze 4 možných balíčků).* Hvězdný balíček bude stejný pro všechny hvězdné kosmetické poradkyně, bez ohledu na dosaženou hvězdnou úroveň nebo počet dosažených basics / bodů.

KOMPLETNÍ KATALOG BUDE K DISPOZICI NA MARY KAY INTOUCH®.

NOVÉ OD 1. 8. 2026

HVĚZDNÁ SALES DIRECTOR

- Jako hvězdná Sales Director ***(min. 3 hvězdy v týmu + samotná Sales Director jako hvězda)*** se je možné kvalifikovat každé čtvrtletí během seminárního roku.

OCENĚNÍ
– na výběr ze dvou možností:

A)

Výběr věcných dárků z tzv. hvězdného katalogu podle počtu získaných bodů na základě dosažené hvězdné úrovně. Hvězdný katalog bude k dispozici na Mary Kay InTouch®.

nebo

B)

Finanční bonus ve výši podle dosažené hvězdné úrovně.

HVĚZDNÁ ÚROVEŇ	POČET HVĚZD V TÝMU *(včetně D)*	POČET BODŮ NA UPLATNĚNÍ V HVĚZDNÉM KATALOGU	FINANČNÍ BONUS
SAFÍR	4	100	2 500 Kč
RUBÍN	8	150	5 000 Kč
DIAMANT	12	200	7 500 Kč
SMARAGD	16	250	10 000 Kč
PERLA	20	300	12 500 Kč

SOUHVĚZDÍ *NEJ*

Roční program

Hvězdná úroveň	Min. počet basics za seminární rok 2026/2027*
Safírová úroveň	**144 basics**
Rubínová úroveň	**192 basics**
Diamantová úroveň	**240 basics**
Smaragdová úroveň	**360 basics**
Perlová úroveň	**480 basics**

* Možná je jakákoliv kombinace hvězdiček v jednotlivých čtvrtletích, rozhoduje počet prodaných basics celkem.

SOUHVĚZDÍ NEJ HVĚZDNÝCH KOSMETICKÝCH PORADKYŇ

Existuje pět úrovní podle počtu prodaných basics

- Program je určený pro všechny nezávislé kosmetické poradkyně (dále jen kosmetické poradkyně) včetně nezávislých Sales Directors všech úrovní mimo nezávislé NSD.
- Pokud získáte v každém čtvrtletí seminárního roku, tj. v období od 1. 8. 2026 do 31. 7. 2027, status hvězdné kosmetické poradkyně (tj. 4 hvězdičky), automaticky se kvalifikujete v programu Souhvězdí NEJ Hvězdných kosmetických poradkyň.

Hvězdná úroveň	Min. počet hvězdiček v týmu za seminární rok 2026/2027*
Safírová úroveň	**16**
Rubínová úroveň	**32**
Diamantová úroveň	**48**
Smaragdová úroveň	**64**
Perlová úroveň	**80**

* Možná je jakákoliv kombinace hvězdiček v jednotlivých čtvrtletích.

SOUHVĚZDÍ NEJ HVĚZDNÝCH SALES DIRECTORS

Existuje pět úrovní podle počtu získaných hvězdiček

- Program je určený pro nezávislé Sales Directors (dále jen Sales Directors) na všech úrovních mimo nezávislé NSD.
- Pokud získáte každé čtvrtletí seminárního roku, tj. v období od 1. 8. 2026 do 31. 7. 2027, status Hvězdné Sales Director, automaticky se kvalifikujete v programu Souhvězdí NEJ Hvězdných Sales Directors.

OCENĚNÍ SOUHVĚZDÍ NEJ 2026/2027

SAFÍROVÁ ÚROVEŇ:

- **Hvězdný den s Tender Power NSD***
- Dopolední program s obědem určený pro Souhvězdí nej Sales Director
- Odpolední program pro Souhvězdí nej KP (včetně D)
- Společný raut po skončení programu pro všechny účastníky

RUBÍNOVÁ ÚROVEŇ:

- Hvězdný den s Tender Power NSD *(platí stejně jako na předchozí úrovni)*
- **50% sleva na vstupenku na Výroční konferenci 2027**

DIAMANTOVÁ ÚROVEŇ:

- Hvězdný den s Tender Power NSD *(platí stejně jako na předchozí úrovni)*
- 50% sleva na vstupenku na Výroční konferenci 2027
- **Speciální zážitek s generální ředitelkou Mary Kay CZ/SK/HU Edit Szabóovou**

SMARAGDOVÁ ÚROVEŇ:

- Hvězdný den s Tender Power NSD *(platí stejně jako na předchozí úrovni)*
- 50% sleva na vstupenku na Výroční konferenci 2027
- Speciální zážitek s generální ředitelkou Mary Kay CZ/SK/HU Edit Szabóovou
- **Všechny novinky zdarma a v předstihu v rámci Seminárního roku 2027/2028****

PERLOVÁ ÚROVEŇ:

- Hvězdný den s Tender Power NSD *(platí stejně jako na předchozí úrovni)*
- 50% sleva na vstupenku na Výroční konferenci 2027
- Speciální zážitek s generální ředitelkou Mary Kay CZ/SK/HU Edit Szabóovou
- Všechny novinky zdarma a v předstihu v rámci Seminárního roku 2027/2028**
- **Bonusové překvapení v rámci setkání s generální ředitelkou Mary Kay CZ/SK/HU Edit Szabóovou**

* Jméno hosta během Hvězdného dne budeme komunikovat v průběhu seminárního roku.

** Nezávislá kosmetická poradkyně / nezávislá Sales Director, která se kvalifikuje na smaragdové úrovni Souhvězdí NEJ, získá v předstihu a zdarma všechny produktové novinky, které budou uvedené 16. 10. 2027, 16. 1. 2028, 16. 4. 2028 a 16. 7. 2028. Podmínkou pro získání tohoto ocenění je aktivní smlouva nezávislé kosmetické poradkyně / nezávislé Sales Director v době ocenění.





Power of Red 2026/2027

Čtvrtletní program určený pro všechny nez. kosmetické poradkyně (kromě D)



Moje červené sako

Platí jen pro nez. KP, které ještě v minulosti nezískaly červené sako.

KVALIFIKAČNÍ OBDOBÍ: seminární čtvrtletí

KVALIFIKAČNÍ PODMÍNKY:

- přiveďte do své 1. linie **min. 4 nové nez. KP** *(každá s produkcí min. 1,5 basics)*
- mějte osobní produkci **min. 16 basics**

OCENĚNÍ: **Červené sako**

BONUS: Splněním těchto podmínek zároveň postoupíte na pozici **Team Leader**, od které vzniká **nárok na týmovou slevu.**





Power of Red

pro všechny nez. KP

Platí pro všechny nez. KP, které již mají červené sako (kromě D).

KVALIFIKAČNÍ OBDOBÍ: seminární čtvrtletí

KVALIFIKAČNÍ PODMÍNKY:

- přiveďte do své 1. linie **min. 4 nové nez. KP** *(každá s produkcí min. 1,5 basics)*
- mějte celkovou produkci **min. 40 basics**

(započítává se do ní osobní i týmová produkce)

OCENĚNÍ: **Každý kvartál nové ocenění**

(Aktuální ocenění na seminární čtvrtletí najdete vždy na MK InTouch®)



KRÁLOVSKÉ *DVORY*

SPOLEČNÉ PODMÍNKY PRO VŠECHNY KRÁLOVSKÉ DVORY

- Nová nezávislá kosmetická poradkyně / nezávislá Sales Director, která přijde ke společnosti / debutuje během kvalifikačního období, musí splnit celkové kvalifikační podmínky, nevypočítává se poměrná část na základě počtu měsíců od podpisu smlouvy/debutu.
- Společnost nebude sdělovat průběžné výsledky programu během kvalifikačního období žádné nezávislé kosmetické poradkyni / nezávislé Sales Director. K dispozici budou pouze oficiální výsledky publikované v časopise Applause nebo jiných materiálech společnosti Mary Kay.
- Nezávislá NSD se Královských dvorů neúčastní. V Královských dvorech se může kvalifikovat pouze v případě, pokud splní celkové kvalifikační podmínky před nebo k datu svého NSD debutu (tj. v době, kdy má ještě status Sales Director).
- Jako nezávislá kosmetická poradkyně byste měla respektovat filozofii společnosti Mary Kay, řídit se pravidly a ustanoveními uzavřených smluv a řídit se zlatým pravidlem. Abyste mohla ocenění za splnění programu/výzvy získat, musí být vaše jednání po dobu trvání programu/výzvy a v době oceňování v souladu s principy společnosti Mary Kay. Společnost si dále vyhrazuje právo na diskvalifikaci nezávislé kosmetické poradkyně v případě porušení smluvních podmínek a pravidel spolupráce.

KRÁLOVSKÝ DVŮR OSOBNÍHO PRODEJE SE VYHODNOCUJE ZVLÁŠŤ PRO NEZÁVISLÉ KOSMETICKÉ PORADKYNĚ A ZVLÁŠŤ PRO NEZÁVISLÉ SALES DIRECTORS.

OCENĚNÍ PRO KRÁLOVSKÉ DVORY 2026/2027



1. MÍSTO

Velký zlatý čmelák s kombinací bílých diamantů a barevných drahých kamenů nebo diamantů



2. MÍSTO

Středně velký zlatý čmelák s kombinací bílých diamantů a barevných drahých kamenů nebo diamantů



3. MÍSTO

Malý zlatý čmelák s kombinací bílých diamantů a barevných drahých kamenů nebo diamantů



VŠECHNA DALŠÍ UMÍSTĚNÍ

Malý zlatý čmelák s kombinací bílých diamantů a barevných drahých kamenů nebo diamantů

\+

HODNOTNÝ ŠPERK NEBO JINÉ OCENĚNÍ DLE AKTUÁLNÍHO VÝBĚRU

KRÁLOVSKÝ DVŮR OSOBNÍHO PRODEJE

je určen pro všechny nezávislé kosmetické poradkyně a nezávislé Sales Directors všech úrovní (dále jen kosmetické poradkyně a Sales Directors), kromě nezávislých National Sales Directors (dále jen NSD).

PODMÍNKY:

1. Osobní prodej kosmetické poradkyně nebo Sales Director musí dosáhnout za kvalifikační období výše **minimálně 300 basics**.
2. Kosmetická poradkyně nebo Sales Director, která se chce kvalifikovat v této kategorii, musí být aktivní.*
3. Pokud kosmetická poradkyně postoupí během kvalifikačního období na pozici Sales Director, bude se kvalifikovat v Královském dvoře osobního prodeje Sales Directors. A naopak, pokud Sales Director ztratí status Sales Director během kvalifikačního období a podmínky Královského dvora osobního prodeje splní, bude oceněna v Královském dvoře osobního prodeje kosmetických poradkyň. Aby se Sales Director mohla kvalifikovat v kategorii pro Sales Directors, musí debutovat jako Sales Director nejpozději k 1. 7. 2027.
4. V posledních dvou měsících kvalifikačního období, tedy v červnu a červenci 2027, se započítává produkce maximálně 50 basics měsíčně, tj. v červnu max. 50 basics a v červenci max. 50 basics.
5. V případě shodných výsledků rozhoduje o prvních 3 místech počet nových kosmetických poradkyň získaných za dané kvalifikační období do 1. linie, jejichž prodej od okamžiku podpisu smlouvy v Mary Kay do konce kvalifikačního období představuje minimálně 9 basics a které jsou aktivní.*
6. Minimální měsíční týmová produkce Sales Director, která se chce v této kategorii kvalifikovat, je 80 basics. Pod měsíční minimum týmové produkce může Sales Director klesnout maximálně 3x v průběhu kvalifikačního období (neplatí pro kosmetické poradkyně).

KRÁLOVSKÝ DVŮR SDÍLENÍ PŘÍLEŽITOSTI

je určen pro všechny nezávislé kosmetické poradkyně a nezávislé Sales Directors všech úrovní (dále jen kosmetické poradkyně a Sales Directors) kromě nezávislých NSD.

PODMÍNKY:

1. Kosmetická poradkyně / Sales Director musí přivést za kvalifikační období do své 1. linie **minimálně 22 nových kosmetických poradkyň**, jejichž prodej od okamžiku podpisu smlouvy v Mary Kay do konce kvalifikačního období činí minimálně 9 basics a které jsou aktivní na konci kvalifikačního období.*
2. V posledních 2 měsících kvalifikačního období, tedy v červnu a v červenci 2027, se započte maximálně 5 nových osobních kosmetických poradkyň měsíčně, jejichž prodej od okamžiku podpisu smlouvy s Mary Kay do konce kvalifikačního období činí minimálně 9 basics a jsou aktivní*, tj. v červnu 5 a v červenci 5.
3. Kosmetická poradkyně / Sales Director, která se chce kvalifikovat v této kategorii, musí být aktivní na konci kvalifikačního období.*
4. V případě shodných výsledků rozhoduje osobní prodej kosmetické poradkyně / Sales Director za kvalifikační období.

KRÁLOVSKÝ DVŮR NEJLEPŠÍCH TÝMŮ

je určen pro nezávislé Sales Directors všech úrovní (dále jen Sales Directors) kromě nezávislých NSD.

PODMÍNKY:

1. Týmová produkce vlastního týmu Sales Director musí **činit za kvalifikační období minimálně 2 400 basics**.
2. Produkce offspringů se nezapočítává.
3. Sales Director, která se chce kvalifikovat v této kategorii, musí být aktivní.*
4. V případě shodných výsledků rozhoduje osobní prodej Sales Director za kvalifikační období.
5. První tři týmy budou oceněné na Výroční konferenci.

DVOJITÉ HVĚZDNÉ OCENĚNÍ ÚSPĚCHU



je určeno pro všechny nezávislé kosmetické poradkyně a nezávislé Sales Directors všech úrovní (dále jen kosmetické poradkyně a Sales Directors) kromě nezávislých NSD.

- Kosmetická poradkyně se kvalifikuje na toto ocenění v případě, že se umístí v kategorii Královský dvůr osobního prodeje kosmetických poradkyň a zároveň se umístí v kategorii Královský dvůr sdílení příležitosti.
- Sales Director se kvalifikuje na toto ocenění v případě, že se umístí ve dvou ze tří následujících kategorií:
  - Královský dvůr osobního prodeje nezávislé Sales Directors
  - Královský dvůr sdílení příležitosti
  - Královský dvůr nejlepších týmů
- Kosmetická poradkyně / Sales Director, která splní výše uvedené podmínky, bude oceněna na pódiu v rámci Výroční konference.

TROJITÉ HVĚZDNÉ OCENĚNÍ ÚSPĚCHU



je určeno pro nezávislé Sales Directors (dále jen Sales Directors) kromě nezávislých NSD.

- Sales Director se kvalifikuje na toto ocenění v případě, že se umístí ve všech třech následujících kategoriích:
  - Královský dvůr osobního prodeje nezávislých Sales Directors
  - Královský dvůr sdílení příležitosti
  - Královský dvůr nejlepších týmů
- Sales Director, která splní výše uvedené podmínky, bude oceněna na pódiu v rámci Výroční konference.

* Při vyhodnocování programů a výzev rozhoduje status kosmetické poradkyně k poslednímu dni v měsíci. Kosmetické poradkyně jsou odpovědné za daňové závazky spojené se získáním a přijetím výher a ocenění.

** Vyobrazená trofej je pouze ilustrační ocenění.

SPRÁVNÝ SMĚR - PROGRAM PRO NOVÉ NEZ. SALES DIRECTORS

PRO SEMINÁRNÍ ROK 2026/2027

PODMÍNKY:

první 3 měsíce od debutu:

- dosáhnout min. týmovou produkci **240 basics** celkem za 3 měsícee
- dosáhnout **min. 80 basics** týmové produkce každý měsíc kvalifikačního období
- rozšířit svou 1. linii o **3 nové** aktivní nezávislé kosmetické poradkyně

OCENĚNÍ PRO NOVÉ NEZ. D:

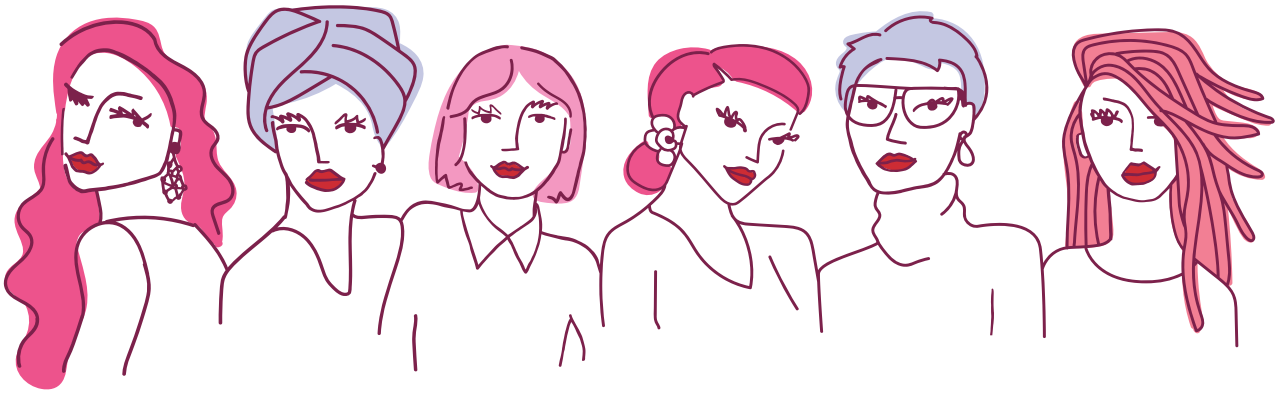
- Sako pro nezávislou Sales Director ZDARMA*
- Blahopřání a pohoštění s generální ředitelkou pro Mary Kay CZ/SK/HU Edit Szabóovou v průběhu vybraného školení organizovaného společností
- Fotografie nez. Sales Director s týmem v časopise Applause

FINANČNÍ BONUS PRO NOVOU NEZÁVISLOU SALES DIRECTOR

(Kvalifikační období: 12 měsíců od debutu nové nez. Sales Director)

- **3 750 Kč/měsíc** v případě, že jsou v daném měsíci splněné tyto podmínky:
  - min. měsíční týmová produkce **80 basics**
  - **min. 3 nové aktivní** nezávislé kosmetické poradkyně **v tíme**

  DOHROMADY ZA **12 MĚSÍCŮ** můžete získat až **45 000 Kč**. (*Suma vypočítaná v případě získání bonusu každý měsíc od debutu.)*



* Kostým pro nezávislou Sales Director získáte jen v případě, že splníte program Správný směr a kostým si objednáte nejpozději do 12 měsíců od svého debutu na pozici nezávislé Sales Director. Více informací o tom, jak si tento nárok uplatnit, najdete na MK InTouch®.

Jako nezávislá kosmetická poradkyně byste měla respektovat filozofii společnosti Mary Kay, řídit se pravidly a ustanoveními uzavřených smluv a řídit se zlatým pravidlem. Abyste mohla ocenění za splnění programu/výzvy získat, musí být vaše jednání po dobu trvání programu/výzvy a v době oceňování v souladu s principy společnosti Mary Kay. Společnost si dále vyhrazuje právo na diskvalifikaci nezávislé kosmetické poradkyně v případě porušení smluvních podmínek a pravidel spolupráce.







DALLAS 2027

Kvalifikační období:
1. 5. 2026 – 30. 4. 2027

Určeno pro nezávislé Sales Directors všech úrovní.

KATEGORIE, VE KTERÝCH SE MŮŽETE NA VÝROČNÍ KONFERENCI DO DALLASU KVALIFIKOVAT:

1. KATEGORIE: TVORBA OFFSPRINGŮ

Určená pro nezávislé Sales Directors všech úrovní
(s datem debutu do 1. 2. 2025), kromě nezávislých National Sales Directors.

2. KATEGORIE: NOVÉ NEZÁVISLÉ SALES DIRECTORS

Určená pro všechny nové nezávislé Sales Directors debutující v období
od 1. 3. 2026 do 1. 2. 2027.

3. KATEGORIE: ROSTOUCÍ NEZÁVISLÉ SALES DIRECTORS

Určená pro všechny nezávislé Sales Directors debutující v období
od 1. 3. 2025 do 1. 2. 2026.

4. KATEGORIE: NEZÁVISLÉ NATIONAL SALES DIRECTORS

Určená pro nezávislé National Sales Directors.

TIP PRO VÁS

Podrobné podmínky najdete na MK InTouch®.

Jako nezávislá kosmetická poradkyně byste měla respektovat filozofii společnosti Mary Kay, řídit se pravidly a ustanoveními uzavřených smluv a řídit se zlatým pravidlem. Abyste mohla ocenění za splnění programu/výzvy získat, musí být vaše jednání po dobu trvání programu/výzvy a v době oceňování v souladu s principy společnosti Mary Kay. Společnost si dále vyhrazuje právo na diskvalifikaci nezávislé kosmetické poradkyně v případě porušení smluvních podmínek a pravidel spolupráce. Upozorňujeme, že podmínkou pro účast je platný biometrický pas a platný dokument ESTA nebo vízum.



ZÁJEZD* PRO TOP NEZÁVISLÉ *SALES DIRECTORS 2027*

Kvalifikační období: 1. 3. 2026 – 28. 2. 2027

Týdenní zahraniční pobyt pro nejlepší nezávislé Sales Directors s manžely v exkluzivním hotelu a exotické lokalitě. Speciální program pro tuto skupinu zahrnuje kromě odpočinku také školení.







„Když narazíte na překážku, proměňte ji v příležitost. Máte volbu. Buď ji překonáte a zvítězíte nebo ji dovolíte, aby překonala ona vás a prohrajete. Ta volba je vaše a pouze vaše. Udělejte těch pár kroků navíc, do kterých se ostatním nechce. Je mnohem lepší být vyčerpaná úspěchem než odpočinutá díky neúspěchu.“

Mary Kay







Obrázky jsou ilustrační.

Jako nezávislá poradkyně byste měla respektovat filosofii společnosti Mary Kay, řídit se pravidly a ustanoveními uzavřených smluv a řídit se zlatým pravidlem. Abyste mohla ocenění za splnění programu/výzvy získat, musí být vaše jednání po dobu trvání programu/výzvy a v době oceňování v souladu s principy společnosti Mary Kay. Společnost si dále vyhrazuje právo na diskvalifikaci nezávislé kosmetické poradkyně v případě porušení smluvních podmínek a pravidel spolupráce. Upozorňujeme, že podmínkou pro účast na zájezdu je cestovní biometrický pas platný minimálně 6 měsíců po termínu vstupu do země pobytu. Tato podmínka se může lišit podle dané destinace.

*Nejedná se o zájezd ve smyslu zákona č. 89/2012 Sb. (občanský zákoník) a souvisejících právních předpisů.

Podrobné podmínky najdete na MK InTouch®.

AUTO S MARY KAY

Program určený pro nezávislé Sales Directors na všech úrovních kromě nezávislých National Sales Directors a nezávislých Sales Directors, které předložily Závazek ke vstupu do NIQ nebo jsou právě v kvalifikačním období NIQ (dále jen Sales Directors a National Sales Directors).



PODMÍNKY PROGRAMU AUTO S MARY KAY:

I. KVALIFIKAČNÍ OBDOBÍ (6 měsíců; tj. 2 po sobě jdoucí seminární čtvrtletí)

1. Do kvalifikace na program Auto s Mary Kay je možné vstoupit 4x ročně, a to vždy na začátku seminárního čtvrtletí. Program bude vyhodnocen vždy po ukončení seminárního čtvrtletí, kvalifikační období není možné zkrátit.
2. V případě, že se rozhodnete vstoupit do kvalifikačního období, je potřebné, abyste doručila společnosti Mary Kay vyplněný Závazek nezávislé Sales Director ke vstupu do programu Auto s Mary Kay, a to nejpozději 2 pracovní dny před koncem posledního měsíce seminárního čtvrtletí, který předchází seminárnímu čtvrtletí, v kterém do kvalifikace vstupujete.
3. Musíte **dosáhnout týmovou produkci min. 780 basics za každé seminární čtvrtletí během dvou po sobě následujících seminárních čtvrtletí.**
4. Produkce offspringů se nezapočítává v kvalifikačním období ani po dobu trvání programu.
5. Po dobu celého kvalifikačního období musíte **plnit minimální týmovou měsíční produkci ve výši 80 basics.**
6. Během celého kvalifikačního období musíte být aktivní.

II. TRVÁNÍ PROGRAMU

Trvání 48 měsíců (16 po sobě následujících seminárních čtvrtletí) u automobilu **Mercedes-Benz třídy GLA**

1. Do období trvání programu postupujete pouze po splnění všech podmínek kvalifikačního období.
2. Po uplynutí kvalifikačního období je třeba **dosáhnout týmovou produkci min. 780 basics za každé seminární čtvrtletí** (průměr 260 basics za měsíc).
3. V případě, že dosáhnete během některého ze seminárních čtvrtletí v období trvání programu týmové produkce vyšší než 780 basics a následující seminární čtvrtletí minimální požadovanou týmovou produkci 780 basics nesplníte, můžete si týmovou produkci z předchozího čtvrtletí přesahující povinné minimum (tj. produkci nad 780 basics) započíst v následujícím čtvrtletí. Produkci přesahující požadovaných 780 basics je možné převést jen do následujícího seminárního čtvrtletí.
4. Po celou dobu trvání programu musíte být aktivní.
5. Po splnění podmínek kvalifikačního období podepíšete smlouvu se společností Mary Kay, kterou se zavazujete plnit podmínky programu Auto s Mary Kay, a jste povinna řídit se a dodržovat veškeré náležitosti vyplývající z této smlouvy.
6. Přímo s leasingovou společností podepíšete smlouvy a dokumenty týkající se operativního leasingu. Zároveň jste povinna podepsat všechny ostatní dokumenty a smlouvy týkající se leasingu a jste povinna řídit se a dodržovat veškeré náležitosti vyplývající z těchto dokumentů a smluv.

NEPLNĚNÍ POVINNÉ PRODUKCE

1. Během kvalifikačního období je požadovaná min. produkce 780 basics za seminární čtvrtletí. Pokud nesplníte tuto minimální produkci během některého ze seminárních čtvrtletí kvalifikačního období, nemáte možnost postoupit do dalšího období trvání programu. Máte možnost znovu začít kvalifikační období na začátku následujícího seminárního čtvrtletí nebo kteréhokoli dalšího seminárního čtvrtletí.
2. V případě, že nesplníte předepsanou povinnou produkci během období trvání programu, jste povinna uhradit poměrnou část leasingové splátky a poměrnou část pojištění automobilu za celé seminární čtvrtletí, během kterého jste nesplnila stanovenou požadovanou produkci, na základě dosažené produkce (včetně týmové produkce, kterou jste započetla z předchozího seminárního čtvrtletí) podle následující tabulky:

Dosažená úroveň požadované týmové produkce v předchozím semin. čtvrtletí po dobu trvání programu (v basics)	Poměrná část leasingových splátek a pojištění hrazených Sales Director (v %)
780 b.u. a více	0 %
700 – 779,99	20 %
600 – 699,99	40 %
550 – 599,99	50 %
480 – 549,99	60 %
390 – 479,99	80 %
389,99 a méně	100 %

REKVALIFIKACE

1. V případě, že máte zájem nadále pokračovat v programu Auto s Mary Kay po ukončení předcházejícího programu, můžete v něm pokračovat, a to po splnění aktuálních podmínek pro kvalifikační období.
2. V tomto případě je potřebné, abyste doručila společnosti Mary Kay vyplněný Závazek nezávislé Sales Director ke vstupu do programu Auto s Mary Kay, a to nejpozději 2 pracovní dny před koncem posledního měsíce seminárního čtvrtletí, který předchází seminárnímu čtvrtletí, ve kterém do rekvalifikace vstupujete.
3. Pokud splníte podmínky, začnete po ukončení nový program, pro který platí v té době aktuální podmínky programu Auto s Mary Kay.
4. Pokud nesplníte podmínky kvalifikačního období, můžete se pokusit o další vstup do programu Auto s Mary Kay v kterémkoliv z následujících seminárních čtvrtletích bez omezení.

Uvedené podmínky programu Auto s Mary Kay jsou zkrácenou verzí podrobných podmínek tohoto programu a Sales Director je povinna řídit se výhradně podrobnými podmínkami uvedenými na MK InTouch®.

Tyto podmínky platí do odvolání a společnost Mary Kay si vyhrazuje právo je aktualizovat.

Jako nezávislá kosmetická poradkyně byste měla respektovat filozofii společnosti Mary Kay, řídit se pravidly a ustanoveními uzavřených smluv a řídit se zlatým pravidlem. Abyste mohla ocenění za splnění programu/výzvy získat, musí být vaše jednání po dobu trvání programu/výzvy a v době oceňování v souladu s principy společnosti Mary Kay. Společnost si dále vyhrazuje právo na diskvalifikaci nezávislé kosmetické poradkyně v případě porušení smluvních podmínek a pravidel spolupráce.

*PROGRAMY** PRO NEZÁVISLÉ NSD

NSD ASSEMBLY 2027

Školení pro evropské nezávislé NSD

- Termín a místo konání bude upřesněno.



Nezávislé NSD mají možnost se kvalifikovat na růžový automobil značky Mercedes-Benz. Podrobné informace o podmínkách programu jsou k dispozici v brožure Výhody pozice nezávislé NSD, kterou naleznete na MK InTouch®.

NSD SUMMIT 2027

- Kvalifikační období: 05/2026 – 04/2027
- Summit – Osaka, Japonsko v termínu 31. 5. – 6. 6. 2027.
- Inner Circle – Kjóto, Japonsko v termínu 6.6. – 9. 6. 2027.
- Debutujte jako nová nezávislá National Sales Director v období kvalifikace na NSD Summit a mějte minimálně 10 offspringů nezávislých Sales Directors v 1. linii na konci kvalifikace (1. duben 2027).
- Buďte na mezinárodní úrovni:
  - > Mějte 12 offspringů nezávislých Sales Directors v 1. linii, z toho 6 na pozici nezávislé Senior Sales Director

    ANEBO
  - > Mějte 11 offspringů nezávislých Sales Directors v 1. linii, z toho 7 na pozici nezávislé Senior Sales Director

    ANEBO
  - > Mějte 10 offspringů nezávislých Sales Directors v 1. linii, z toho 8 na pozici nezávislé Senior Sales Director

    ANEBO
  - > Mějte 9 offspringů nezávislých Sales Directors v 1. linii, z toho 9 na pozicii nezávislé Senior Sales Director
- Zvyšte počet offspringů nezávislých Sales Directors v 1. linii o 1 nezávislou Sales Director nebo o 1 nezávislou Senior Sales Director a mějte minimálně 10 offspringů nezávislých Sales Directors v 1. linii na konci kvalifikačního období (1. duben 2027).
- Dosáhněte statusu Inner Circle (na základě výsledků předcházejícího seminárního roku).
- Dosáhněte statusu Diamond Circle (na základě výsledků předcházejícího seminárního roku) a zároveň mějte minimálně 8 offspringů nezávislých Sales Directors v 1.linii.
- Dosáhněte minimální produkce NSD oblasti, která bude odpovídat 50násobku minimální požadované týmové produkce nezávislé Sales Director za 12 měsíců a zároveň zvyšte produkci NSD oblasti v lokální měně v porovnaní s předcházejícím kvalifikačním obdobím na NSD Summit minimálně o 5 %. Produkce oblasti se bude vypočítávat z produkce offspringů ze všech linií nepřiřazené NSD oblasti na základě výsledků 12 měsíců kvalifikačního období na NSD Summit, které končí 31. 3. 2027.
- Zájezdu na NSD Summit se nezávislá NSD zúčastní se svým manželem/partnerem.



PROGRAM DIAMOND CIRCLE

V programu Diamond Circle se kvalifikujete, jakmile dosáhnete požadované výše v NSD provizích během kvalifikačního období od 08/2026 do 07/2027.

Podrobné informace o podmínkách programu jsou k dispozici v brožuře Výhody pozice nezávislé NSD, kterou naleznete na MK InTouch®.

OCENĚNÍ:

- zlatý odznak Diamond Circle (získáte ho, pokud splníte kvalifikační podmínky poprvé)
- diamant do náramku



PROGRAM INNER CIRCLE

V programu Inner Circle se kvalifikujete, jakmile dosáhnete požadované výše v NSD provizích během kvalifikačního období od 08/2026 do 07/2027.

Podrobné informace o podmínkách programu jsou k dispozici v brožuře Výhody pozice nezávislé NSD, kterou naleznete na MK InTouch® .

OCENĚNÍ:

- zlatý odznak Inner Circle (získáte ho, pokud splníte kvalifikační podmínky poprvé)
- 2 diamanty do náramku
- extra zájezd v rámci NSD Summitu 2028
- možnost letět na NSD Summit 2028 v třídě business

* Uvedené programy jsou jen výběrem ze všech programů určených pro nezávislé NSD a některé podmínky jsou zkráceny. Pokud vás zajímají všechny výhody pozice nezávislé NSD a způsob zápočtu provizí, klikněte na MK InTouch® .

OCENĚNÍ *GO-GIVE*

Ocenění Go-Give je nejprestižnějším tradičním oceněním společnosti, Mary Kay, nejhezčí pocta, kterou může nezávislá Sales Director *(všech úrovní kromě nezávislé National Sales Directors)* získat, ztělesňující základní princip firmy – **DÁVAT VÍC NEŽ BRÁT**. Toto ocenění patří ženám, které mají „srdce na dlani", jsou připravené vždy pomoci a představují naši naději pro budoucnost. První ocenění Go-Give bylo uděleno v roce 1978 jako památka na Sue Z. Vickers, která v tomto roce tragicky zemřela. Sue během svého působení s Mary Kay ovlivnila životy tisíců žen v Americe svým nezištným chováním. Princip **dávat víc než brát** bude i v budoucnu představovat důležitý základní kámen společnosti Mary Kay. Pokud budou všechny nezávislé kosmetické poradkyně a nezávislé Sales Directors usilovat o zavedení tohoto pravidla do svého podnikání, bude to znamenat potvrzení nejvyšší profesionální úrovně, bezúhonnosti a čestnosti.Základy této společnosti pak zůstanou pevné, tak jak o tom snila sama zakladatelka Mary Kay Ash.

„Pamatujte si, že štěstí a úspěch v Mary Kay jsou podmíněné pomocí druhým. Vaše kariéra bude vzkvétat úměrně k množství péče a lásky, kterou přinesete do života ostatních."

Mary Kay



PRAVIDLA HLASOVÁNÍ:

Každá nezávislá kosmetická poradkyně má na každé seminární čtvrtletí jeden hlas, který může odevzdat nezávislé Sales Director, která podle ní nejvíce ztělesňuje základní principy společnosti. Hlasování probíhá na Mary Kay InTouch℠.

- Každé čtvrtletí je nezávislými kosmetickými poradkyněmi zvolena jedna nezávislá Sales Director, která se stane držitelkou Go-Give daného čtvrtletí.
- Na Výroční konferenci je ze čtyř čtvrtletních držitelek vybrána jedna, která získá ocenění Go-Give za uplynulý seminární rok.
- Nezávislá Sales Director, která splnila podmínky a obdržela nejvíce hlasů získá zlatou brož Go-Give s diamanty a bude jí předán putovní pohár Go-Give, šerpa Go-Give, korunka a květiny.
- Hlasování probíhá na www.marykayintouch.cz nebo můžete pro rychlý přístup k dotazníku načíst QR kód, který je vždy uveden v časopise Applause.



I vy můžete pomoci zachovat tento princip tím, že ho zařadíte do svého každodenního života a stane se přirozenou součástí vašeho jednání i vás samých.

ONLINE NÁSTROJE
PRO ROZVOJ VAŠEHO PODNIKÁNÍ



MARY KAY

Mary Kay (Czech Republic), s. r. o.
tel.: 296 114 111
www.marykay.cz

WHATSAPP:
733 790 030
(pouze pro textovou komunikaci)

@ MaryKayCZSK

Kontaktovat nás můžete také přímo z Mary Kay InTouch® prostřednictvím **Moje požadavky**

Aplikace Interaktivní katalogy

Aplikace Link & Learn

IOS ANDROID
Aplikace Mary Kay InTouch®