

Document de PRÉPARATION pour LANCEMENT des NOUVEAUTÉS

Ça prend 3 choses pour le succès d'une vente

1-Stock

2-Staff

3-La Façon de le présenter

Le plus important des 3, c'est le Staff donc c'est nous!!!

La nouveauté et le changement peut faire peur, donc assurons nous d'être Enthousiastes à chaque saison, Mary Kay Ash disait que le changement est signe d'évolution!

Soyons préparés, motivés et inspirantes afin de transmettre notre passion à nos clientes, nos conseillères et leurs clientes!

MATÉRIEL À PRÉVOIR

Chaque Directrice est responsable d'avoir sa station complète, hygiénique, éclairé, belle et professionnelle

-Le matériel d'Amélie qui sera emprunté ou utilisé sera automatiquement facturé à la directrice

-Assurez vous de toujours COMMANDER le 26 du mois précédent à la première heure afin d'avoir tout votre matériel, avoir le temps des essayer et les maîtriser au maximum.

Section2

Quelques Miroirs et son nettoyant, Poubelle, Désinfectant à mains et à produits, Brochures + échantillons en quantités plus que suffisante, Applicateur à mascara, lèvres, éponge à fdt, Q-tips, Tampon démaquillant ou autres selon les produits, salière avec ouate pour parfum, lingette humide pour enlever l'over de produits, kleenex, Anneau de métal style porte-clé+poinçonner les échantillons afin de les manipuler + facilement, cup d'échantillon et sharpie pour échantillons manquant ou home made, Rack pour mettre les démos, Cabaret pour transporter facilement d'une table à l'autre, votre brochure plastifiée, vos fiches techniques et vos notes de cours pour livrer votre matière à prévoir +-10 minutes par tables

Produits complémentaires

-Base à fond de teint

-Pinceau à fond de teint tous les modèles

-ancienne éponge pour montrer la différence de fermeté

-ancien mascara fanorama pour montrer différence du packaging

-Poudre translucide

-2 nouvelles éponge 1 mouillé pour fdt et 1 sec pour poudre translucide

DÉTAILS IMPORTANTS et LOGISTIQUE

-Dévoyez arriver sur les lieux à maximum 17h00 pour être installé et prêtes à accueillir les early bird

-Soyez déjà prête à votre arrivée sur les lieux; maquillé avec la nouveauté

-Évitez de devoir repassez chez vous avant de venir, le trafic vous jouera des tours

- Portez votre veston avec fierté
 - Prévoyez manger avant si vous avez beaucoup de tables à faire
 - Venez en aide à vos collègues qui ont beaucoup plus de tables que vous
 - Allez voir tout le monde si possible pour vous présenter, raconter votre histoire et s'informer d'eux
- vos super pouvoir est dans la ventes et le recrutement

PRÉPARATION CLIENTES

- Invitation de nos clientes, établissons nous un objectif de vente et c'est le lieu parfait pour le recrutement
- Invitation de toutes les conseillères de nos équipes, ca leur évite de devoir tout commander les démos et les inciter à venir avec leurs clientes, amies, futures clientes, conjoints etc
- La magie est dans les relances
- offrez un cadeau à celles qui viennent accompagnée de quelqu'un de 18 ans et plus et qui n'a pas déjà sa conseillère mary kay
- La nationale à un cadeau pour la conseillère qui a le plus grand nombre d'invitées (clientes)
- Assurez vous de prendre les coordonnées des invitées afin de les contacter le lendemain la magie est dans les suivis, l'idée d'un tirage est le parfait prétexte pour faire remplir un coupon avec son nom et numéro de téléphone
- Confirmation finale pour placer les tables le mieux que possible pour vous, nous et les serveurs sur place
- Suivi post-événement avec les conseillères autant que les clientes

ATTENTES ENVERS LES DIRECTRICES

- Connaître sa matière
- Dress code à son meilleur
- Aider et supporter les autres
- Avoir une Attitude irréprochable
- Traitez les autres comme on veut être traité
- Si vous avez personne prévoyez faire un Resto-Rose de 17h00 à 18h30
- Apporter vos reconnaissances pour vos conseillères
- Installez vos Roll-Up afin que ca se voit que nous sommes dans la place
- les nappes Mary Kay peuvent être propice dans certain restaurant
- Si vous devez vous absenter remettez votre matériel et coacher la conseillère de votre équipe qui vous remplacera
- La participation et l'implication de tous fait une immense différence dans le succès de ces evenements