

BOOKINGTIPS

Lag deg en liste, skriv opp alle du kan komme på, som du kjenner, og som har hud!

Gi deg ikke før listen består av minst 30 navn.

Ha alltid listen tilgjengelig, så du kan føye på navn hele tiden, etter hvert som du kommer på flere.

Husk å tilby absolutt alle du treffer på et hudpleiekurs å være vertinne. Det sies at det er 5 ganger lettere å få ja fra en som har vært på kurs!

Felle nr. 1: Ikke tenk for andre!

Du vet ikke om hun sier Ja eller Nei. Det skal ikke du vurdere på forhånd! De fleste er ikke synske 😊 Du skal bare spørre, ingenting annet.

Råd når de sier nei: Svar dette: *Er det nei som i aldri, eller nei som ikke akkurat nå?* 😊

Felle nr. 2: Telefonskrek! Telefonen er ikke farlig! Du kan være redd for å få et negativt svar (helt naturlig det), men den «risikoen» må du ta hvis du skal komme noen vei. Husk at de sier nei til kurs, ikke til deg personlig.

Felle nr. 3: Jeg har ikke lyst! Det er helt greit om du ikke har lyst, gjør det allikevel! Har du en annen jobb? Har du alltid lyst til å gå på jobben??

Felle nr. 4: Jeg må vente på motivasjon! Nei, rett tid kommer sjelden. Bare gjør det, så vil motivasjonen komme! Ellers blir det som å sette seg foran en peis og si: gi meg litt varme, så skal jeg gi deg litt ved! Husk: Aktivitet forhindrer negativitet!

Vil du oppnå noe, finner du løsninger, vil du ikke oppnå noe finner du unnskyldninger!

Winners never quit, quitters never win!

Husk på!

Du jobber med høykvalitetsprodukter i verdensklasse. TOPP 5 i hele verden faktisk! Du skal være så STOLT og entusiastisk for å kunne tilby andre å prøve fantastiske produkter!

Her kommer noen bookingtips (i tilfeldig rekkefølge)

1. Legg en Lash intensity mascara på hver plass på neste kurs og si at de får den gratis, dersom de booker kurs med deg i dag med dato innen f.eks (sett en frist) ! Blir det ikke noe av kurset faktureres mascaraen senere. Vertinner er gull verdt for oss 🥰😊👍
2. Ring 10 tidligere vertinner, sjekk kundekortet (på forhånd) og se hva de kan trenge påfyll av snart... og tilby det som vertinnegave i (neste måned) dersom hun har 3-4 gjester+ seg selv på hudpleiekurset 😊
3. Legg 10 kroner på bordet under hvert speil. På slutten av kurset ber du de titte under speilet. Så sier du at de som vil være vertinne (innen 2 mnd) får kjøpe et valgfritt produkt til 10 kroner 😊 (her kan du selvsagt begrense summen oppad)
4. På en-til-en-samtalen på slutten av kurset kan du spørre hva hun kunne tenke seg av produkter, hvis hun ikke tenkte på prisen. Skriv ned det hun sier (hvis hun stopper opp, kan du minne henne på at det er en ønskeliste, ikke tenk på pengene) Så sier du: «er det noe av dette du vil ha med hjem i dag? Så sier du, hva er det neste på ønskelisten din?» Si at hun får det produktet som gave/eller til halv pris, hvis dere setter opp en ny dato for kurs, hvor hun er vertinne og har med seg 3-4 nye damer.
5. **Deal or No Deal** Gjør klart fine konvolutter, gjerne i farger. Oppi konvoluttene har du lagt en liten lapp med en produktgave (du velger selv hva det skal være). På slutten av kurset sier du at du har en lek/konkurranse/utfordring til dem. Du legger konvoluttene frem midt på bordet, eller gir alle en konvolutt hver i hånda (konvoluttene er limt igjen) og sier følgende: *Oppi konvoluttene ligger det en lapp med et gratis produkt. Så nå skal vi spille Deal og No Deal. Om du vil være med på Dealen så får du åpne konvoluttene og du får produktet gratis. Dealen er at vi setter dato for kurs og du er vertinne. Et kurs er at du har 3-4 gjester + deg selv, og så gjør vi det samme hos deg, som vi har gjort her i dag. Om du ikke vil være med på Dealen og velge No Deal så åpner du ikke konvoluttene.* Ps husk at vertinnen på dette kurset gjerne får være med. Det er ikke så uvanlig at samme vertinne kan være vertinne igjen (med andre, nye deltagere)

6. ØV deg! Enten du er ny, eller har holdt på lenge, må du øve. Si at du er ny, og trenger å øve på å finne riktige produkter og riktig foundation, spør om hun kan be med seg 3-4 andre som du ikke kjenner så godt, fordi du også skal øve på ukjente. Eller si at vi har fått nye produkter, og du trenger å øve på å bli godt kjent med produktene og få ærlige tilbakemeldinger,
7. Fortell alltid entusiastisk om vertinnegaven, og pakk den fint inn. Det øyet ser, vil øyet ha. Pssst. Tenk på hvor genialt det egentlig er: Du får ja fra en person (vertinnen) HUN skaffer deg de andre kundene! Det er jo genialt, og hun fortjener en takk for det!
8. Oppmuntre vertinnen til å booke inn et nytt kurs om ca 3 mnd, og si at hun vil være den første til å prøve vår nye produkter.
9. Ring kunder som ikke kunne bestemme seg på kurset om å være vertinne.
10. Gi ut små prøver på kullmasken, og følg opp for å høre hva de synes. Til de som vil kjøpe kullmasken kan du for eksempel si: *«vet du hva, jeg har en kjempegodt forslag. Du kan få kullmasken helt gratis, det eneste du trenger å gjøre er å be inn 3-4 damer til et hudpleiekurs.»*
11. Tilby alle menn du kjenner din Gave-service! Alle menn har kvinner i sitt liv! (mor, datter, kjæreste, kone, søster osv) Pakk gaven fint inn, og legg med et fint kort (inni gaven) med dine opplysninger og denne teksten: *Med denne gaven følger det en gratis hudpleieveiledning, ring (telefonnummer) for å avtale tid.*
12. Ha på deg din Mary Kay pin på vanlige jakker. Sjansen for at noen i butikken, eller andre steder spør deg om du jobber med MK, er stor.
13. Vær med på sosiale tilfeller. Snakk med andre, vær interessert i personen ved å stille spørsmål (ikke om MK) Til slutt spør hun litt om deg tilbake, og da kan du komme naturlig inn på MK, og attrahere. Spør om hun har prøvd produktene, og dersom hun ikke har kontakt med en konsulent fra før, tilbyr du henne kurs.
14. Til de som ikke er interessert, kan du si: *«Så flott! I forbindelse med min opplæring i MK har jeg en oppgave om å øve med damer som ikke er interessert. Jeg vil bare ha din ærlige mening etter at du har prøvd produktene. Kjenner du noen flere som ikke er interessert, som du kan ta med?»*

15. Til de som bruker dyre, eksklusive merker fra før, kan du si: « *Ja, vet du, jeg ser at du er en kvalitetsbevist dame. Da er det veldig interessant hva du synes om våre produkter. Vi er kåret til TOPP 5 i hele verden innen hudpleie nå. Du kjenner og vet hva kvalitet er, så det hadde vært til stor hjelp for meg, å høre din ærlige mening.*» Du kan også ta med: «*Du kjenner kanskje flere kvalitetsbevisste damer, som du kan ta med?*»

16. Kan hun ikke ha kurset hjemme hos seg pga. oppussing e.l. ? Da tilbyr du å ha kurset hjemme hos deg. Hun får vertinnegave i allefall fordi hun tar med seg 3-4 til deg. Sitte ved kjøkkenbordet hos deg går så fint.

17. Ha alltid med deg for eksempel en liten MK toalettmappe i vesken. Oppi den kan du ha visittkort, små produktprøver. Møter du en hyggelig dame, og gir henne en prøve, er det viktig at du ber om hennes tlf. så du kan ringe henne for å få hennes oppriktige mening om produktet hun har fått prøve på. Når du ringer tilbyr du også kurs.

18. Si at du har fått en utfordring om å booke et antall (feks. 5, 10, 15 e.l)

Her er forslag til hva du kan si (husk å smile ☺)

Hei (hennes navn)

Jeg har fått en utfordring i MaryKay-jobben min, som er at jeg skal ta kontakt med hyggelige damer som jeg liker, og booke(antallet) kurs i løpet av 24 timer.

Kunne du tenke deg å være vertinne for et hudpleiekurs for å hjelpe meg? Du får selvfølgelig en flott vertinnegave av meg som takk for hjelpen.

19. Velg en eller annen premie! For eksempel en veske, smykke, produktkurv eller lignende. Velg en periode (for eksempel 3-6 måneder frem) Si at alle som er vertinner for deg (i perioden du har valgt), får et gratis lodd på denne premien (i tillegg til vertinnegave når du holder kurset) Du kan også be til en VIP vertinnekveld hjemme hos deg når perioden er over. Da kan du ha produkter fremme og litt enkel servering, og trekke lodd på premien. Flere konsulenter kan gjerne gå sammen og spleise på en premie, og ha VIP kveld sammen.

20. Ekspress!

"Hei XX! Håper alt er bra med deg! Har du lyst til å være med på et "eksperiment" jeg skal gjennomføre? Jeg skal holde 8 hudpleiekurs på 2 dager hjemme hos meg og jobbe smart, ikke hardt ☺☺ Hva vil det

innebære for deg (foruten at du får en mulighet til å skjemme bort 3 venninner med en herlig ansiktsbehandling og dere får en strålende hud?) Jo, du får 500,- i gavekort å handle for og dessuten en sminkeveske som takk for hjelpen! Tiden det tar er ca. 1,5 time, maksimum. De tider jeg har tenkt er kl. 11, 13, 15 og 17 den 16/7 og 21/7. Har du lyst til å være med? Varme hilsener, Marie Mary Kay

"Hej XX! Hoppas att allt är bra med dig! Har du lust att vara med i ett "experiment" jag ska genomföra? Jag ska hålla 8 hudvårdsklasser på 2 dagar hemma hos mig och jobba smart - inte hårt 😊😊! Vad skulle det innebära för dig (förutom att du får möjlighet att skämma bort 3 väninnor med en härlig ansiktsbehandling och ni får strålande hy!)? 😊 Jo, du får 500.- i presentkort att handla för och dessutom en sminkväska som extra gåva som tack för hjälpen! 😊 Tidsåtgången är 1,5 tim max. De tider jag har tänkt mig är kl 11, 13, 15 och 17 den 16/7 och 21/7. Har du lust att vara med? 🙌😊 Varma hälsningar, Marie Mary Kay"

21. Jeg avslutter alltid hvert hudpleiekurs med en liten loddtrekning.

Jeg jobber alltid etter flipcharten på hudpleiekursene, og når jeg kommer til siste side, og de fortsatt sitter rundt bordet, avslutter jeg med å si følgende:

-Nå er vi ferdige med kurset, og jeg har hatt det VELDIG hyggelig med dere her i kveld. Det beste komplementet dere kan gi meg, er å fortelle venner og bekjente om de fantastiske produktene dere har fått prøve her i dag. Og derfor avslutter jeg alltid med en liten loddtrekning. Så hvis dere snur på hudanalysekortet og ser under punkt 11, så finner dere 5 tomme rader der dere kan fylle ut navn på kvinner dere har lyst til å gi et gratis hudpleiekurs til. Det er det samme som dere nettopp har vært med på nå i kveld.

Fyller dere ut 3 navn og nummer så får dere 1 lodd, og fyller dere i 5 navn, eller flere så får dere 2 lodd.

Premien i kveld er en lipgloss i valgfri nyanse verdi 209,-

Og vet du hva? 😊 Du kan får lov til å skrive ditt eget navn på listen! (det betyr jo at hun vil være vertinne)

VIKTIG: JEG KOMMER IKKE TIL Å RINGE TIL NOEN AV DEM DERE SKRIVER NED PÅ LISTEN FØR JEG HAR SNAKKET MED DERE FØRST. *Jeg ringer alltid oppfølgingsamtale til alle som har vært på kurs innen 1 uke, og da hører jeg med dere hvem det er ok at jeg ringer til, og hvem jeg evt skal stryke fra listen. Da har dere noen dager på dere å fortelle disse kvinnene hva dere selv har vært med på her i kveld, og fortelle dem at de har mulighet til å oppleve det samme. Helt gratis!!*

Dette pleier å ta litt tid. Ha tålmodighet! Noen løper og henter mobilen for å finne navn og nummer. Begynn å gjør i stand til individuelle samtaler mens de skriver..

Det er viktig å understreke at du ikke kommer til å ringe til noen av dem de har skrevet ned på listen FØR du har snakket med dem noen dager etter kurset, fordi mange er skeptiske til å skrive ned telefonnummer til andre.

Når jeg ringer oppfølging noen dager senere sier jeg følgende:

-Hei det er (ditt navn)... .. Tusen takk for sist. Hvordan går det med produktene, fungerer det bra? (hvis hun ikke handlet kan du si: hvordan kjentes huden ut i dagene etter kurset?) Snakk naturlig om det hun er opptatt av og tilbakemeldingen hun gir. Til slutt kan du si:

Har du fått snakket med noen av dem du skrev ned på listen?? -Flott!! Da ringer jeg til Anne og Berit og booker kurs med dem, og stryker de tre andre fra listen. Super! Takk skal du ha!

Det beste med denne metoden er at når du da ringer til f. Eks Anne og Berit, så er allerede kursene i boks. Det eneste dere trenger å gjøre er å finne tid og dato.

Jeg synes at de fleste skriver ned minst 3 navn hver, ofte 5. Får nesten alltid mellom 10 og 20 nye nummer på hvert kurs. Men husk:

Det er ikke alle som er interessert, og av 20 nye nummer får du kanskje 5-6 nye kurs. Men det er MYE mer enn om du ikke har loddrekning.

Når de har fylt ut listene får de loddene sine. Jeg pleier å la vertinnen trekke. Blir det mange lodd (eks 4 gjester på kurset og alle fikk 2 lodd hver) pleier jeg å trekke en trøstepremie. Da bruker jeg prøvetube på håndkrem eller extra emollient.

Etter dette begynner jeg på individuelle samtaler som vanlig.

22. **Fill Your Datebook** (her kan du bytte ut produkter og tall til norsk/svensk)

By Gloria Mayfield-Banks

Step one! Order time wise sample packets and time wise brochures! (or sample cards!).

Step two! Put 10 of them in your purse! Each day!

Step three! Talk to at least 10 women each day! Say:

"(As you know) I am with Mary Kay Cosmetics and we have a popular skin care system on the market (PUT THE SAMPLE PACKET IN THEIR HANDS AT THIS POINT). I need to get the opinion of 50 people this week on this product. All you need to do is take this sample home try 1/2 tonight and the other half in the morning. I'll call you tomorrow and ask you a couple of questions about the product."

(TAKE A NOTEBOOK WITH ONE NAME, PHONE # AND EMAIL ADDRESS ON IT, per line). Say "What is your name? And a number where I can reach you tomorrow. What is a good time to call? Great, I know you're probably a busy person, so may I have your email address in case I have trouble getting you at that time? Thank you so much and I can't wait to hear what you think of it."

Step four! MOST IMPORTANT STEP! F o l l o w U P!!!!

Use this script word for word.

" _____ (her nam), this is _____(your name) and we met yesterday. Thank you so much for taking part in our marketing survey. I appreciate you taking time out of^[SEP]your busy schedule to try our products and give us an honest opinion of them. I won't keep you but a second. I'd like to ask you some quick questions and

I'll fill out the questionnaire for you over the phone."

1. Did you find the products enjoyable? ____YES____NO

2. What brand of skin care do you use daily?

3. Would you rate how your skin felt after you used the Mary Kay TimeWise System as . . .

____SOFT AND SMOOTH ____REFRESHING ____NO DIFFERENCE^[SEP]

4. How much would you expect a four-month supply of a quality skin care system to cost? ____\$50.00 TO \$75.00 ____\$75.00 TO \$100.00 ____\$100.00 OR MORE^[SEP]

5. If you knew that the system you tried starts at \$49.00 and comes in a four-month supply including the cost of foundation, would this be a system you would like to have on your shelf at home? ____YES ____NO

6. Great_____, I am currently qualifying for _____(Star Consultant Status, Car, Management) and I need to do makeovers^[SEP]on TEN people this week. I'd love for you to be one of my ten and since you^[SEP]so generously participated in my survey, you would receive the TimeWise^[SEP]System for \$15.00 off. It would take 30-40 minutes of your time and you'll get an updated makeover with the latest colors. What would be better for you during Lunch or after Work? (book the appointment)

7. By the way, ____ because I need to do 10 faces, if you have a couple of friends to join us, you may choose a FREE lipstick. Does that sound like something you could do?

"May I put you on my Mailing List for monthly and quarterly Specials and New Product Brochures?

***If she won't schedule a makeover, or class, ask her if she would have four people try TimeWise and take outside orders at work. Give her the same Discount for doing it.

Of course, have each person fill out a Marketing Survey..... at the appointment, ^[SEP]if they book, when you drop off TimeWise, or if they're going to do Outside Orders. Or, over the phone immediately if they're not going to do any of the above

The KEY is to know what to say next, if there is a "no to an appointment", then ask for outside orders, if "no", ask to be a model, if "no", ask her to fill out a Marketing Survey RIGHT NOW!

After two attempts at calling her, send her an e-mail. If she still doesn't respond, throw her number away and move on!! Don't start a "collection", you should never have more than 30 names in your stack at a time! 20 from the first two days and 10 from the current day!

Numbers are the KEY Work them and you will be Richly Rewarded

Lykke til kjære kollega ☺

Formidle alltid (entusiastisk) fordelene for henne ved å være vertinne! Finn alltid gode løsninger.

Vær alltid vennlig å smilende (det «høres» i telefonen)

Sett en dato med en gang. Si for eksempel: *Jeg skal gjøre det enkelt for deg, og holde av en dato, så kan du lettere få svar fra de du ber.*