

¡NUEVO! LÍNEA MARY KAY® SKIN CARE

Productos esenciales del cuidado de la piel que ayudan a mantener una piel limpia y saludable



plan de acción

PARA CONSULTORAS DE BELLEZA INDEPENDIENTES

Mary Kay está sumamente emocionada de presentar la **NUEVA** línea *Mary Kay® Skin Care* que se lanzará durante el periodo promocional de verano. Estos productos esenciales son adecuados para todo tipo de piel, incluyendo la piel sensible. Además, tanto el limpiador como la crema facial están disponibles en fórmulas hidratante y matificante. Esta nueva línea del cuidado de la piel es ideal para quienes buscan un régimen del **cuidado de la piel sencillo** pero que aún no están listos para los productos para desafiar el envejecimiento.

Con el lanzamiento de la *Mary Kay® Skin Care*, el régimen *Botanical Effects®* será discontinuado. Esto te da una excelente oportunidad de comunicarte con tus clientes actuales del régimen *Botanical Effects®* para dejarles saber sobre la **NUEVA** línea *Mary Kay® Skin Care*. También te puede ayudar a **ampliar tu cartera de clientes a una nueva generación que busca productos básicos del cuidado de la piel para ayudar a mantener una piel limpia y sana.**

Este plan de acción ofrece consejos prácticos y sugerencias que pueden:

- ▶ Ayudarte a maximizar tus ventas de los productos *Botanical Effects®* (productos del cuidado de la piel en empaques rosa y verde o verde y blanco) a medida que tus clientes hacen la transición a la nueva línea *Mary Kay® Skin Care* o a otros productos y regímenes *Mary Kay®* del cuidado de la piel adecuados para sus necesidades.
- ▶ Ayudarte a elaborar estrategias para llegar a un nuevo mercado de clientes más jóvenes que aún no están listos para un cuidado de la piel para desafiar el envejecimiento. ¡Esto podría transformarse en más clientes y más ventas!

MARY KAY®

MARY KAY®

NUEVA LÍNEA MARY KAY® SKIN CARE | PLAN DE ACCIÓN PARA CBI

COMIENZA A CREAR UNA ESTRATEGIA (Febrero de 2024)

- ▶ **Repasa los nuevos materiales educativos y de mercadeo** en *Mary Kay InTouch*® para familiarizarte con los nuevos productos. Se agregarán más materiales de apoyo a medida que se acerque la fecha del lanzamiento.
- ▶ Evalúa tu inventario actual de productos *Botanical Effects*® y **crea una estrategia para vender tu inventario y hacer pedidos de reposición** hasta que se lance la NUEVA línea *Mary Kay*® *Skin Care*. A continuación encontrarás algunas sugerencias que puedes incluir en tu estrategia:
 - Crea promociones para ayudarte a vender tu inventario actual de productos *Botanical Effects*®. Considera las siguientes ideas:
 - Completa un Comienzo Poderoso (30 caras) cada mes hasta el lanzamiento de la NUEVA línea *Mary Kay*® *Skin Care*.
 - Ofrece un regalo con compra por cada venta de productos *Botanical Effects*® hasta que se lance la NUEVA línea *Mary Kay*® *Skin Care*.
 - Ofrece una recompensa especial para anfitriona por cada fiesta de la línea *Mary Kay*® *Skin Care* que se reserve con anticipación.
- ▶ **Considera cómo invitar a tus clientes actuales del *Botanical Effects*®** a probar diferentes regímenes o productos del cuidado de la piel. ¿Quién debería permanecer en un régimen básico como la NUEVA línea *Mary Kay*® *Skin Care* y quién necesita avanzar a un régimen para desafiar el envejecimiento tal como el *Juego Milagroso*™ *TimeWise*® o el *TimeWise Repair*®? Cuando reserves citas antes del lanzamiento, sería útil preguntarles a los clientes sobre sus necesidades del cuidado de la piel y si ha habido cambios. ¡Haz una lista!
- ▶ **Comienza a identificar clientes** que se beneficiarían de la NUEVA línea *Mary Kay*® *Skin Care*:

Cientes actuales:

- **Cientes más jóvenes nuevos en el cuidado de la piel** que buscan algo sencillo para empezar a crear hábitos para una piel saludable.
- **Los clientes de *Botanical Effects*®** que estén interesados en una rutina similar que es suave, eficaz y adecuada para piel sensible.

Nota importante:

Querrás mantener a tus clientes del *Juego Milagroso*™ *TimeWise*® y del *TimeWise Repair*® en sus regímenes del cuidado de la piel actuales debido a los beneficios para desafiar el envejecimiento.

MARY KAY®

NUEVA LÍNEA MARY KAY® SKIN CARE | PLAN DE ACCIÓN PARA CBI

COMIENZA A CREAR UNA ESTRATEGIA (Febrero de 2024), *continuación*

Nuevos clientes más jóvenes:

La NUEVA línea *Mary Kay® Skin Care* es una excelente línea de productos que puedes utilizar para **llegar a, y desarrollar una nueva cartera de clientes más jóvenes**. ¡Esto podría llevarlos a convertirse en amantes de la marca Mary Kay y en clientes leales a medida que sus necesidades de belleza evolucionan! Aquí tienes algunas ideas que pueden ayudarte a llegar a estos clientes más jóvenes:

- **Ve a donde ellos están.** Ya que sus patrones para comprar productos de belleza a menudo incluyen seguir tendencias populares y creadores de contenido en las plataformas de redes sociales como TikTok e Instagram, considera crear una estrategia en las redes sociales para promocionar la NUEVA línea *Mary Kay® Skin Care*.
- Crea un plan para **promocionar la NUEVA línea *Mary Kay® Skin Care* en tus cuentas de redes sociales** cuando se lance. Usa #MyMKSkin en mensajes informativos (no comerciales) en las redes sociales que incluyan productos del cuidado de la piel.
- ¿Eres nueva en Instagram o TikTok? Mira los módulos **MKConfident™ [Vuélvete experta en redes sociales](#)** para empezar y aprovechar estas plataformas para aprender a comunicarte con una nueva audiencia.

- ▶ **Acude a las reuniones de unidad de tu Directora de Ventas Independiente** sobre la NUEVA línea *Mary Kay® Skin Care*. Este también es un excelente lugar para **hacer cualquier pregunta que puedas tener** sobre los nuevos productos, los clientes para esta línea y también ideas para cómo ayudar a tus clientes del *Botanical Effects®* a hacer la transición a otros regímenes.

CONTINÚA IMPLEMENTANDO LA ESTRATEGIA (Abril de 2024)

- ▶ **Continúa implementando la estrategia** que creaste para tu negocio personal.
- ▶ **Vuelve a visitar *Mary Kay InTouch®*** y repasa cualquier material educativo y de mercadeo nuevo que haya agregado la Compañía desde la última vez que visitaste el sitio electrónico.
- ▶ **Repasa y determina cuál de los materiales de ventas y fiestas** que usas actualmente deben ser reemplazados con materiales más recientes que incluyan la NUEVA línea *Mary Kay® Skin Care*. Esto puede incluir los materiales impresos y digitales como el rotafolio, el *Libro de belleza*, el *Perfil de belleza* y las hojas de cierre de los juegos.
*(Nota: Los materiales educativos y de apoyo serán actualizados para cuando se lance la NUEVA línea *Mary Kay® Skin Care*.)*
- ▶ **Revisa los grupos de clientes que creaste antes y comienza a reservarlos con antelación** para fiestas o citas. Utiliza la estrategia bien elaborada que creaste para acercarte a cada grupo de clientes para obtener máxima eficacia.
- ▶ **Vende el resto de tu inventario** de productos *Botanicals Effects®*.

MARY KAY®

NUEVA LÍNEA MARY KAY® SKIN CARE | PLAN DE ACCIÓN PARA CBI

MANTENTE INFORMADA (Periodo promocional Verano 2024)

- ▶ **Ve a MKConfident™ y completa el módulo de la línea Mary Kay® Skin Care** para obtener más detalles sobre la NUEVA línea Mary Kay® Skin Care.
- ▶ **Mantente al tanto de los canales de comunicación de la Compañía** para obtener más información sobre el emocionante lanzamiento de la NUEVA línea Mary Kay® Skin Care.

DESPUÉS DEL LANZAMIENTO DE LA LÍNEA MARY KAY® SKIN CARE

- ▶ **Considera crear contenido para promocionar la NUEVA línea Mary Kay® Skin Care en tus canales de redes sociales**, especialmente Instagram y TikTok. Comparte tus testimonios personales o los de tus clientes (con su autorización). Este enfoque proporciona una perspectiva genuina de la nueva línea y la generación más joven prefiere contenido real y con el cual se puede identificar.
- ▶ **Recuerda utilizar las imágenes** de la Biblioteca digital y las ideas de mensajes del *Calendario de mensajes para redes sociales*.
- ▶ **Crea conversaciones con tus seguidores** comentando en sus mensajes y respondiendo oportunamente. ¡Esto puede originar reservaciones y compras!

Para obtener más información, estrategias y consejos para ayudar con el lanzamiento de la NUEVA línea Mary Kay® Skin Care, visita *Mary Kay InTouch*®.