

### Plan de Mercadeo, Mary Kay

#### Áreas de Ingreso

1. Clases y facials-comisión del 50%, estas son las comisiones mas altas de ventas en los Estados Unidos.
2. **Pedidos**- Comisión del 50%  
Nuestros productos son consumibles, tal como leche o pan, así que los pedidos forman gran parte de nuestro ingreso.
3. **"Dovetails"** 15% comisión  
Cuando una consultora no puede asistir una clase, otra consultora toma la clase y le paga a la consultora que hizo la cita 15% "dovetail" del total de ventas de esa clase.
4. **Miembros de su equipo**-  
Empezando con su primer miembro- 4%  
Comienzo con su cuarto miembro- Bono de \$50  
Cinco o mas miembros de su equipo- 9% comisión  
Cinco o mas miembros ordenando en el mismo mes en que ordene un pedido de \$600- 13% comisión
5. **Programa de carro VIP**  
**Consultores que califican obtienen el uso de un Pontiac Grand Am y el 85% del seguro pagado por la compañía.**
6. **Directora**- 13% comisión  
Esto esta basado en la producción de la unidad y es pagado mensualmente directamente de la compañía en forma de cheque de comisión. Directores pueden calificar par bonos basado en volumen de la unidad, además de bonos de alistar.

#### Beneficios de impuestos y deducciones

- **Gastos automovilísticos**- 31 centavos por milla para viajes relacionados con su negocio de Mary Kay.
- **Teléfono**- cargos de larga distancia relacionados con su negocio de Mary Kay, 100% deducible.
- **Entrenimiento y viajes** – cuando su primordialmente de su negocio de Mary Kay.
- **Gastos de oficina**- copias, papel, plumas, etc.

#### Ventajas

- **No hay territorios**
- Ningún programa de franquicia
- **No hay cuotas**
- **Programa de entrenimiento**
- **Retiro**- para Directoras de ventas nivel National
- **Seguro**- Consultoras activas pueden desfrutar beneficios de tener su propio negocio con programa diseñados para asistirlas supliendo sus necesidades de seguros de salud, vida y de reemplazo de productos.
- **Premios**- diamantes, joyas, maletas, viajes, uso de carros gratuitos y mucho más.

#### Inversión requerida

- \$100 por el equipode belleza (valorizado en \$450) mas impuestos y envoi.
- Inventario- optional, pero recomendable
- Garantía de devolución- de la compañía

#### Filosofia de Mary Kay

Dios primero, familia Segundo, carrera tercero

#### Regla de Oro

"Hacerle a otros lo quieres que hagan a ti"

### Lo que puedes esperar de tus clases y pedidos despues de un año...

- En cada clase de cuidado de la piel, el numero de invitados varia entre 3-6, con un promedio de 4. El promedio de venta es \$175 por clase.
- Retenemos el 85% de nuestros clients
- El promedio de pedidos por cliente anualmente es un minimo de \$157.

#### 5 clases por semana (15-20 horas)

\$175 x 5 = \$875 ventas semanales  
 \$875 x 50 semanas = \$43,750 ventas detal anuales  
 425 clientes x \$157 por año = \$66,725 pedidos anuales  
 \$110,475 total de ventas anuales  
 \$55,237 ganancias

#### 4 clases por semana (10-15 horas)

\$175 x 4 = \$700 ventas semanales  
 \$700 x 50 semanas = \$35,000 ventas detal anuales  
 340 clientes x \$157 por año = \$53,380 pedidos anuales  
 \$88,380 total de ventas anuales  
 \$44,190 ganancias

#### 3 clases por semana (6-8 horas)

\$175 x 3 = \$525 ventas semanales  
 \$525 x 50 semanas = \$26,250 ventas detal anuales  
 255 clientes x \$157 por año = \$40,035 pedidos anuales  
 \$66,285 total de ventas anuales  
 \$33,142 ganancias

#### 2 clases por semana (4-6 horas)

\$175 x 2 = \$350 ventas semanales  
 \$350 x 50 semanas = \$14,500 ventas detal anuales  
 170 clientes x \$157 por año = \$26,690 pedidos anuales  
 \$44,190 total de ventas anuales  
 \$22,095 ganancias

#### 1 clase por semana (2 horas)

\$175 x 1 = \$175 ventas semanales  
 \$175 x 50 semanas = \$8,750 ventas detal anuales  
 85 clientes x \$157 por año = \$13,345 pedidos anuales  
 \$22,095 total de ventas anuales  
 \$11,047 ganancias

\*\*Esto nu incluye comisiones, bonificaciones, y otros premios.\*\*