



PAUTAS PARA EL USO DE LAS REDES SOCIALES



TABLA DE CONTENIDO

CÓMO PROTEGER EL MODELO DE NEGOCIOS	2
REGLAS IMPORTANTES QUE DEBES SABER PARA EL USO DE PLATAFORMAS DE REDES SOCIALES	2
RESPETA LOS NOMBRES COMERCIALES, LAS MARCAS COMERCIALES Y LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE LOS DEMÁS.....	3
CÓMO PROTEGER LA MARCA	4
NOMBRA TU(S) CUENTA(S) PERSONAL(ES) DE REDES SOCIALES	4
NOMBRA TU(S) CUENTA(S) DE REDES SOCIALES CENTRADAS EN MARY KAY	4
ASIGNA UN NOMBRE A TU GRUPO DE FACEBOOK	5
COMUNICARTE SOBRE TU NEGOCIO MARY KAY EN LAS REDES SOCIALES	6
¿QUÉ PUEDO PUBLICAR EN MI(S) CUENTA(S) DE NEGOCIO(S) O PROFESIONAL(ES)?	7
¿ANUNCIOS PAGADOS/ANUNCIOS PATROCINADOS	9
PAUTAS ADICIONALES.....	9
PAUTAS PARA VIDEOS	9
REPRESENTACIONES DE GANANCIAS INAPROPIADAS/ASEVERACIONES DE GANANCIAS	10
ASEVERACIONES DE PRODUCTOS	11
AUTO PROFESIONAL QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER	12
PALABRAS CLAVE Y CONCEPTOS QUE NO DEBES USAR EN LAS REDES SOCIALES O EL INTERNET	13

MARY KAY



Estas pautas te **EDUCARÁN** y te brindará información importante relacionada a los medios o redes sociales que te llevará al siguiente nivel de éxito en las redes sociales en tu negocio. Entender los principios aquí mencionados antes de publicar mensajes en las redes sociales, puede **AYUDARTE** para que tus comunicaciones sean aún más efectivas y a la vez cumplas con las obligaciones estipuladas en tu/s Acuerdo/s Mary Kay. Con la ayuda de estos útiles consejos, ¡podrás estar en contacto con tus clientes actuales y potenciales en las redes sociales y también **PROTEGER** la marca Mary Kay, tu negocio y la oportunidad Mary Kay!

1 CÓMO PROTEGER EL MODELO DE NEGOCIOS

Principio: El modelo de negocios de Mary Kay es el de una compañía **de ventas directas**, lo que significa que nuestros productos son vendidos al menudeo por Consultoras de Belleza Independientes Mary Kay a sus clientes, de persona a persona, lejos de un lugar de ventas al menudeo fijo y esto incluye los mercados al aire libre o sitios electrónicos no autorizados tales como Amazon, eBay, Poshmark y otras tiendas en línea. Recuerda, las redes sociales pueden ser utilizadas para comunicarte con tus clientes actuales y potenciales, pero no se deben convertir en una tienda de ventas al menudeo en línea.

Sitios de ventas en las redes sociales: Algunas plataformas sociales ofrecen mercados virtuales (marketplace) tales como Facebook Marketplace, ventas de garaje en línea y mercados de segunda mano. También hay aplicaciones electrónicas para promocionar la venta de artículos, como 5Miles y Offer Up. Exhibir u ofrecer productos *Mary Kay*® para la venta en estas plataformas electrónicas es incompatible con nuestro modelo de negocio de ventas directas.

PRECAUCIÓN: Si la Compañía determina que una Consultora de Belleza Independiente (CBI) está **1)** vendiendo productos *Mary Kay*® en sitios en línea no autorizados, aplicaciones y otros canales no autorizados, **2)** tienes a alguien más vendiendo productos en páginas en línea no autorizadas a tu nombre o **3)** que a sabiendas suministres productos para que se vendan en dichos sitios, los Acuerdos Mary Kay de Consultora de Belleza Independiente estarán sujetos a terminación, y la Consultora de Belleza Independiente puede estar sujeta a acciones judiciales adicionales.

2 REGLAS IMPORTANTES QUE DEBES SABER PARA EL USO DE PLATAFORMAS DE REDES SOCIALES

Principio: Debes leer y cumplir los términos y condiciones de cualquier canal/medio social que uses antes de publicar contenido sobre tu negocio Mary Kay. Los términos y condiciones (y políticas relacionadas) de cada plataforma social (Facebook, Instagram, X, TikTok, Pinterest, etc.) pueden ser totalmente diferentes y pueden cambiar frecuentemente. Por lo tanto, es importante que leas y entiendas los términos y condiciones del sitio para evitar que los administradores de la plataforma eliminen tu página o perfil.



MARY KAY



3 RESPETA LOS NOMBRES COMERCIALES, LAS MARCAS COMERCIALES Y LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE LOS DEMÁS

Principio: Por lo general, la propiedad intelectual se refiere a todo lo relacionado con una empresa o marca individual, incluidas, pero no limitado a, las marcas comerciales (por ejemplo, Nike, Coca Cola, Apple, MARY KAY), los nombres comerciales y los derechos de autor (por ejemplo, imágenes, diseños, etc.). De la misma manera que Mary Kay protege su propiedad intelectual, también otras marcas y celebridades hacen lo mismo. NO utilices imágenes o videos de otras fuentes, pero no limitado a imágenes creadas por otras Consultoras de Belleza Independientes, otras empresas o el Internet, ya que no tienes los derechos adecuados sobre esos activos. Si estás utilizando IA (Inteligencia Artificial) para crear activos, debes asegurarte de que las imágenes no contengan propiedad intelectual protegida que pertenece a otra persona. Cualquier contenido de los canales de redes sociales de Mary Kay U.S. está disponible para ti de forma natural para compartir dentro de esas aplicaciones. No debes hacer capturas de pantalla de imágenes ni grabar videos para publicarlos como propios. También puedes utilizar los activos creados por la Compañía ubicados en la biblioteca digital, siempre y cuando no los modifiques. Para respetar los derechos de propiedad intelectual de los demás, nunca debes sugerir o insinuar una afiliación entre Mary Kay o tu negocio Mary Kay y otra marca, una celebridad o incluso un evento patrocinado.

NO HACER



Beyoncé usa Mary Kay



¡Shaun White sabe el valor de este increíble secreto de belleza coreano! ¡Está luciendo su Bio-Cellulose Mask!
¡Quiero darte una noticia fabulosa, no tienes que viajar hasta Corea! ¡Tu representante MK lo tiene en inventario solo para ti! #mymklife #biocellulose

PRECAUCIÓN: Los patrocinadores pueden buscar activamente los distintos canales de comunicación para emprender acciones judiciales contra empresas o personas que sugieran falsamente que están afiliados o que son patrocinadores del evento. Hasta el uso indebido de un *hashtag* puede exponerte a ti o a Mary Kay a acciones judiciales. Por ejemplo, debes evitar publicar mensajes como este: “¡Gánate la medalla de oro con estos nuevos productos Mary Kay*! #Olympics”.

Consejo: Si Mary Kay es patrocinador oficial de un evento o programa en particular, la Compañía te dejará saber cómo puedes mencionarles estos eventos de manera adecuada a tus clientes en las redes/medios sociales.





4 CÓMO PROTEGER LA MARCA

Principio: El activo más importante de una compañía es su marca. Los consumidores hacen negocio con aquellas marcas en las que confían. El nombre “Mary Kay” junto con todos nuestros nombres de productos, marcas de fábrica e imágenes y materiales protegidos por derechos de autor, son propiedad de Mary Kay Inc. y son parte de la cartera de propiedad intelectual de la Compañía. Nuestra marca es reconocida y respetada en todo Estados Unidos y en muchos países en el extranjero. Para ayudar a proteger la integridad de la marca, la Compañía le otorga a las Consultoras de Belleza Independientes un permiso limitado para usar nuestra propiedad intelectual en las redes o medios sociales en conexión con sus negocios Mary Kay que explicaremos a lo largo de todas estas pautas.

NOMBRA TU(S) CUENTA(S) PERSONAL(ES) DE REDES SOCIALES: No estás autorizada a usar ningún nombre o marca registrada de Mary Kay, como “Mary Kay” o “MK”, al nombrar páginas o cuentas que no están únicamente dedicadas a tu negocio Mary Kay. Esto incluiría tus páginas personales, cuentas profesionales o de creador o cualquier página de grupo creada a partir de tu página personal. Recuerda, puedes agregar tu afiliación con Mary Kay en la sección “Acerca” (About) en tu perfil.

HACER	NO HACER
Juanita Pérez	Juanita Pérez, Mary Kay
@juanitapérez	@juanitapérezMK
@jpérez	@juanitaamamarykay

NOMBRA TU(S) CUENTA(S) DE REDES SOCIALES CENTRADAS EN MARY KAY: Mientras seas una Consultora de Belleza Independiente activa, tienes permiso para usar “Mary Kay” o “MK” en el título de tus cuentas de negocios en redes sociales que son exclusivamente para tu negocio Mary Kay. Esto incluiría la página de tu negocio Mary Kay o el grupo creado a partir de tu página de negocios.

HACER	NO HACER
Juanita Pérez, Consultora de Belleza Independiente Mary Kay	Juanita Pérez, Mary Kay
@juanitapérezMK	Juanita Pérez, la mejor Consultora de Belleza Mary Kay
@juanitapérezCBIMK	Página de Mary Kay de Juanita
@jpérezMK	@juanitaamamarykay
@jpérezCBIMK	@fandefútbolMK
@juanitaMK	
@juanitaCBIMK	
@Juanita Pérez, Mary Kay CBI	





PAUTAS PARA EL USO DE LAS REDES SOCIALES



ASIGNA UN NOMBRE A TU GRUPO DE FACEBOOK: Antes de crear un grupo de Facebook, asegúrate de que el nombre de tu cuenta cumpla con las normas Mary Kay. Una cuenta de negocios incluye una página de negocios en Facebook, un grupo de Facebook y una página de negocios en Instagram.

CREADO A PARTIR DE UN PERFIL PERSONAL: No puedes utilizar el IP de la Compañía en el nombre de un grupo creado a partir de tu perfil personal.

HACER	NO HACER
Grupo de belleza VIP de Juanita	Grupo de belleza VIP Mary Kay de Juanita

CREADO A PARTIR DE UNA PÁGINA DE NEGOCIOS

HACER	NO HACER
Grupo de belleza VIP Mary Kay de Juanita	Juanita Pérez, Mary Kay
Juanita Pérez, Consultora de Belleza Independiente Mary Kay	Juanita Pérez, la mejor Consultora de Belleza Mary Kay
	Página Mary Kay de Juanita

Consejo: **Cómo describir correctamente tu relación con Mary Kay:** Al describir tu relación con Mary Kay en las redes sociales, es importante que compartas información correcta sobre tu status como contratista independiente. Estás autorizada a declarar tu afiliación con Mary Kay en la sección "Acerca" (About). Algunos ejemplos de descripciones correctas para tu perfil de redes sociales incluyen *trabajo por cuenta propia*, *propietaria de un negocio independiente*, *propietaria de un negocio independiente Mary Kay*, *Consultora de Belleza Independiente Mary Kay*, *Directora de Ventas Independiente Mary Kay* o *Directora Nacional de Ventas Independiente Mary Kay*, según corresponda.

PRECAUCIÓN: En caso de que tu(s) Acuerdo(s) con la Compañía termine(n) por cualquier motivo, se te pedirá que elimines de inmediato tus cuentas/páginas de redes sociales centradas en Mary Kay, como tu página de negocios Mary Kay, y que elimines cualquier afiliación Mary Kay en el nombre o en la sección "Acerca" (About) de tus páginas no centradas en Mary Kay.





5 COMUNICARTE SOBRE TU NEGOCIO MARY KAY EN LAS REDES SOCIALES

¿Qué puedes compartir en las redes sociales sobre tu negocio Mary Kay? ¡Existen muchas respuestas! Al comunicarte en las redes sociales sobre tu negocio Mary Kay, determinar qué tipo de mensaje debes compartir dependerá de la audiencia a la que se dirige cada plataforma.

LO QUE PUEDES PUBLICAR EN TU(S) PÁGINA(S) PERSONAL(ES)

MENSAJES INFORMATIVOS:

- Comparte tu amor por un producto *Mary Kay*® o tu entusiasmo por tu negocio Mary Kay.
- También puedes incluir ciertas llamadas a la acción como “Más información”, “Para obtener más información” o “Contáctame”, ya que es solo una invitación para que tu audiencia obtenga más información sobre lo que se comparte en tu publicación, y no es una solicitud para hacer negocios contigo. También puedes incluir un enlace a tu página electrónica personal *Mary Kay*® para que tus seguidores puedan obtener más información sobre los productos.
- Puedes publicar acerca de que tu negocio Mary Kay se adapta a tu vida y decir que hay un potencial de 50% de ganancia* en todo lo que vendas al precio de venta sugerido como una Consultora de Belleza Independiente activa.
- Se puede publicar en cualquier parte de tus redes sociales
- **EJEMPLO:** ¡Me encanta este lápiz labial *Mary Kay*®!

HACER



NO HACER



Juanita no debe publicar un mensaje en su página **personal** de redes sociales que solicite compras a su negocio Mary Kay u ofrezca un descuento u oferta especial.



Consejo: Puedes pedirles a tus seguidores en tu página personal que sigan tus cuentas comerciales o de negocios, compartiendo un mensaje informativo e incluyendo tu enlace.

EJEMPLO: Sigue mi página de negocios para obtener más información sobre los productos Mary Kay® y una emocionante oportunidad de negocio: (Agrega tu enlace aquí).



PAUTAS PARA EL USO DE LAS REDES SOCIALES



¿QUÉ PUEDO PUBLICAR EN MI(S) CUENTA(S) DE NEGOCIO(S) O PROFESIONAL(ES)?

MENSAJES COMERCIALES:

- Le pides a un individuo que haga negocios contigo.
- Comparte la oportunidad Mary Kay y construir tu equipo.
- Incluye una llamada a la acción, como “contáctame para obtener el tuyo hoy” o “haz clic aquí para ordenar ahora”.
- **EJEMPLO:** ¡Me encanta este lápiz labial *Mary Kay*! ¡Compra uno y recibe otro gratis!
- **EJEMPLO:** ¡Amo mi negocio Mary Kay! ¡Pregúntame cómo unirte a mi equipo!

MENSAJES DE DESARROLLO DE EQUIPO

Las solicitudes para iniciar un negocio Mary Kay contigo siempre se consideran mensajes comerciales y solo se pueden publicar en una cuenta de negocios o profesional.

- La filosofía personal de Mary Kay Ash era “haz una selección cuidadosa” de tus nuevas integrantes de equipo. Por esta razón, la Compañía no autoriza publicaciones desde tus cuentas personales o en videos de YouTube que inviten a los seguidores a unirse a tu equipo.

HACER



NO HACER



Esta es la cuenta personal de Juanita, por lo tanto, no debe publicar mensajes de creación de equipos en sus cuentas personales.





PAUTAS PARA EL USO DE LAS REDES SOCIALES

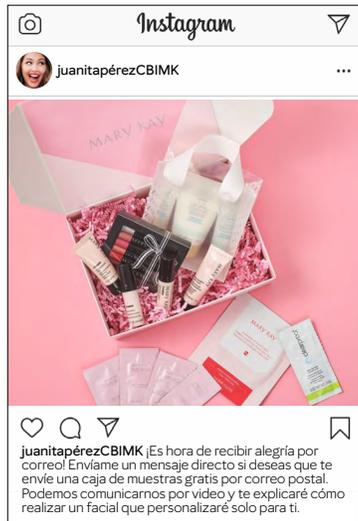


¿QUÉ PUEDO PUBLICAR EN MI(S) CUENTA(S) DE NEGOCIO(S) O PROFESIONAL(ES)? (continuación)

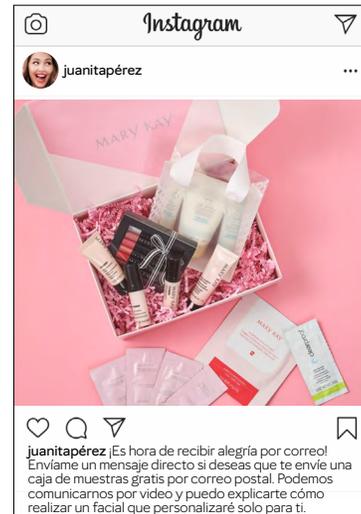
SORTEOS, PRODUCTO GRATIS, MUESTRAS GRATIS, PROMOCIONES O VENTAS

- Los sorteos, productos gratis, muestras gratis, promociones y ventas solo pueden publicarse en una página de negocios o profesional.
- Las ofertas especiales *deben* tener una fecha de inicio y final.
- Debes también leer los términos de servicio de la plataforma para conocer cualquier pauta que tengan en cuanto a ofertas especiales.

HACER



NO HACER



Esta es la página personal de Instagram de Juanita; por lo tanto, no debe ofrecer muestras gratuitas como incentivo para que la contacten.

Resumen: **CUENTAS PERSONALES** – SOLO mensajes informativos.

CUENTAS DE NEGOCIOS O PROFESIONALES – Mensajes informativos, comerciales y mensajes de formación de equipos.

PRECAUCIÓN: Piensa en el contenido y las imágenes que estás considerando publicar. Cuando te comunicas en línea, nada es realmente privado, y cada publicación o mensaje se convierte en un registro documentado. No debes publicar contenido que pueda interpretarse como ofensivo, controversial, desagradable o perjudicial para la reputación de la marca de la Compañía y constituye una violación de los términos en el/los Acuerdo/s Mary Kay.



Consejo: Si deseas usar fotos o imágenes con derechos reservados de la Compañía, usa solo las imágenes disponibles a través de la función de "COMPARTIR" de sitios en redes sociales oficiales de la Compañía o recursos disponibles en la biblioteca de imágenes digitales y no modifiques o alteres las imágenes.



¿ANUNCIOS PAGADOS/ANUNCIOS PATROCINADOS

Para comenzar a usar anuncios pagados en redes sociales, debes aceptar los [Términos y Condiciones para anuncios pagados en las redes sociales](#) disponibles en *Mary Kay InTouch*®. Actualmente, la Compañía solo te permite usar su propiedad intelectual y marca para anuncios pagados en Meta (Facebook e Instagram). Los anuncios pagados que incorporen cualquier propiedad intelectual o marca Mary Kay solo pueden publicarse a través de tu página de Facebook Business (de negocios) o una cuenta de negocios o creador de contenido de Instagram. El contenido debe limitarse a la promoción de los productos *Mary Kay*®, la promoción de TUS servicios como Consultora de Belleza Independiente, eventos sobre productos e ideas de regalos usando productos *Mary Kay*®. Solo pueden incluir el precio de venta sugerido en *La Imagen* y de las promociones aprobadas por la Compañía.

La Compañía no permite mensajes de desarrollo de equipos en anuncios pagados/anuncios patrocinados.

6 PAUTAS ADICIONALES

PAUTAS PARA VIDEOS

Cuando creas y publiques un video en las redes sociales, recuerda que todavía aplican las reglas sobre mensajes informativos y comerciales.

Algunos consejos que debes conocer sobre los videos antes de publicar un video en cualquier plataforma de redes sociales:

HACER	NO HACER
<ul style="list-style-type: none"> • Crea videos de tutorías de maquillaje o de tu rutina del cuidado de la piel • Siempre aplica el producto a ti misma y no a otras personas. • Proporciona información y técnicas de aplicación precisas y seguras. Visita <i>Mary Kay InTouch</i>® para obtener más información sobre la aplicación adecuada del producto. • Incluye enlaces a marykay.com, a tu sitio electrónico personal <i>Mary Kay</i>® o a tus páginas de negocios en redes sociales. • Describe con exactitud tu video en el título y la descripción. <ul style="list-style-type: none"> - Cómo uso la línea <i>Mary Kay Clinical Solutions</i>® en mi rutina del cuidado de la piel 	<ul style="list-style-type: none"> • No incluyas música protegida por derechos de autor. • No incluyas en tu video a personas menores de edad ni adultos que no te hayan dado autorización para mostrarlos en cámara. • No hagas videos sobre el desarrollo de equipo para cuentas que no sean de negocios, como YouTube. • No hagas videos sobre el desarrollo de equipo para cuentas que no sean de negocios, como YouTube. • No uses información engañosa y términos protegidos por derechos de autor en el título y la descripción de tu video. <ul style="list-style-type: none"> - Este producto es mejor que Botox®

PROMOCIÓN DE OTROS NEGOCIOS

No vendas ni promuevas productos o servicios que no sean Mary Kay a tus seguidores en las redes sociales si pertenecen a una de las cuatro categorías:

- Otra oportunidad de ventas directas.
- Un producto de belleza, cuidado de la piel, fragancia o nutrición de la competencia.
- Servicios comerciales, herramientas, libros, planificadores, etc. relacionados con la administración de un negocio Mary Kay.
- Productos o servicios que plantean problemas de reputación o de marca.





PAUTAS PARA EL USO DE LAS REDES SOCIALES



REPRESENTACIONES DE GANANCIAS INAPROPIADAS/ASEVERACIONES DE GANANCIAS

- Los mensajes en los cuales indicas cuánto ganas, aunque la información sea correcta, o en los cuales se indica cuánto dinero puede llegar a ganar otra persona con un negocio Mary Kay, **no deben ser compartidos en las redes/medios sociales**. Estos tipos de mensajes se consideran alegaciones de ingresos y constituyen una violación grave a los términos en el/los Acuerdo/s Mary Kay y al [Código de Ética de la DSA](#). Puedes compartir esta información uno a uno a través de medios privados como mensajes directos.

NO HACER





PAUTAS PARA EL USO DE LAS REDES SOCIALES



ASEVERACIONES DE PRODUCTOS

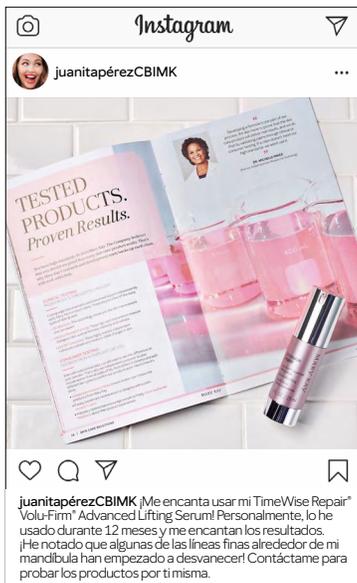
Si quieres hablar sobre los beneficios, resultados o ingredientes de un producto:

- Debes usar las aseveraciones exactas publicadas por la Compañía, las cuales están disponibles en las hojas de datos del producto que se encuentran en *Mary Kay InTouch*® o en www.marykay.com.
- Hacer aseveraciones que no hayan sido probadas y respaldadas por la Compañía podría abrir la puerta para que la Comisión Federal de Comercio (FTC, por sus siglas en inglés) y los reguladores federales emprendan acciones judiciales contra ti y/o la Compañía.
- Debes sentirte con libertad de compartir tu propia opinión y experiencia personal con un producto, siempre y cuando eres sincera y precisa.

HACER

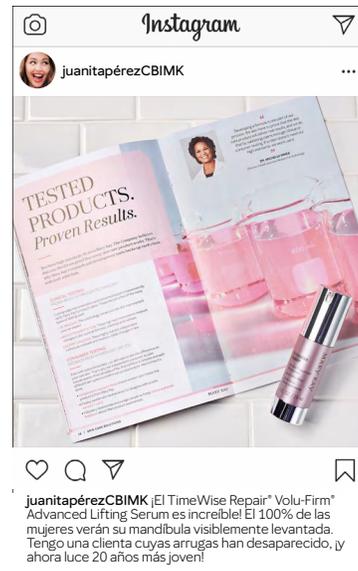


Juanita copió esta aseveración de marykay.com y por eso, sabe que la aseveración es precisa.



Puedes publicar los resultados de tus clientes si cuentas con su permiso explícito para hacerlo, indicas que es su opinión o experiencia personal y la información que ella da parece verdadera y precisa.

NO HACER



Juanita reescribió la aseveración del producto marykay.com y es engañosa y errónea. Adicionalmente, Juanita mencionó los resultados de su cliente, lo cual no es representativo de su propia opinión y, por lo tanto, también es engañoso.



AUTO PROFESIONAL QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER

Para ser claros y brindar mayor contexto a los consumidores sobre el Programa del Auto Profesional Mary Kay y/o cómo se gana el uso de un Cadillac rosa, la Compañía ha creado educación para ayudar a las integrantes del cuerpo de ventas independiente a crear mensajes para las redes sociales que cumplan con las normas para evitar una atención legal o regulatoria no deseada y así puedan compartir esas estupendas noticias en las redes sociales.

IMPORTANTE: Si vas a publicar en las redes sociales una foto o mencionar cualquiera de los autos profesionales, tienes que incluir la siguiente declaración pública en el **CALCE** de tu mensaje.

- Solo el 1% de las integrantes del cuerpo de ventas independientes Mary Kay más destacadas se ganan el uso de un auto profesional Mary Kay a través de sus negocios Mary Kay. Para más información sobre el Programa del Auto Profesional visita <https://www.marykay.com/es-us/sell-mary-kay/career-car-program>.

HACER

- Sé siempre veraz y precisa en lo que publiques.
- Enfatiza que **TÚ LOGRASTE EL USO** de un auto profesional.
- **EL CONTEXTO ES IMPORTANTE.** Considera mencionar hace cuánto tiempo tienes tu negocio y cuánto trabajo y dedicación hizo falta para ganar el uso de un auto profesional.
- Esto ayuda a quien no sabe nada sobre la oportunidad Mary Kay a entender el contexto de tu logro.
- Incluye la declaración pública indicada en la página anterior como nota al calce de tu mensaje.



NO HACER

- No te refieras a los autos profesionales como "gratis" o "me gané".
- No menciones la mensualidad, el costo, ni el valor del auto.
- No utilices imágenes o palabras que puedan llevar a tu audiencia a creer que un auto profesional es algo garantizado o fácil de lograr al iniciar un negocio Mary Kay.
- No incluyas la declaración pública en los comentarios.



Juanita no debe publicar un mensaje que incluya que ella ganó un auto ni el costo del mismo.

Además, Juanita no debe indicar en su mensaje que ganar un Cadillac Mary Kay es "muy fácil" ya que esto puede ser engañoso.

Ella deberá incluir la declaración pública antes indicada y el enlace electrónico al Programa del Auto Profesional en marykay.com.



PALABRAS CLAVE Y CONCEPTOS QUE NO DEBES USAR EN LAS REDES SOCIALES O EL INTERNET:

- Sé tu propia jefa
- Ingreso profesional
- Vivir sin deudas
- Diamantes
- Ingresos disponibles
- Cantidades de dinero
- Conduce un auto gratis
- Duplica tus ingresos
- Ingresos ejecutivos
- Autonomía financiera
- Flexibilidad financiera
- Libertad financiera
- Independencia financiera
- Seguridad financiera
- Estabilidad financiera
- Éxito financiero
- Despide a tu jefe
- Auto gratis
- Auto rosa gratis
- Viaje/Vacaciones gratis
- Ingreso de trabajo a tiempo completo
- Ingreso garantizado
- Imágenes de dinero
- Aseveraciones sobre el estilo de vida
- Potencial sin límite de ganancias
- Ingresos lucrativos
- Millón de dólares
- Un carro sin hacer pagos
- Ingresos pasivos
- Paga todas tus deudas
- Ingresos permanentes
- Deja la universidad
- Deja la escuela
- Deja tu trabajo
- Sustituye tus ingresos
- Ingreso residual
- Jubilación
- Vida de ricos
- Potencial significativo de ganancias
- Ingreso de seis cifras
- Ingreso del 5% más destacado
- Ingresos ilimitados
- Ganó un auto



Todas las marcas de fábrica, registradas y de servicio de terceros pertenecen a sus respectivos dueños.

El cálculo del 50% de ganancias netas se basa en el volumen mínimo de ventas al menudeo personales de \$225 en productos de la Sección 1 al mayoreo.

La Compañía otorga a todas las Consultoras de Belleza Independientes Mary Kay una licencia limitada para copiar este documento en relación con su negocio Mary Kay. Esta página no debe modificarse de su formato original ni incorporarse a otros materiales.

©2024 MARY KAY INC. J2012348 5/24 IMPRESO EN EUA

MARY KAY