

## Área Nacional SuzAnne Brothers Plan de ventas y construcción de equipos de 6 meses

### Clientes

Al tener 3 clases semanales, las consultoras deberán terminar la semana con 9 clientes nuevos

9 clientes nuevos semanales x 4 semanas  
= 36 clientes nuevos al mes

36 clientes nuevos en el mes x 6 meses = 216  
nuevos clientes en 6 meses

### Clientes A+

Selecciona 50 clientes de tus 216 para que sean tus clientes A+, aquellos que ordena y reordenan la mayoría de la línea de MK y gastan un promedio de \$1,300 al por menor al año

\$650 en compras al por menor (en un periodo de 6) X 50 clientes = \$32.500 ventas al por menor por 6 meses

\$32.500 ventas al por menor en 6 meses =  
\$16.250 ganancias netas

¿Qué tal los clientes restantes?

Permítanos llamarlos "clientes B".  
Aproximadamente 80% (173) son retenidos como clientes.

Después que

Quitamos tus 50 clientes A+, tu tienes a 123 clientes más (éstos son tus "clientes B") que ordenará aproximadamente \$263 en 6 meses.

### ventas

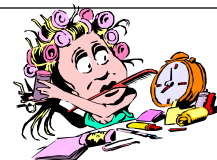
Una clase promedio es \$300 a \$500 en ventas al por menor. Utilizando el promedio más bajo de \$300 X 3 clases semanales = \$900 ventas al por menor por semana

4 semanas X \$900 ventas al por menor =  
\$3.600 por mes

\$3.600 ventas al por menor por mes =  
\$21.600 en 6 meses

\$3.600 ventas al por menor por mes =  
\$1.800 ganancia & \$1.800 de ingreso para comprar el inventario nuevo

\$1.800 ganancia en un mes X 6 meses =  
\$10.800 ganancias en clases



### Plan de 6 meses trabajando 10 horas por la semana

Sume la ganancia de todas sus ventas  
Ganancias por clases en 6 meses = \$10.800  
Ganancias en 6 meses por clientes A+  
Re ordenes de clientes = \$16.250  
Ganancias en 6 meses por clientes B =  
\$16.174

Total de ganancias en 6 meses  
Y re ordenes = \$43.224

WOW WOW seguir este plan significa

- Corte Nacional de ventas (\$36,000), la Recepción Real en el Seminario, la Corte Nacional de Ventas del Área Brothers, los premios a las mejores.
  - Premios Trimestrales
- Siguiendo este plan usted estará ordenando \$86.448 venta al por menor de MK Inc cada año



## Construcción de equipos

¿Que potencial de Ingresos tendrá una Consultora si añade miembros a su equipo en su negocio???

Las consultoras ganan hasta el 13% de la cantidad al mayoreo de los miembros de su equipo en ordenes a Mary Kay Inc

Si tienes el numero de miembros del equipo descritas en la pagina anterior :  
 $\$43,224$  Mayoreo x 13% =  $\$5,619$  comisión pagada por Mary Kay Inc a la consultora con mas de 6 meses

Si tienes un equipo personal de 5 mujeres Descrita en la hoja anterior:  
 $\$216,120$  mayoreo de equipo x 13% =  $\$28,095$  comisión pagada por Mary Kay Inc a la consultora con mas de 6 meses

## Sumemos todo esto

Ganancias por ventas en Clases en 6 meses =  $\$10,800$

Ganancias en ventas por 6 meses a Clientes A+ =  $\$16,250$

Ganancias en ventas por 6 meses a Clientes B =  $\$16,174$

6 meses 5 miembros personales en el equipo comisiones pagadas por MK Inc =  $\$28,095$

Ganancias totales en 6 mes =  $\$71,319$

Estas figuras no incluyen bonos, premios, ventajas de impuestos, (Un equipo personal de 12 será necesario para obtener el auto). Este plan no refleja el ingreso potencial de Directoras, no representa el beneficio del crecimiento o los beneficios del programa del auto. Trabajar consistentemente te dará ganancias a corto plazo!

- Para ganar el cheque de 13% de comisión , la consultora deberá de poner una orden personal de \$600 al mayoreo y tener como mínimo 5 miembros activos (no incluyéndose ella )
- Para tener tres clases , una consultora deberá de hacer 5 citas!
- No sobrestimar el poder y la duración de las clases - ellas son la base del éxito en tu negocio y en tu carrera!

