

sugerencias y Pautas

para usar los formatos de publicidad ofrecidos por la Compañía

Mary Kay Inc. fue fundada en base a principios de contacto personal y servicio al cliente, y sabemos que tu unidad y/o tus ventas personales se desarrollarán más rápidamente al programar clases del cuidado de la piel constantes y al dar servicio continuo al cliente. Sin embargo, ocasionalmente hay actividades promocionales respaldadas por eventos de mercadeo, programas que atraen clientes, publicidad y relaciones públicas que pueden ser de gran valor. A continuación te ofrecemos ideas y pautas sobre cómo usar los formatos de publicidad y otros programas promocionales ofrecidos por la Compañía. Para ser consistentes y para promover la imagen que la Compañía quiere proyectar, por favor no generes anuncios propios o materiales impresos que usen el nombre o marca registrada de *Mary Kay*.®

¿Dónde deben publicarse tus anuncios?

Cuando empieces a averiguar las opciones de publicidad en tu área, considera lo siguiente:

- ¿Qué publicaciones leen las mujeres a las que quieres llegar? Después de todo, si la gente que estaría interesada en tus productos y servicios no lee el medio que seleccionas, el mensaje publicitario no funcionará. Puedes empezar por preguntar a tus clientes actuales qué periódicos y revistas locales leen. ¿Hay boletines, publicaciones de organizaciones especiales u otras publicaciones a las que se suscriben?
- Busca todas tus opciones. ¿Tienen las publicaciones artículos de interés para las mujeres? ¿Tienen información sobre belleza, moda, salud o superación personal?
- ¿Cuánto te costará el anuncio y a cuántas mujeres tiene el potencial de llegar?

Como regla general, tus anuncios tendrán más éxito en periódicos de la comunidad más pequeños, noticias de modas y periódicos especiales o revistas locales en tu área dirigidos especialmente a las mujeres. Algunas organizaciones y corporaciones publican boletines y periódicos que aceptan anuncios publicitarios. Estas son, generalmente, opciones más económicas. Como recordatorio, toda forma de anuncios de publicidad en el directorio telefónico está reservado exclusivamente para las Directoras de Ventas Independientes y sólo mediante el Programa de Publicidad de Directorio Mary Kay. **Estos formatos no están autorizados a usarse como publicidad en las páginas blancas o amarillas del directorio telefónico. Cualquier publicación no autorizada en el directorio telefónico podría resultar en una notificación de cortar tu servicio telefónico.**

Cómo determinar el costo de tu anuncio y cómo prepararlo para su publicación

Los formatos de publicidad están disponibles en inglés y español. Puedes pedir copias adicionales mediante el departamento Global Legal Resources de Mary Kay. (Llama al 972-687-5777 o escribe un e-mail a legalsupport@mkcorp.com). Cada anuncio menciona el tamaño en que debe imprimirse. Entrega esta información a la imprenta de tu selección y ellos te darán el costo. Muchas publicaciones ofrecen descuentos si el anuncio se publica más de una vez.

Todos los formatos de anuncios están listos para reproducir (*camera-ready*), lo que significa que se pueden entregar a la publicación tal como están. (En muchos casos no se te devolverá el anuncio a menos que lo solicites). La publicación imprimirá tu nombre y número telefónico en el área correcta del anuncio. Es una buena idea mandar por escrito, junto con tu anuncio, la fecha en que el anuncio se debe publicar, el costo publicitario y las instrucciones en cómo prefieres que aparezcan tu nombre y número telefónico. (No olvides quedarte con una copia).

¿Con cuánta frecuencia debes anunciar?

Por regla general en publicidad, un anuncio debe publicarse por lo menos tres veces para que tenga impacto en el consumidor. Por eso, debes considerar publicar tu anuncio por lo menos de tres a cinco veces en la misma publicación. Asegúrate de mantener un buen archivo de tus fuentes de llamadas. Esto te ayudará a determinar qué publicaciones funcionan para ti.

Otras formas de anunciar

Muchas Directoras de Ventas Independientes y Consultoras de Belleza Independientes se han dado cuenta que con este arte reproducible pueden preparar volantes muy económicos y a la vez muy profesionales. Los volantes pueden usarse para ponerse en bolsas de productos, material informativo en un evento o como acompañante del folleto *La Imagen* o del libro de belleza. Una manera fácil y económica de producirlo es mediante una imprenta rápida. Pueden añadir tu nombre, número telefónico, o la sede electrónica personal antes de imprimirlo. También puedes agrandar el anuncio para producir un volante más grande, o considerar imprimirlo a colores o en papel de color. (Los volantes **no** deben ponerse en buzones de correo de las casas, parabrisas de los carros, colgarse de las puertas o entregarse en centros comerciales).

Promueve un servicio máximo al cliente – compra por Internet

Déjale saber a las lectoras que pueden disfrutar de la conveniencia de comprar en línea incluyendo tu sede electrónica personal en tus anuncios. Una sede electrónica personal *Mary Kay*[®] ofrece a tus clientes poder hacer sus compras en línea las 24 horas del día, comunicarse contigo ¡y mucho más! Si no tienes una sede electrónica personal *Mary Kay*[®], puedes ofrecerle este importante servicio a tus clientes solicitando una sede web aprobada por la Compañía acudiendo en línea a www.marykay.com y pulsando en el enlace *In Touch*. Enseguida haz clic en el icono *Sign up for your MK Personal Web Site* para inscribirte. Por favor recuerda que la única manera de anunciar tu negocio *Mary Kay*[®] en línea es mediante el programa de la sede electrónica personal *Mary Kay*[®].

Mensaje de reclutamiento de una Directora de Ventas Independiente

Como Directora de Ventas, puedes añadir la siguiente frase/subtítulo a cualquier anuncio autorizado por la Compañía:

- Información de carrera disponible.
- Oportunidad de carrera disponible.
- Pregúnteme sobre mi carrera *Mary Kay*.

La Compañía no autoriza el uso de ningún anuncio o de estas frases en la columnas "*Help Wanted*" (se necesita ayuda) o "*Business Opportunities*" (oportunidades de negocio) de una publicación.

¡Dinos qué necesitas!

Por favor llama al departamento *Marketing Communications* en marcom@mkcorp.com si tuvieras ideas o sugerencias de cómo mejorar nuestros formatos de publicidad. ¡Comparte tus experiencias con nosotros! Envíanos por correo una copia de la publicación con tu anuncio y dinos cómo ha ayudado a tu negocio.

MARY KAY[®]