

Spanish Marketing Plan

Plan de Marketing de Mary Kay Cosmetics

Areas de Ingres

1. **Clases y faciales** – comisión de 50% La comisión mas alta en los Estados Unidos de vendedores directos
2. **Pedidos por segunda vez** – comisión de 50%

Nuestro producto es consumible, como la leche o el pan, por eso los pedidos segundos, teceros, cuartos, etc. forman una gran parte de nuestro comercio.

3. **Dovetails** – comisión de 15%

Un instrumento de flexibilidad. Cuando una Consultadora no puede ir a una clase de cuidado de piel, otra consultora enseña la clase y le paga el 15% de las ventas a la consultora que reservó la cita.

4. **Reclutamiento** Con tu primer integrante de equipo – comisión de 4%

Con tu cuarto integrante de equipo – bonus de \$50 por cada miembro

Cinco o mas integrantes de equipo – comisión de 9%

Cinco o mas integrantes de equipo que ordenan productos el mismo mes en que tu ordenes \$600 de productos – comisión de 13%

5. **Programa de Auto Profesional** Consultoras que califican obtienen el uso de un Pontiac Vibe rojo y la compañía paga más del 85% del seguro.
6. **Directoria** – comisión de 13% Basado en la produccion de ventas por mayoría del equipo entero que se paga mensualmente a la Directora en forma de un "cheque del corazon." Directoras tambien pueden recibir bonuses basado en volumen del equipo y por reclutamiento.

Beneficios y Deducciones de Impuestos

- **Costos de automobiles** - .31 centavos por cada milla por viajes relacionados al comercio.
- **Telefono**–llamadas de larga distancia relacionadas al comercio - 100% deducible
- **Viajes y Diversiones** – cuando son principalmente para el comercio de Mary Kay.
- **Articulos para Clases de Cuidado de Piel**– toallitas para lavar la cara, algodón, manteles, etc.
- **Articulos de oficina** – papel, impresora, servicio de internet, estampillas, etc.

Ventajas

- **No hay territorios**
- **Sitio Web por \$25**
- **No hay program de concesión**
- **No hay cuotas**
- **Programa de enseñanza completo**
- **Jubilación**– para Directoras Nacionales
- **Seguro** – Consultadoras activas pueden disfrutar del programa diseñado a ayudarlas en cuanto seguros de salud, vida, y reemplazamiento de productos.
- **Premios** – diamantes, otras joyas, equipaje, viajes, uso de autos gratis y mucho mas!

Inversion Requerida

- **\$100 beauty showcase** (valuado a \$450) mas impuestos locales y envío
- **Inventario** – opcional, pero recomendado
- **Devolución de 90% del costo de los productos iniciales**

Filosofia de Mary Kay

Dios primero, la familia segundo y la carrera
tercero

Regla de Oro

“Trata a los demás como quisieras que te trataran a ti”

Lo que Puede Esperar de sus clases y sus ordenes Despues de Solo Un Año

- En cada clase de cuidado de piel, el numero de invitadas son de 3 a 6, con un promedio de 4
- El promedio de ventas por clase es \$175
- Nosotros retenecemos 85% de nuestros clientes
- El promedio de la orden por segunda vez por cliente por año es por lo menos \$157

5 Clases por semana (15 – 20 horas)

$\$175 \times 5 = \875 ventas de por menor semanales

$\$875 \times 50$ semanas = \$43,750 ventas de por menor anuales

425 clientes x \$157 por ano = \$66,725 ordenes por segunda vez

\$110, 475 total de ventas anuales de por menor

Ganacias = \$55,237

4 Clases por semana (10 – 15 horas)

$\$175 \times 4 = \700 ventas de por menor semanales

$\$700 \times 50$ semanas = \$35,000 ventas de por menor anuales

340 clientes x \$157 por ano = \$53,380 ordenes por segunda vez

\$88,380 total de ventas anuales de por menor

Ganacias = \$44,190

3 Clases por semana (6 - 8 horas)

$\$175 \times 3 = \525 ventas de por menor semanales

$\$525 \times 50$ semanas = $\$26,250$ ventas de por menor anuales

255 clientes \times $\$157$ por año = $\$40,035$ ordenes por segunda vez

$\$66,285$ total de ventas anuales de por menor

Ganacias = $\$33,142$

2 Clases por semana (4 - 6 horas)

$\$175 \times 2 = \350 ventas de por menor semanales

$\$350 \times 50$ semanas = $\$14,500$ ventas de por menor anuales

170 clientes \times $\$157$ por año = $\$26,690$ ordenes por segunda vez

$\$44,190$ total de ventas anuales de por menor

Ganacias = $\$22,095$

1 Clases por semana (2 horas)

$\$175 \times 1 = \175 ventas de por menor semanales

$\$175 \times 50$ semanas = $\$8,750$ ventas de por menor anuales

85 clientes \times $\$157$ por año = $\$13,345$ ordenes por segunda vez

$\$22,095$ total de ventas anuales de por menor

Ganacias = $\$11,047$