Hoja de logros semanales Mary Kay

Ten en cuenta que la hoja de logros semanales no es un sumario completo para fines contables ni fiscales.
Si lo deseas, puedes enviar una copia de esta hoja a tu Directora de Ventas Independiente. Querrás guardar una copia para tus archivos. De ser necesario, usa hojas adicionales.

_____ Nombre y número de la Consultora de Belleza Independiente

_____ Núm. de teléfono

_____ Nombre de la Directora de Ventas Independiente

_____ Fecha en que termina la semana

Página ____ de ____

FECHA/ HORA	PARA CITAS DAR NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO DE LA ANFITRIONA	TIEMPO INVERTIDO (HORAS)	NÚM. DE LLAMADAS/ INVITADAS (INCLUYE ANFITRIONA)	NÚM. DE PEDIDOS	NÚM. DE RESERVA-CIONES	NÚM. DE JUEGOS DEL CUIDADO DE LA PIEL VENDIDOS (BÁSICO, *TIMEWISE*®, *VELOCITY*®)	VENTAS (MENOS IMPUESTOS)					IMPUESTOS DE VENTAS	REGALOS DE ANFITRIONA/ OCC AL COSTO* (SECCIÓN 2)	PRODUCTOS REGALADOS AL PRECIO SUG. AL MENUDEO (SECCIÓN 1)	IMPUESTOS DE VENTAS NO RECOBRADOS
							CLASES DEL CUIDADO DE LA PIEL / FACIALES/ CITAS DE MAQUILLAJE	CITAS *DE CARRERA*	PEDIDOS AL SITIO ELECTRÓNICO PERSONAL / EN LÍNEA	EXHIBICIONES (PREESTRENOS DE COLECCIÓN, ETC.)	ENVÍOS POSTALES DEL PROG. CL. PREF./ PEDIDOS REPOSICIÓN/ VENTAS MISC.				
	TOTAL PARA ESTA SEMANA														
	TOTAL DEL AÑO A LA FECHA														
	NUEVO TOTAL														

TOTAL DE VENTAS SEMANALES (MENOS IMPUESTOS) _____

TOTAL DE VENTAS DEL AÑO A LA FECHA (MENOS IMPUESTOS) _____

Resumen de actividades semanales

_____ Núm. de citas de desarrollo de equipo

_____ Número de integrantes de equipo nuevas

_____ Número de citas de ventas para la semana próxima

_____ Número de juegos del cuidado de la piel vendidos

$_____ Total de ventas de las clases del cuidado de la piel y faciales/citas de maquillaje

$_____ Citas *De carrera*

$_____ Pedidos al sitio electrónico personal/en línea

$_____ Exhibiciones (preestreno de colección, etc.)

$_____ Envíos postales del Programa de Clientes Preferidos/pedidos reposición/ventas misc.

$_____ Total de ventas semanales menos impuestos

Pedidos presentados a la Compañía esta semana

$_____ sección 1 al mayoreo

$_____ sección 2 al costo

Ganancias brutas semanales estimadas

Total de ventas semanales menos impuestos $ _____

× .40

Ganancias brutas semanales estimadas = _____

Deposita el monto total recibido en la cuenta de negocios. Se sugiere dejar el 60 por ciento de las ventas para reponer productos; el 40 por ciento (menos otros gastos de negocios) es tu ganancia.

* Los artículos de la sección 2 ó los regalos con compra a la anfitriona o a la clienta además de un descuento del precio sugerido al menudeo de los productos de la sección 1 o en su lugar.

©1999, 2002, 2004, 2007 Mary Kay Inc. Impreso en EUA 10-012657 6/07

Por favor nota: La Compañía otorga a todas las Consultoras de Belleza Mary Kay Independientes una licencia limitada para duplicar este documento en conexión con sus negocios Mary Kay. Este documento no se debe modificar de su forma original.

Estimada Directora de Ventas Independiente:

Me gustaría recibir más información sobre las siguientes áreas:

Reservaciones	_____	Cómo cerrar mis clases	_____
Preparación de la anfitriona	_____	Atención al cliente	_____
Compartir la oportunidad	_____	Administración del negocio	_____
Ventas por teléfono	_____	Cómo lograr pedidos de reposición	_____
lases del cuidado de la piel/ ciales/citas de maquillaje	_____	Citas *De carrera*	_____
Pedidos al sitio electrónico personal/en línea	_____	Exhibición (preestrenos de colección, etc.)	_____
Envíos postales del Programa de Clientes Preferidos/ pedidos de reposición/ ventas misc.	_____	Otra cosa (_____)	_____

Metas para la semana próxima

Monto de ventas	$ _____
Número de clases del cuidado de la piel/faciales/citas de maquillaje	_____
Número de citas *De carrera*	
Número de citas *En demostración*	_____
Número de citas de desarrollo de equipo	_____
Número de llamadas a las clientas	_____

Ganancias por hora para esta semana

Tus ganancias brutas semanales estimadas	$ _____
÷	
Horas trabajadas	_____
=	
Total de ganancias brutas por hora	$ _____

Integrantes de equipo nuevas o potenciales

ENTRE-VISTADA (✔)	RECLUTADA (✔)	NOMBRE	DIRECCIÓN COMPLETA	TELÉFONO	DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO