VÁNOČNÍ

pracovní sešit

LISTOPAD · PROSINEC 2026

Pro krásné dárky, spokojené zákaznice a promyšlený závěr roku.

ALICE PAVLŮ / MARY KAY
INTERNÍ TÝMOVÝ MATERIÁL

VÁNOČNÍ PŘÍPRAVY ZAČÍNAJÍ PRÁVĚ TEĎ!

START V SOBOTU 24. ŘÍJNA 2026.

24.–31. října | Naplánujte si svůj vánoční úspěch.

Čím dříve začnete, tím více prostoru budete mít
pro své zákaznice, příležitosti i vlastní pohodu v nejkrásnějším období roku.

☐ **1. PLÁNUJTE S PŘEDSTIHEM**

Vyberte dárkové produkty, připravte si balíčky a nabídky, které si vaše zákaznice zamilují.

☐ **2. OSLŇUJTE SVÝMI NABÍDKAMI**

Podívejte se na svůj kalendář, naplánujte klíčové termíny a vytvořte si prostor na setkání, Beauty Party a osobní oslovení.

☐ **MŮJ VÁNOČNÍ CÍL:**

Oslovte své zákaznice včas, inspirujte je a buďte jejich průvodkyní vánočními nákupy.

3. Budujte vztahy _____

Koho oslovím jako první: _____

Mé první termíny: _____

LISTOPAD • Setkání, Beauty Party a výběr dárků.

PROSINEC • Dokončení objednávek, předání dárků a péče o zákaznice.

První krok k vašim vánočním výsledkům začíná už teď.

Vánoce začínají plánem

Pracovní sešit propojuje seznamy přání, dárkový servis, zákaznickou péči a objednávky.

01

1. Připrav se

V listopadu stanov cíl, nabídku, seznam zákaznic a základní sklad produktů.

02

2. Buď vidět

Průběžně nabízej osobní doporučení, hodinky krásy, dárkové inspirace a pohodlné objednání.

03

3. Dotáhni servis

V prosinci hlídej termíny předání, komunikuj poslední možnosti objednání a naplánuj leden.

04

4. Vyhodnoť

Zapiš dosažené výsledky, poznatky a tipy, co zopakovat příští rok.

MOJE HLAVNÍ VÁNOČNÍ MOTTO / MOTIVACE

Co chci letos dokázat?

Cíl si nastav podle vlastní kapacity, ne podle cizích očekávání.

CÍL PRODEJE V KČ

ROZPOČET NA ZÁSOBY V KČ

POČET OSLOVENÝCH ŽEN

POČET HODINEK KRÁSY

TŘI NEJDŮLEŽITĚJŠÍ KROKY, KTERÉ MI PŘINESOU VÝSLEDKY

1

2

3

Listopad 2026

Prostor pro schůzky, objednávky, doručení a osobní termíny.

PO	ÚT	ST	ČT	PÁ	SO	NE
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27 TIP: RŮŽOVÝ VÍKEND	28	29 1. ADVENT
30						

POZNÁMKY A PRIORITY

Listopad: rozjeď dárkovou sezonu

Priorita je mít komu, co a jak nabídnout. Úkoly jsou inspirací, ne povinností.

- [ ] Sepiš seznam stálých a VIP zákaznic a doplň jejich přání.
- [ ] Nabídni Vánoční list přání a vysvětli, jak ho používat.
- [ ] Vyber konkrétní tipy na dárky dle rozpočtu a typu obdarované.
- [ ] Připrav menší výběr produktů k okamžitému odběru.
- [ ] Zorganizuj vánoční hodinky krásy / dárkovou Beauty Party.
- [ ] Připrav obaly, přáníčka, štítky a způsob doručení.
- [ ] Sestav plán příspěvků a osobních zpráv pro listopad.
- [ ] Naplánuj vlastní listopadovou prodejní akci, pokud ji chceš pořádat.

NEJBLIŽŠÍ TŘI TERMÍNY / ZÁVAZKY

Dárky bez zbytečného stresu

Co zákaznicím nabídneš ty? Vyber služby, které reálně zvládneš.

Dárkové poradenství
Výběr produktu podle potřeb a přání.

Balení dárků
Dárkový obal, kartička či osobní věnování.

Připravené dárkové tipy
Varianty pro různé věkové skupiny a rozpočty.

Osobní předání / doprava
Vyjasni si možnosti a poslední termíny.

Péče po Vánocích
Doporučení, návody a opětovné objednávky.

MOJE KONKRÉTNÍ NABÍDKA ZÁKAZNICÍM

List přání, který šetří čas

Když víš, co zákaznice skutečně přeje, můžeš poradit s dárkem mnohem přesněji.

01

1. Zjisti přání

Při schůzce nabídni zákaznici list přání a nech ji vybrat oblíbené produkty.

02

2. Domluv kontakt

Zeptej se, zda chce, abys její tipy sdílela s konkrétním obdarovávajícím. Kontakt si vyžádej se souhlasem.

03

3. Navrhni dárek

Oslov pouze kontakty, u nichž máš odpovídající svolení, a nabídni pomoc podle rozpočtu.

04

4. Zařiď předání

Potvrď dostupnost, cenu, balení a termín. Nezapomeň poděkovat.

VZOR PŘÁTELSKÉHO OSLOVENÍ (PO SVOLENÍ)

„Dobrý den, jsem kosmetická poradkyně [jméno]. [Jméno zákaznice] mi dovolila podělit se s Vámi o pár tipů na dárky, které by jí udělaly radost. Pokud ještě vybíráte, ráda poradím i podle Vašeho rozpočtu. Mohu Vám poslat několik možností?“

Listopadový růžový víkend

27.–30.listopadu 2026. Plán pro případnou vlastní akci poradkyně, nikoli potvrzená firemní akce.

PÁTEK 27. 11.

Zahájení a výběr tipů

SOBOTA 28. 11.

Osobní servis a doporučení

NEDĚLE 29. 11.

Adventní inspirace

PONDĚLÍ 30. 11.

Připomenutí a uzavření

Dej zákaznicím vědět

Vzorový harmonogram komunikace. Přizpůsob si ho své nabídce a pravidlům Mary Kay.

16.–22. 11.

Představení dárkového servisu

Příspěvek + osobní oslovení VIP zákaznic.

23.–26. 11.

Připomenutí a předvýběr

Ukázky dárkových tipů a připomenutí listů přání.

27.–30. 11.

Vlastní růžový víkend

Zveřejni skutečné podmínky a nabídku, pokud akci pořádáš.

1.–13. 12.

Výběr dárků v klidu

Zákaznické konzultace, Beauty Party, balení.

14.–23. 12.

Závěrečný servis

Sděl poslední ověřené termíny objednávek a předání.

27.–31. 12.

Poděkování a navázání

Poděkování, doporučení péče, nabídka lednových schůzek.

Co zákaznicím napsat?

Praktickénávrhy.Doplňsvéskutečnétermíny,podmínky a kontakty.

PRVNÍ ZPRÁVA

„Dobrý den, už přemýšlíte nad vánočními dárky? Letos Vám ráda pomohu s výběrem kosmetiky na míru. Mohu poslat pár tipů podle toho, koho chcete potěšit? “

LIST PŘÁNÍ

„Mám pro Vás vánoční list přání. Stačí napsat oblíbené produkty a případně označit Ježíška, kterému můžeme se svolením napovědět. Chcete svůj?“

PŘIPOMENUTÍ

„Jen krátké připomenutí: pokud chcete mít kosmetické dárky připravené včas, napište mi prosím do [datum]. Ráda poradím i s balením.“

PO VÁNOCÍCH

„Doufám, že Vám Vánoce udělaly radost. Pokud chcete poradit s používáním nového produktu nebo si domluvit lednovou hodinku krásy, jsem tu pro Vás.“

Prosinec 2026

Prostor pro schůzky, objednávky, doručení a osobní termíny.

PO	ÚT	ST	ČT	PÁ	SO	NE
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24 ŠTĚDRÝ DEN	25 1. SVÁTEK	26 2. SVÁTEK	27
28	29	30	31 SILVESTR			

POZNÁMKY A PRIORITY

Prosinec: dokonči skvělý servis

Nákupní sezona je intenzivní. Jasně komunikované možnosti jsou důležitější než sliby.

- [ ] Připomeň zákaznicím jejich vyplněné listy přání.
- [ ] Ověř aktuální dostupnost produktů a podmínky objednání.
- [ ] Uveď poslední skutečně ověřený termín pro doručení.
- [ ] Nabídni hotové dárkové tipy a balení, pokud je máš k dispozici.
- [ ] Pořádej adventní Beauty Party a ukázky jednoduchého líčení.
- [ ] Zkontroluj nepotvrzené objednávky a způsoby předání.
- [ ] Poděkuj zákaznicím za letošní spolupráci.
- [ ] Domluv si první lednová setkání a následnou péči.

POSLEDNÍ TERMÍN, KTERÝ MOHU ZÁKAZNICÍM SLÍBIT

CO MÁM JEŠTĚ PŘIPRAVENO SKLADEM?

Dárek podle přání, ne podle ceny

Kategorie jsou inspirací. Konkrétní produkty a ceny si doplň podle aktuální nabídky.

PRO MAMINKU

Péče o pleť, ruce, vůně.

PRO KAMARÁDKU

Lesk na rty, maska, drobná radost.

PRO PARTNERA

Vůně a péče o tělo.

PRO SEBE

Oblíbené stálice, novinky k vyzkoušení.

SEZNAM OVĚŘENÝCH PRODUKTŮ, VARIANT A CEN

Vánoční servis v jednom přehledu

Stačí několik poznámek, aby se na žádnou zákaznici nezapomnělo.

ZÁKAZNICE	CO SI PŘEJE	DOMLUVENO	PŘEDÁNO

Zapisuj pouze údaje nezbytné pro zákaznický servis a zacházej s nimi bezpečně.

Moje vánoční Beauty Party

Jednoduchý checklist pro příjemné setkání se zákaznicemi.

DATUM, MÍSTO, POČET HOSTŮ

- [ ] Mám připravené produkty k vyzkoušení a hygienické pomůcky.
- [ ] Mám ověřený výběr produktů a jejich ceny.
- [ ] Mám u sebe listy přání a dárkovou inspiraci.
- [ ] Hosté znají místo, čas a délku setkání.
- [ ] Připravila jsem způsob objednání a následné komunikace.
- [ ] Po skončení pošlu poděkování a domluvené informace.

MOJE NABÍDKA / HLAVNÍ TÉMA

100 tváří: moje cesta

Každéčíslovybarvipoosobnímneboonlinekosmetickém setkání.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

Moje skutečnost: _____ / 100 • Počet nových zákaznic: _____

Co mi Vánoce přinesly?

Od obratu odlišuj vlastní náklady. Nejde o výdělek ani garanci zisku.

TRŽBY Z PRODEJE (KČ)

Součet inkasovaných prodejních cen.

NÁKUP PRODUKTŮ (KČ)

Pořizovací hodnota prodaných produktů.

DALŠÍ NÁKLADY (KČ)

Balení, doprava a další náklady.

ORIENTAČNÍ VÝSLEDEK (KČ)

Tržby − nákup prodaného zboží − další náklady.

CO SE POVEDLO A CO CHCI PŘÍŠTĚ ZLEPŠIT?

Vánoce končí, vztahy pokračují

Navazující kontakt a zákaznická péče přinášejí hodnotu i v novém roce.

01

PODĚKOVAT

Poděkuj za důvěru a zeptat se na spokojenost s produkty.

02

PORADIT

Nabídni pomoc s používáním nebo výběrem péče.

03

NAVÁZAT

Domluv lednovou hodinku krásy či konzultaci.

04

VYHODNOTIT

Sepiš, co se v sezoně osvědčilo.

TŘI KONKRÉTNÍ LEDNOVÉ KROKY

Pro všechny dobré nápady

Co nechceš zapomenout, napiš sem.

VÁNOČNÍ

strategie 2026

LISTOPAD · PROSINEC 2026

Pro krásné dárky, spokojené zákaznice a promyšlený závěr roku.

ALICE PAVLŮ / MARY KAY
INTERNÍ TÝMOVÝ MATERIÁL

Jedna stránka, jasný směr

Přelož velké vánoční cíle do malých, proveditelných kroků.

MOJE PROČ A MOJE VÁNOČNÍ VIZE

CO CHCI V LISTOPADU DOKÁZAT

CO CHCI V PROSINCI DOKÁZAT

JAK POZNÁM, ŽE SE MI TO POVEDLO

8 týdnů, 8 příležitostí

Orientační období od začátku listopadu po Vánoce. Doplň své konkrétní kroky.

2.–8. 11.	**Seznam zákaznic a přání**
9.–15. 11.	**První dárkové konzultace**
16.–22. 11.	**Pravidelná komunikace**
23.–29. 11.	**Případná listopadová kampaň**
30. 11.–6. 12.	**Adventní nabídka a schůzky**
7.–13. 12.	**Dárkový servis a předávání**
14.–20. 12.	**Finální ověřené termíny**
21.–27. 12.	**Předání, poděkování, klid**

Od přání po předání

Prodej je jen jedna část dobrého zákaznického servisu.

01

OSLOVENÍ

Oslov zákaznici s konkrétním důvodem.

02

POTŘEBA

Zeptej se, koho chce potěšit a jaký má rozpočet.

03

DOPORUČENÍ

Doporuč dostupný produkt, který dává smysl.

04

OBJEDNÁVKA

Potvrď cenu, dostupnost, způsob platby a předání.

05

PODĚKOVÁNÍ

Po předání se ujisti o spokojenosti.

KDE SI CHCI ZLEPŠIT PROCES?

Čísla, která ti pomohou

Nemusíš sledovat všechno. Začni několika smysluplnými ukazateli.

OSLOVENÉ ZÁKAZNICE

PLÁN _____

SKUTEČNOST _____

SCHŮZKY / BEAUTY PARTY

PLÁN _____

SKUTEČNOST _____

PŘEDANÉ DÁRKY

PLÁN _____

SKUTEČNOST _____

TRŽBY (KČ)

PLÁN _____

SKUTEČNOST _____

NÁKLADY (KČ)

PLÁN _____

SKUTEČNOST _____

PÉČE PO NÁKUPU

PLÁN _____

SKUTEČNOST _____

Co si odnesu do roku 2027?

Oslav to, co se povedlo, a zaznamenej drobná zlepšení.

NEJLEPŠÍ NÁPAD

NEJVĚTŠÍ POUČENÍ

PRVNÍ LEDNOVÝ KROK