

ENTREVISTA TELEFONICA

Nombre de Prospecta:	Tel. casa #:	trabajo #:
Dirección:	Ciudad:	Estado: Zip:

Dime 6 cosas que son importantes para tí: familia, pasatiempos, educación, etc.

1.	5.
2.	6.
3.	7.
4.	8.
Qué es lo más que te gusta de tu trabajo actual?	Qué es lo que más valoras de tu vida ahora?
Qué cosas cambiarías de tu trabajo actual?	Qué es lo que más necesitas en tu vida ahora mismo?

Cuál sería la situación ideal para tí y tu familia en 5 ó 10 años?

Entrevistador: Pedir que en un papel lo divida en dos columnas con una línea en el centro
Use el título de "Mercadeo" en la columna izquierda e "Ingresos" en la derecha.

MERCADEO	INGRESOS
<ol style="list-style-type: none"> 1. No hay territorios 2. No cuotas (\$180/cada 11 meses para estar activa) 3. Regla Dorada 4. Prioridades: Dios, la familia, la carrera 5. Igual oportunidad de avance- tú decides cuándo quieres ascender. 6. 90% recompra 7. Flexibilidad de trabajar cuando tú quieras 8. Eres tu propia jefa. <p>Dime cuáles son las que te atraen más. Entrevistador: circúlelas mientras habla</p> <p><u>NOTAS:</u></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. FACIALES: 1 ó 2 personas, 50% comisión (promedio de un facial = \$100 30 min.) 2. CLASES: 3-6 personas, 1 hr de trabajo (\$200 promedio) <ol style="list-style-type: none"> a. Hipotéticamente, si tu fueras a correr con tu negocio, cuantas horas a la semana tu pudieras invertir? _____ b. Luego multiplica el # de clases ____ x \$200 = _____ (Enséñale el \$\$) = \$_____ en ganancias! 3. REORDENES: (Promedio = 300/cliente al año) multiplica el # de clientes ____ x \$300 = _____ (Enséñale el \$\$) = \$_____ en ganancias! 4. Página WEB /negocio por Internet \$50 anuales 5. Sustituciones: 15% comisión 6. PREMIOS: Trimestrales, mensuales, y semanales 7. "CHEQUES DEL CORAZON": oportunidad de 4%, 9%, 13% (Promedio= \$200 - \$2000 por mes) 8. PROGRAMA DE CARRO: Grand Am Rojo 85% del seguro, tablilla y marbete (o \$350 mensual de compensación) 8. DEDUCCIONES DE IMPUESTOS: Casa, materiales de oficina, carro, toallitas, todo lo necesario para el negocio 9. DIRECTORADO: 13% comisión más \$500 - \$5000 bono mensual. Trimestral hasta \$1500

1. Hipotéticamente, si fueras a empezar con Mary Kay, cuáles son tus "áreas fuertes" y por qué serías buena?

2. Con el entrenamiento debido, crees que pudieras aprender lo que _____(yo) hace (hago)? _____

3. En una escala del 1-10, 5 no cuenta, cuál es tu nivel de interés? _____

a. Qué cosa te haría llegar a un 10? _____ (Manejar Objeciones)

4. Además de miedo, que otra cosa te aguantaría a convertirte en consultora? _____

5. Hay alguna razón por la cual tú no pudieras firmar tu acuerdo hoy? _____

La mayoría de las mujeres toman de 24 a 48 horas para hacer una decisión-Cuándo sería una buena hora para llamarte mañana?
(La Consultora debe llamar o enviar el paquete/"choices" tape, enviar a la página de web lo que sea necesario)

6. Programar entrenamiento, dar calendario de eventos, programar fecha para el Debut Empresarial, etc.