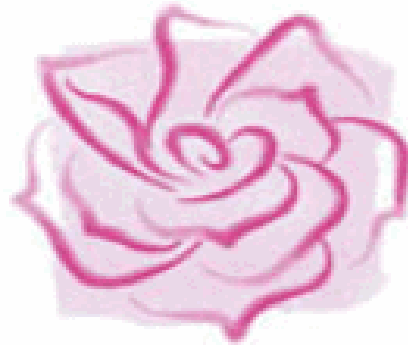




Universidad  
Zaragoza



MARY KAY

*EMPRESA DE VENTA DIRECTA  
ESTRATEGIAS Y TIPO DE NEGOCIO*

VERONICA MAZON ALCAINE

TUTORA: CRISTINA BERNAD

FACULTAD DE ECONOMIA Y EMPRESA. UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

CURSO DE ADAPTACION A GRADO DE ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS

AÑO 2013-2014





## INDICE

1.	INTRODUCCION.....	4
2.	HISTORIA DE MARY KAY .....	5
3.	TIPO DE NEGOCIO .....	9
3.1	VENTA DIRECTA EN EL MERCADO .....	9
3.2	IMPLEMENTACION DE UN PLAN DE VENTA DIRECTA.....	12
3.3	FASES DE LA VENTA DIRECTA .....	14
3.4	ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION DE SERVICIO .....	16
3.5	LA VENTA DIRECTA Y LAS MUJERES. ....	17
3.6	LA VENTA DIRECTA POR EL MUNDO .....	18
4.	REGULACION LEGISLATIVA DE LA VENTA DIRECTA .....	19
5.	NEGOCIO PIRAMIDAL Y NEGOCIO MULTINIVEL .....	20
6.	NEGOCIO MARY KAY .....	23
6.1	ESTRUCTURA EMPRESARIAL .....	24
6.2	VISION DE NEGOCIO.....	25
6.3	ACUERDO DE CONSULTORA DE BELLEZA INDEPENDIENTE .....	26
	La consultora independiente de belleza acuerda: .....	26
	La compañía acuerda: .....	27
	Otros términos y condiciones .....	28
6.4	COMO INICIARTE EN EL NEGOCIO: .....	28
	Maletín Deluxe (100€).....	29
	Maletín Go Kit (25€) .....	30
7.	ESTRATEGIAS QUE SIGUEN .....	32
7.1	REGALO DE TRATAMIENTO PARA LA PIEL.....	33
7.2	CONCURSOS DE MAQUILLAJE.....	34

7.3	BEAUTY PARTY.....	36
8.	COMPENSACIONES.....	38
8.1	PORCENTAJE DE BENEFICIO POR TUS COMPRAS.....	38
8.2	LAS RUEDAS DE LA FORTUNA.....	38
8.3	LUJOSOS VIAJES.....	38
8.4	PREMIOS DIGNOS DE UNA REINA.....	38
8.5	RECONOCIMIENTO Y LOGROS PERSONALES.....	39
9.	VIAS PARA CONSEGUIR EL ÉXITO.....	40
9.1	MALETIN.....	40
9.2	SITIO WEB.....	40
9.3	HERRAMIENTAS ON LINE Y REDES SOCIALES.....	40
9.4	PUBLICACIONES.....	41
9.5	NOTICIAS.....	42
	Mary Kay, la marca patrocinadora oficial de belleza inspira los looks del reality televisivo Project Runway, nominado a los premios Emmy 2014.....	42
	Mary Kay recibe el premio “Art of Packaging”.....	42
	Campaña belleza comprometida - beauty that counts 2014 de Mary Kay.....	42
10.	CONCLUSION.....	43
11.	BIBLIOGRAFIA.....	45

## 1. INTRODUCCION

Mary Kay es una empresa de venta directa de productos de belleza y cuidados para la piel. Es una de las 10 primeras marcas de cuidado para la piel a nivel global, una de las 15 primeras marcas de maquillaje a nivel global, cuenta con más de 3 millones de consultoras independientes en todo el mundo, vende sus productos en más de 35 mercados en todo el mundo y colabora con varias iniciativas benéficas que ayudan a mujeres y niños en todo el mundo.

Al ser una empresa de venta directa, se realiza directamente al consumidor final, sin tener intermediarios que encarecen el producto en el mercado.

La venta se realiza de persona a persona, realizando reuniones en sus hogares o en un sitio acomodado para ambas partes, haciendo que la clienta disfrute de la estancia, haciéndola sentir bien y satisfecha con la relación consultora-clienta.

Empresas como la que analizamos a continuación llevan operando en el mercado de todo el mundo muchos años, Mary Kay, desde sus inicios, ha tomado decisiones estratégicas acertadas teniendo siempre claro ¿Qué vender?, ¿Cómo vender? Y ¿A quién vender? Estimulando en todo momento tanto al personal interno de la empresa como a sus clientas, con una cultura empresarial firme, compartida y entendida por todos sus integrantes.

La misión más importantes de la empresa siempre ha sido el hacer sentir bien a las personas, como decía Mary Kay Ash *“el éxito es mucho, mucho más que dólares, centavos edificios y bienes. Para mí, el verdadero éxito de nuestra compañía se mide en las vidas que hemos ayudado a cambiar y a las que hemos dado esperanza”*.

A lo largo del tiempo, la toma de decisiones va marcando el buen camino de la empresa, ésta demuestra haber tenido éxito, al haber sobrevivido y habiendo consiguiendo unos importantes beneficios, incluso en época de crisis.

El objetivo del trabajo es estudiar la manera en la que la empresa de Mary Kay Ash llega a las personas, el plan estratégico llevado a cabo y observar el porque tiene una ventaja competitiva sostenible.

## 2. HISTORIA DE MARY KAY



Mary Kay Ash, (12 de Mayo 1918 – 21 de Noviembre de 2001) nacida en Hot Wells, Texas, se crio en un ambiente muy familiar.

Al poco tiempo de ella nacer su padre enfermo, y el pilar fundamental de la familia fue su madre. Cuando Mary Kay tenía 7 años era una ayuda muy importante para su madre, ayudándola a realizar las tareas del hogar y cuidar a su padre y hermanos. Mary Kay creció bajo el lema “Tu Puedes Mary Kay” que tantas veces utilizo su madre, utilizado posteriormente por ella cuando creo su empresa.

Mary Kay Ash fue una mujer dedicada al trabajo de venta directa en diferentes empresas desde el año 1939, tras 25 años dedicada a esta labor, como vendedora y entrenadora de vendedores, frustrada por no ser tenida en cuenta, decide renunciar a su trabajo como directora de capacitación nacional cuando en su lugar, un hombre al que ella había formado promociono a un puesto cobrando el doble de su salario.

Decide escribir un libro “*El Estilo de Mary Kay*” desde el del cual pudiera ayudar a las mujeres a sobrevivir en un mundo de negocios liderado y dominado por hombres. Mary Kay en su libro realiza 2 listados, uno en el que expresa los puntos positivos de las empresas en las que había estado trabajando y otro en el que muestra las cosas que considera que se podrían cambiar.



Sin pretenderlo había creado un plan de marketing para una empresa de ensueño, donde las mujeres tenían la oportunidad de alcanzar todo su potencial de manera personal y económica.

No seguía las reglas de la competencia sino que se fundó en la importancia de reconocer los logros de las demás bajo su lema “Hazme sentir importante”, “elogien a las personas en su camino al éxito”. Era una compañía como ella solía decir “con corazón”

*“Imagine una compañía en la que cualquier mujer podría ser tan exitosa como deseara ser. Las puertas estarían abiertas a la oportunidad para mujeres quienes estuvieran dispuestas a pagar el precio y tuvieran la valentía de soñar”.*



De esta manera en 1963 con su experiencia profesional, su filosofía de negocio y sus ganas de ayudar a las mujeres a formar parte de un mundo de negocios dominado por hombres, junto con su hijo Richard Rogers de 20 años y 5.000\$ fundaron Mary Kay Cosmetics.

Al principio la compañía operaba en un pequeño local en Dallas, pero creció rápidamente entre otras cosas, gracias a la entrevista emitida por el programa 60 Minutes en 1979.

Para entonces el famoso Cadillac Rosa era premiado por la compañía para las consultoras que alcanzaban el record de ventas, lo cual fue el mayor signo de éxito de la compañía.



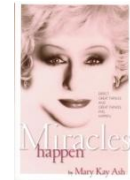
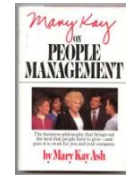
Al tiempo, fundaron Mary Kay Charitable Foundation, fundación que luchaba principalmente contra la violencia de género y cánceres que afectaban a las mujeres.



Mary Kay Ash estuvo presidiendo la compañía hasta el año 1987, momento en el que fue nombrada Presidenta Honoraria. Estuvo activo en todo momento, hasta que en 1986 sufrió un infarto. En el año 2001, al fallecer Mary Kay Ash, su hijo Richard fue nombrado Oficial Ejecutivo de Mary Kay Inc. En este momento la compañía contaba con más de 800.000 consultoras de belleza repartidas en 37 países, con ventas locales de más de 2 mil millones de dólares en ventas al por menos.

Mary Kay a lo largo de su vida escribió 3 libros:

- Su autobiografía “Mary Kay, existen los milagros” vendiendo más de 1 millón de copias y editándose en diferentes idiomas llegó a muchos lugares del mundo.
- En 1986, Su filosofía de negocio “Mary Kay on People Management” considerado hasta día de hoy como un libro lleno de sabiduría e incluido en cursos de negocios.
- En 1995 editó “Puedes tenerlo todo” donde citas y discursos siguen inspirando a millones de mujeres en sus negocios y estilo de vida.



Todos estos libros han llegado a ser Best-sellers, vendiéndose grandes cantidades de ejemplares en todo el mundo.

Mary Kay, durante su vida recibió números reconocimientos a su trabajo, algunos de ellos son:

- “*las 100 mujeres más destacadas de los últimos 100 años*” YWCA del Metropolitan Dallas (2008)
- “*Mary Kay*” documental biográfico producido por A&E Television y emitido en el Biography Channel (2006)
- “*Las 25 personas de negocios más influyentes de los últimos 25 años*” PBS y la Escuela de Negocios Wharton (2004)
- “*Empresaria más destacada de la Historia en América*” Universidad Baylor (2003)
- “*Mujer de Negocios más destacada del siglo XX*” Lifetime Television (1999)
- *Salón Nacional de la Fama de los Negocios*, Fortune (1996)
- *Premio Pathfinder*, Asociación Nacional de Mujeres Propietarias de Negocios (1995)
- “*Las 25 mujeres más influyentes de América*”, The World Almanac and Book of Facts (1985)
- *Premio Horatio Alger al Ciudadano Americano Distinguido* (1978)



Todavía hoy en día su visión, su valentía y su espíritu continúan brindándole a la mujer la oportunidad de alcanzar su potencial y convertir sus sueños en realidad.

Mary Kay Inc lleva el legado de Mary Kay de inspirar, enriquecer y facultar a la mujer a creer que pueden hacer cosas grandiosas e increíbles.



### 3. TIPO DE NEGOCIO

La venta directa es la comercialización de productos o servicios que se realiza directamente al consumidor final, sin intermediarios que incrementen el precio del producto.

Generalmente este tipo de ventas se realiza en el domicilio de los clientes, o en lugares donde ambas partes tengan comodidad para realizar una demostración personal y cuidada del producto.

#### 3.1 VENTA DIRECTA EN EL MERCADO

Este tipo de negocio está instalado de manera muy fuerte en el mercado, tanto es así que es un tipo de negocio que frente a tiempos de dificultad o crisis, sigue creciendo obteniendo unos beneficios muy significativos.

Esta relación puede deberse a la relación tan estrecha que existe entre la venta directa y las emociones. Este tipo de negocio cuenta con gran número de consultoras, distribuidoras, asesoras... los cuales la mayoría buscan prioritariamente la satisfacción emocional, por ello es importante destacar también que la mayoría de estas distribuidoras son mujeres.

COMPAÑÍA	AÑO DE FUNDACIÓN	BENEFICIOS 2011 (USD)
Amway Corporation	1959	11.100 millones
Avon Cosmetics	1953	10.900 millones
Vorwerk & Co. KG	1883	3.150 millones
Herbalife Ltd.	1980	2.400 millones
Mary Kay Inc.	1963	2.400 millones
Primerica Financial Services Inc.	1977	2.300 millones
Tupperware Brands Corp.	1951	2.210 millones
Forever Living Products Intl. Inc.	1978	2.100 millones
Oriflame Cosmetics	1967	1.680 millones
Natura Cosméticos SA	1969	1.520 millones
Nu Skin Enterprises Inc.	1984	1.230 millones

TABLA 1. Direct Selling News, las mayores empresas de venta directa, por los ingresos en 2011

Estas empresas realizan las siguientes actividades:

EMPRESA	ACTIVIDAD QUE REALIZA
<b>Amway Corporation</b>	Empresa de venta directa fundada en 1959, realiza su actividad a través del sistema multinivel, de productos de Nutrición interna, Cuidados para la piel, productos para el hogar, entre otros
<b>Avon Cosmetics</b>	Empresa de venta directa de productos de belleza, maquillaje, tratamientos para el cuidado para la piel y el cabello y fragancias entre otras.
<b>Vorwerk &amp; Co. KG</b>	Fundada en 1883 realiza sus ventas de aparatos para el hogar a través de la venta directa
<b>Herbalife Ltd.</b>	Empresa dedicada a la venta de productos de nutrición interna y cuidados para la piel y fragancias.
<b>Mary Kay Inc.</b>	Empresa destinada a la venta de productos para el cuidado para la piel, maquillaje y fragancias
<b>Primerica Financial Services Inc.</b>	Empresa dedicada a la venta de productos financieros
<b>Tupperware Brands Corp.</b>	Empresa dedicada a la venta de envases de plástico.
<b>Forever Living Products Intl. Inc.</b>	Empresa dedicada a la venta de productos de nutrición interna y cuidados para la piel
<b>Oriflame Cosmetics</b>	Empresa dedicada a la venta de productos de maquillaje y cuidados para la piel.
<b>Natura Cosméticos SA</b>	Venta de productos de cuidados para la piel toda la familia, maquillaje, fragancias, productos para cuerpo y baño, entre otros.
<b>Nu Skin Enterprises Inc.</b>	Venta de productos para el cuidado de la piel y nutrición interna.

Como podemos observar en la tabla, son empresas creadas hace muchos años, lo cual muestra que dichas compañías de venta directa son estables en el mercado, todas ellas con un número muy elevado de distribuidores repartidos por todo el mundo.

La comercialización de los productos en las empresas de venta directa, se realizan fuera de los circuitos tradicionales de venta, de esta manera se eliminan los porcentajes de los intermediarios que encarecen el producto.

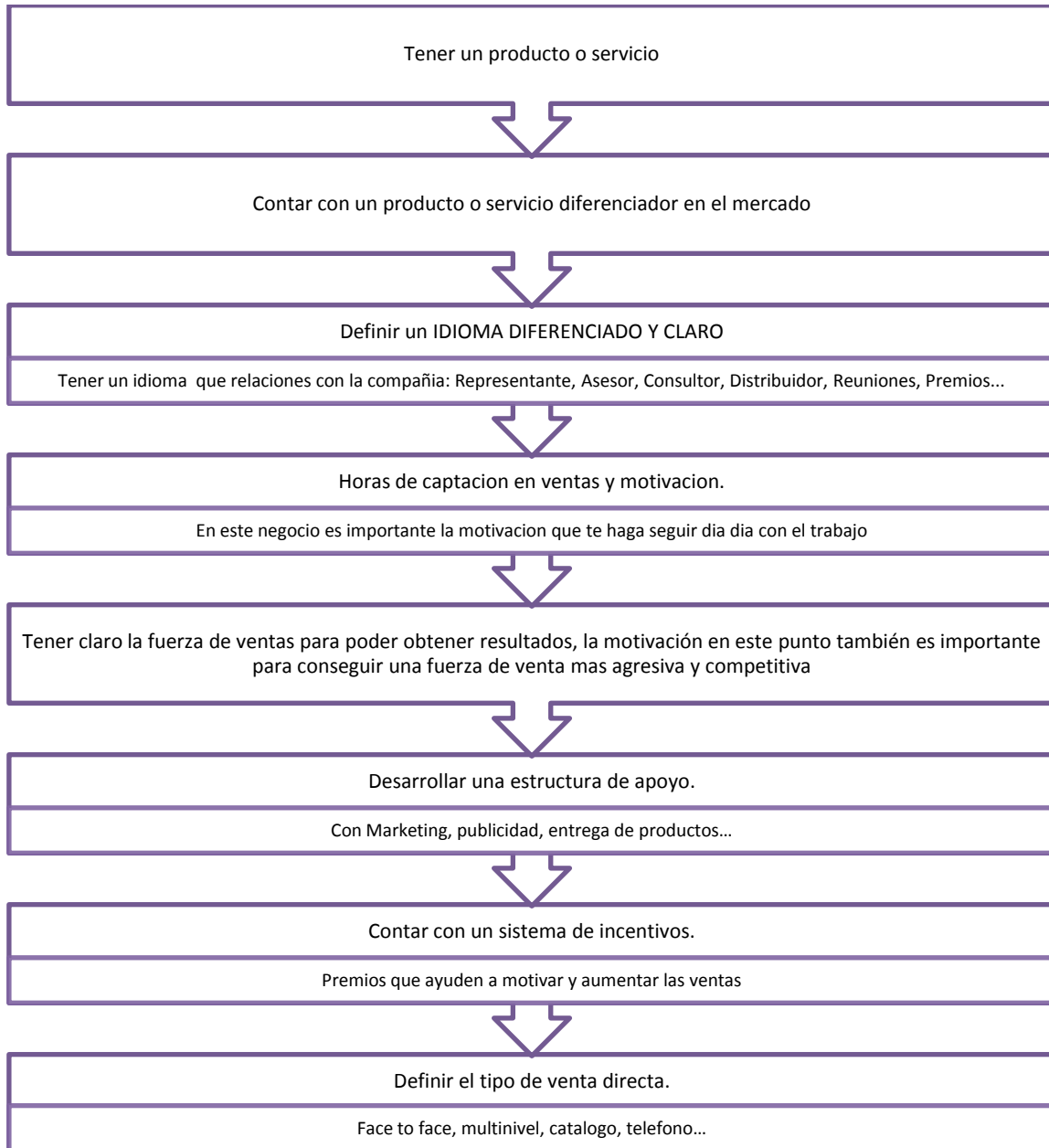
Se estipula un precio de venta más asequible para el consumidor y además el vendedor juega con más margen comercial.

De esta manera en Mary Kay, las consultoras de belleza normalmente adquieren en producto con un margen de beneficio de hasta el 50%, pudiendo realizar la venta al precio final que deseen en función del la clienta que se trate. Es por ejemplo importante premiar de alguna manera las clientas fieles, realizándoles ofertas que a le hagan sentir especial e importante.

Es importante destacar que este tipo de empresas tiene consultoras independientes por lo que no tienes cargos en la empresa como Seguridad Social, Seguros Sociales, Seguros de Accidentes para empleados.... Que supone un coste muy elevado para una estructura tradicional de empresa.

### 3.2 IMPLEMENTACION DE UN PLAN DE VENTA DIRECTA

A continuación hacemos un esquema donde se muestran puntos clave para realizar un plan efectivo de venta directa

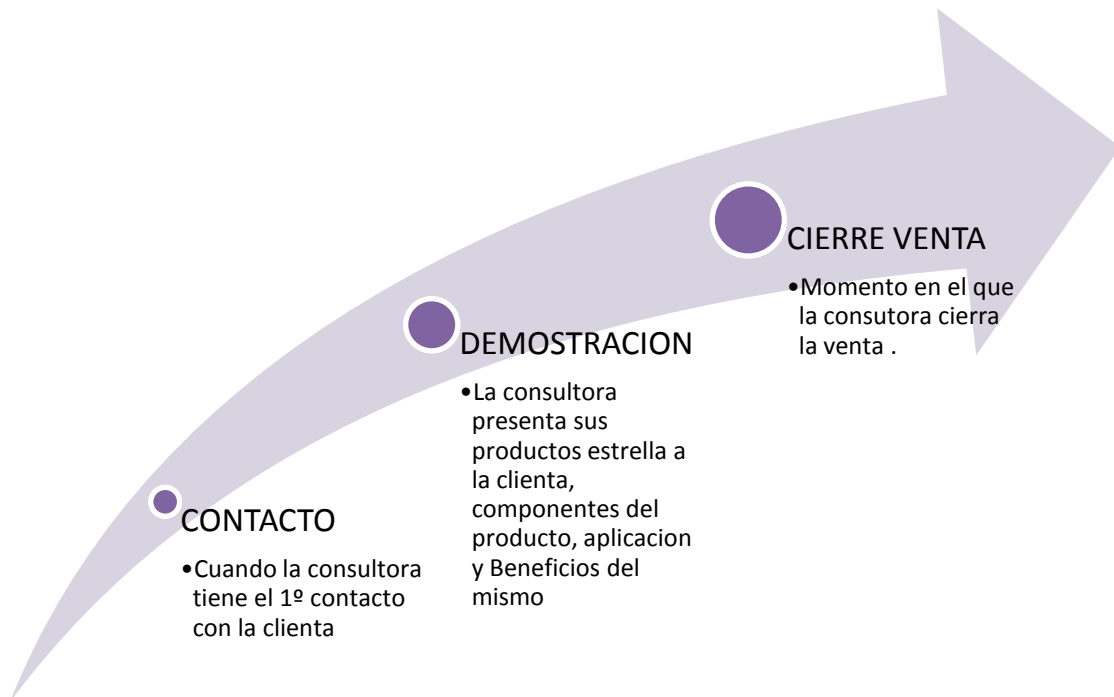


Existen diferentes maneras de llevar a cabo la venta directa:

- *Face to Face*, llevada a cabo a través de un catálogo y venta directa a la persona. Este tipo de venta es realizada por Avon.
- *Door to Door*, realizada a través de la visita a oficinas, organismos oficiales para ofrecer los productos. Este tipo de venta es muy utilizada en Brasil
- *Multinivel* donde te trasladan que vender el producto no es el único objetivo, sino que también es importante reclutar personas para que formen parte de tu equipo.
- *Llame Ya*, llevado a cabo a través de anuncios de televisión y radio fundamentalmente
- *Publicidades con cupon de respuesta*, integradas en campañas de Marketing.
- *Ventas directas de Fabrica*, realizado a través de telemarketing o campañas de Marketing Directo Integrado
- *Party Plan*, es el utilizado por Mary Kay y Tupperware donde se realizan reuniones en domicilios y se realiza una exposición de los productos

No son estas las únicas maneras de llevar a cabo el negocio de venta directa, ya que es un mercado muy amplio donde el poder de la imaginación es muy importante.

### 3.3 FASES DE LA VENTA DIRECTA



En Mary Kay, es muy importante promover la motivación y tal y como promueve la compañía “*Hazme sentir importante*”.

Cada semana en Mary Kay hacen formación, cuando asistes a una jornada observas como se valora absolutamente todo.

Entre otras muchas actividades, las consultoras tienen la opción de llevar un cuadrante con las gestiones que cada una realiza a lo largo de la semana, dicha consultora se lo entrega a la empresaria, y esta premia dicha actividad con un regalo y llenando el aula con aplausos por parte de todas sus compañeras.

Cada equipo de consultoras puede trabajar de manera libre, no tiene que seguir ningún guion pactado con la empresa, pero es importante llevar la ética fomentada por su fundadora Mary Kay Ash.

El negocio de Mary Kay se puede comenzar con diferentes objetivos, entre ellas puede estar el ganar un dinero extra y realmente llevar a cabo un negocio o tener como objetivo principal la satisfacción personal que este tipo de negocios te aporta, ganando ya de paso un dinerillo extra.

Desarrollar un sistema de Venta Directa no es algo fácil, hay muchas variables a tener en cuenta para obtener un negocio rentable.

En Mary Kay el producto, la consultora lo obtiene con un margen de beneficio de un 40% o 50%, sin embargo a este margen de beneficio que a simple vista parece muy rentable hay que restarle costes como son el tiempo dedicado (no es rentable dedicar 8h al día si vendes a la semana 2 productos de 50€, por ejemplo), además del tiempo hay que tener en cuenta el importe de impuestos que todos estamos obligados a declarar en el momento en el que se realiza una actividad profesional. Otro gasto a tener en cuenta son los gastos de envío, los cuales hay que optimizar o bien realizando pedidos más grandes, para tener mayor stock, o según el importe de compra de la cliente hacer un pedido que le llegue directamente al domicilio y te sea rentable hacer un pedido individual.

Cuando realizas una reunión donde estés con muchas posibles clientas, cabe la posibilidad de que al final de la demostración vendas más producto del que tengas en ese momento en stock y no lo puedas facilitar hasta no hacer pedido, el pedido suele tardar 48 horas, las clientas sí que suelen entender esta situación y esperar a la llegada del pedido, sin embargo, también cabe la posibilidad de que otras clientas o posibles clientas se arrepienta o se lo piensen mejor y se echen atrás en algún producto solicitado.

### 3.4 ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION DE SERVICIO

En el mercado existen varios tipos de estrategia de diferenciación como pueda ser por la marca, por la calidad del producto, por el precio o por el servicio que se ofrece al cliente entre otros.

Las estrategias de diferenciación normalmente llevan un coste añadido al producto, por lo que es más difícil hacer el producto rentable.

Las empresas dedicadas a la venta directa no solo venden productos sino que te ofrecen algo más, un servicio que no encuentras en un lugar de compra convencional.

Mary Kay ofrece un producto de alta calidad a un precio no excesivamente elevado al cliente final, por lo que debe potenciar alguna otra característica para hacer el producto más atractivo. En este caso es el servicio el que predomina, siendo un servicio personalizado y cercano, donde al cliente le hace sentir de una manera importante y única. Se realizan en lugares donde el cliente se sienta lo más cómodo posible, ya sea en su domicilio o en una boutique de belleza. El tiempo ya no es un inconveniente ya que la consultora es la que se traslada al lugar que prefiera el cliente.

A pesar de el servicio es una cualidad excepcional en el tipo de negocio de Mary Kay, y de las empresas de venta directa, Mary Kay también ofrece una estrategia de diferenciación por precio, ya que en el momento en el que formas parte de la empresa Mary Kay, siendo una consultora de belleza adquieres el producto hasta con un 50% de descuento en función del volumen de pedido, esto lo desarrollaremos más adelante.



### 3.5 LA VENTA DIRECTA Y LAS MUJERES.

La posición de la mujer en el mundo laboral ha evolucionado mucho a lo largo de estos años, cada vez nos encontramos más mujeres trabajando a jornada completa y compartiendo las labores del hogar y familiar con la pareja.

Es una evolución muy gratificante para la mujer y eso hace que cada día las mujeres sean más independientes y tomen decisiones propias.

Hay mujeres que el negocio de Mary Kay lo ven como una opción complementaria a su profesión actual, siendo así le dedican  $\frac{1}{2}$  jornada o incluso un par de horas dos días a la semana y si el objetivo no es tanto el económico sino la satisfacción emocional que supone el trato con el público.

Sin embargo, hay otro tipo de mujeres que ven el negocio Mary Kay como su opción laboral y cuyo objetivo es principalmente económico.

Hay consultoras que comenzaron dedicando poco tiempo al negocio y al final les acabó llenando personalmente tanto que dejaron su trabajo para involucrarse al 100% en el negocio Mary Kay.

Existe una revista “Historias Mary Kay” donde personas que forman parte del negocio Mary Kay exponen sus experiencias y lo que la compañía supone para ellas.

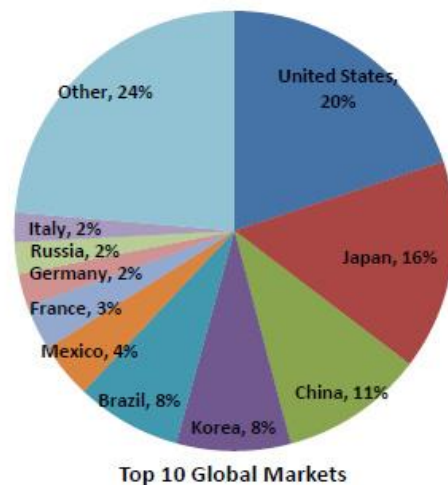
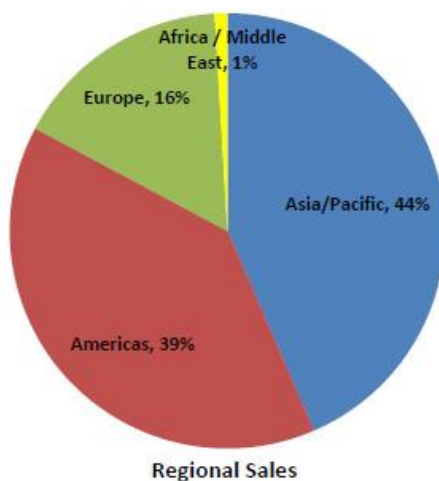
### 3.6 LA VENTA DIRECTA POR EL MUNDO

Como sabemos, el negocio de la venta directa existe desde hace muchos años, con empresas que cuentan con un éxito rotundo alrededor de todo el mundo.

En el siguiente gráfico podemos observar los mercados donde la venta directa es más fuerte.

Por regiones, vemos que en Asia es el lugar donde la venta directa está más implantada con un 44%, con un 39% la siguiente región es América, donde entre Centro y Sudamérica cuentan con 10 millones de vendedores directos y 16 millones están instalados en Norteamérica, Europa tiene una representación de un 16% y África/Medio Oriente con un mínimo porcentaje de un 1%

Por otro lado, analizando el gráfico por países, el país más importante es Estados Unidos con un 20%, Japón con un 16% y China con un 11%, este último país ha estado durante muchos años estancada en este tipo de negocio, en estos momentos va creciendo conforme aumenta su capacidad adquisitiva. Con menor representación tenemos Corea (8%) Brasil (8%), México con un 4% y con protagonismo mínimo Francia, Alemania, Rusia, Italia y otros.



Datos obtenidos del artículo: Análisis sobre el Mundo de la Venta Directa. <http://dineroclub.net/analisis-sobre-el-mundo-de-la-venta-directa/>

#### **4. REGULACION LEGISLATIVA DE LA VENTA DIRECTA**

La venta directa en España es regulada por la Ley 26/1991 de 21 de noviembre, sobre contratos celebrados fuera de los establecimientos mercantiles, que incorpora la Directiva Comunitaria 85/577 CEE, del 20 de diciembre de 1985.

Una de las principales incorporaciones en esta normativa es el derecho por parte del consumidor de revocación de todos los productos, hasta 7 días después de la recepción del pedido.

Esta ley ha estado vigente hasta el 1 de diciembre de 2007, fecha en la que entra en vigor el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

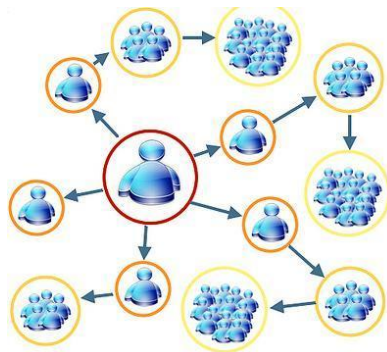
La AVD (Asociación de Venta directa Nacional) fue la primera Asociación empresarial española en tener un código de conducta. Donde se canaliza de forma simple, sencilla y sin costes de reclamación para el consumidor problemas que pudieran surgir en este tipo de negocios, es voluntario por parte de las partes, y los acuerdos a los que lleguen los colegios arbitrarios a través de 3 puntos arbitrarios, un representante de los consumidores, un representante de los empresarios y uno de la Administración, tienen la misma fuerza que las sentencias judiciales.

## 5. NEGOCIO PIRAMIDAL Y NEGOCIO MULTINIVEL

El negocio que opere bajo un sistema multinivel y un negocio que realice su actividad bajo un sistema piramidal son conceptos diferentes, a pesar de las similitudes en su estructura.

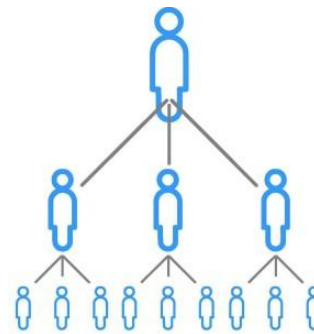
### NEGOCIO MULTINIVEL

El negocio multinivel es aquella en la que los distribuidores independientes obtienen beneficios principalmente de la venta de sus productos, obteniendo del precio de venta al público un margen de beneficio, a su vez dichos distribuidores obtienen beneficios de las ventas que realicen los distribuidores que formen parte de su equipo, y de esta manera realizar una cadena de negocio, dicho negocio está coordinado por la compañía por una red comercial.



### NEGOCIO PIRAMIDAL

Una empresa piramidal es aquella donde el principal objetivo es reclutar personas para el negocio, donde al inicio de dicho negocio tienes que aportar una cantidad elevada de dinero para poder ingresar en él y con el tiempo no obtienes ningún tipo de beneficio. Siendo la persona que está en el vértice de la pirámide la única en obtener beneficio.



La venta Piramidal fue prohibida por la Ley 29/2009, de 30 de diciembre, por la que se modifica el régimen legal de la competencia desleal y de la publicidad para la mejora de la protección de los consumidores y usuarios. Art 24 Prácticas de venta piramidal: “Se considera desleal por engañoso, en cualquier circunstancia, crear, dirigir o promocionar un plan de venta piramidal en el que el consumidor o usuario realice una contraprestación a cambio de la oportunidad de recibir una compensación derivada fundamentalmente de la entrada de otros consumidores o usuarios en el plan, y no de la venta o suministro de bienes o servicios”.

Vamos a aportar un cuadro para ver las principales diferencias entre multinivel y piramidal.

MULTINIVEL	PIRAMIDAL
Tu principal objetivo es la venta de los productos	El único objetivo es reclutar a más personas
El vendedor adquiere productos de la empresa y este se la vende al cliente. El beneficio esta en el margen de del precio al que adquieres el producto y al que lo vendes	El negocio consiste en reclutar gente prometiendo que van a obtener dinero.
Para comenzar tu negocio necesitas una cantidad pequeña de inversión	Necesitas una inversión de dinero importante para ingresar en el negocio
Todos los integrantes ganan dinero en función de las ventas que realiza	Únicamente obtiene beneficio el que está en la cima de la pirámide
Tiene respaldo legal	Está prohibido por Ley
Es un negocio regulados y legal	Es un fraude
Recibes extractos de tus negocios realizados y una explicación del dinero obtenido	Nunca sabes dónde ha ido a parar tu dinero. Nunca recibes nada
Si decides terminar con el negocio no hay problema, recibes un último extracto con tus actividades y los productos en perfecto estado y sin abrir te los recompra la empresa a un 90% de su coste neto	No obtienes nada
Tienes un equipo de personas que te ayudan y te respaldan en tu negocio	No tienes a nadie que te ayude

En un negocio multinivel cuanto más volumen de ventas realiza la vendedora independiente y realizan los vendedores independientes de su equipo mayor será el beneficio, los descuentos y bonificaciones que puede obtener por parte de la compañía.

Cada vendedor independiente según la ambición que cada persona tenga para su negocio puede formar su propio equipo de vendedores, formarlos, y motivarlos por lo que poco a poco se el negocio de la compañía va creciendo.

El punto fuerte de este negocio es el familiar, ya que las primeras personas a las que recurren los vendedores independientes para vender sus productos suelen ser los familiares y amigos, tratando generalmente de este mismo modo que ellos mismos se hagan vendedores independientes.

Mary Kay es una empresa que lleva su negocio a través de un sistema multinivel. Las consultoras de belleza independientes tienen como primer objetivo la venta de productos para el cuidado de la piel, maquillaje y perfumes, siendo el objetivo secundario el reclutamiento de nuevos miembros al negocio en función de las metas que cada consultora quiera conseguir.

Al igual que cuando una persona realiza una compra en un establecimiento comercial obtiene una serie de técnicas de ventas que entendemos como normales, en la compra de productos a una consultora de belleza también las debe exigir, de esta manera es importante solicitar la demostración del producto que se va a comprar si no lo conocemos, la obtención de un ticket o factura de compra, si no estás satisfecho con los productos adquiridos tienes la opción de devolverlos o cambiarlos en el plazo de 90 días, y también es importante conocer que hay un organismo oficial de protección al consumidor, la Asociación de consumidores, en el cual puedes informarte y denunciar algún procedimiento que te resulte irregular en este tipo de ventas.

Queda terminantemente prohibido ofrecer productos de manera más barata o gratuita a condición de que la clienta se convierta en vendedora independiente.

## 6. NEGOCIO MARY KAY

Mary Kay es una empresa que ofrece:

- Productos de alta calidad a precios accesibles y que a las mujeres les encantan
- La oportunidad de ganar dinero extra para ti y para tu familia
- Crecimiento personal y éxito a tu ritmo
- Flexibilidad de horarios
- Un entorno que reconoce y premia tus logros
- La oportunidad de ganar viajes alrededor del mundo y regalos exclusivos
- Una de las mejores carreras comerciales en el sector de la venta directa.

La misión de Mary Kay es enriquecer la vida de las mujeres.

Mary Kay fundó la empresa basándose en la Regla de Oro: *“trata a los demás como me gustaría ser tratado”* y manteniendo las prioridades en orden, *“Primero las creencias, segundo la familia y tercero la carrera”* su sueño fue ofrecer a las mujeres posibilidades ilimitadas de crecimiento personal y profesional. Su preocupación por las mujeres y sus familias y su filosofía de dar a los demás, ha hecho que Mary Kay se conozca como una *“Compañía con corazón”*

El objetivo de las consultoras de belleza principalmente es la venta de sus productos ya que a través de ellos reciben un margen de beneficio del 40% o del 50% en función de la cantidad de pedido que se realice:

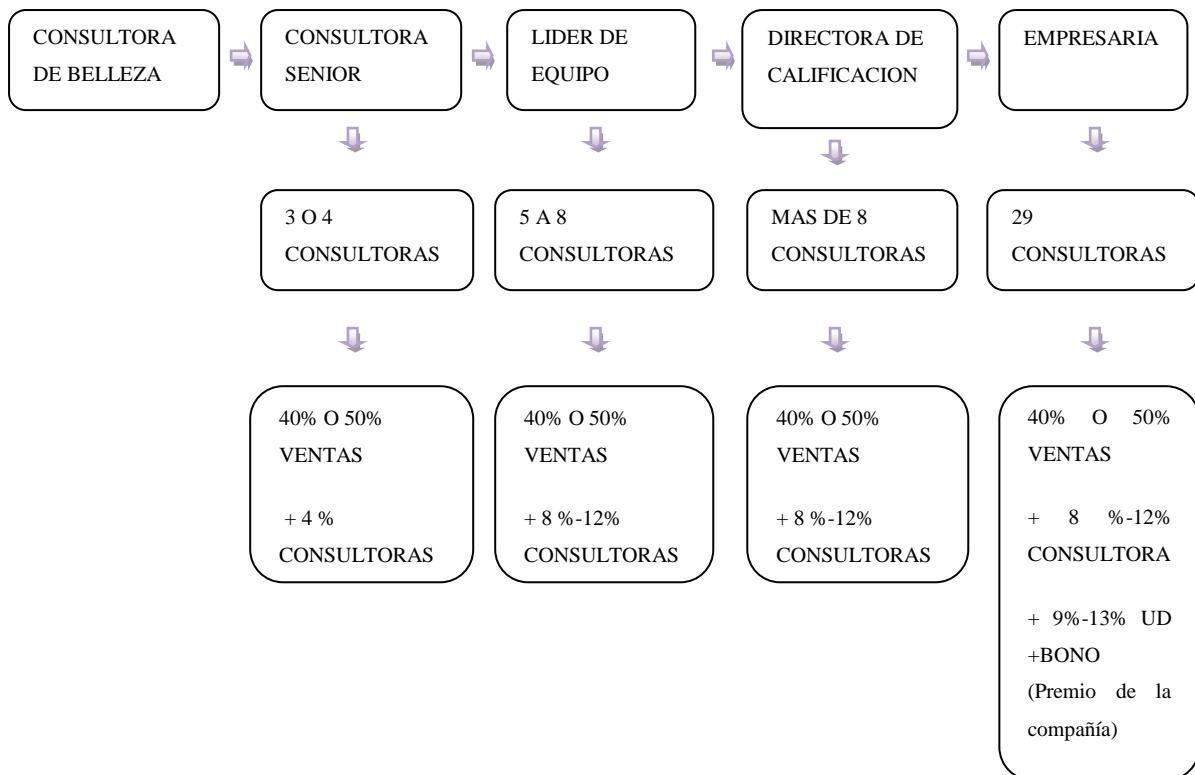
- Si se realiza un pedido entre 0 y 100€ de PVP no se aplica ningún descuento
- Si se realiza un pedido entre 100€ y 499€ PVP se aplica un 40% de descuento
- Si realizas un pedido superior a 500€ se aplica un 50% de descuento

Además de lo que se pueda obtener vendiendo productos, a cada consultora le interesa tener su propio equipo de consultoras, ya que ésta se beneficia de las ventas que las nuevas consultoras que formen su equipo realicen. Algunas llegan a ser empresarias, consiguiendo así tener su propio equipo de consultoras senior.

## 6.1 ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Mary Kay es una empresa multinivel donde el principal objetivo de las consultoras tal y como se ha descrito en el apartado anterior es la venta de productos, pero a su vez si se consigue formar un equipo propio de consultoras se progresa profesionalmente y se va creciendo como consultora dentro de la empresa, llegando a poder ser empresaria

A continuación mostramos la estructura empresarial Mary Kay:

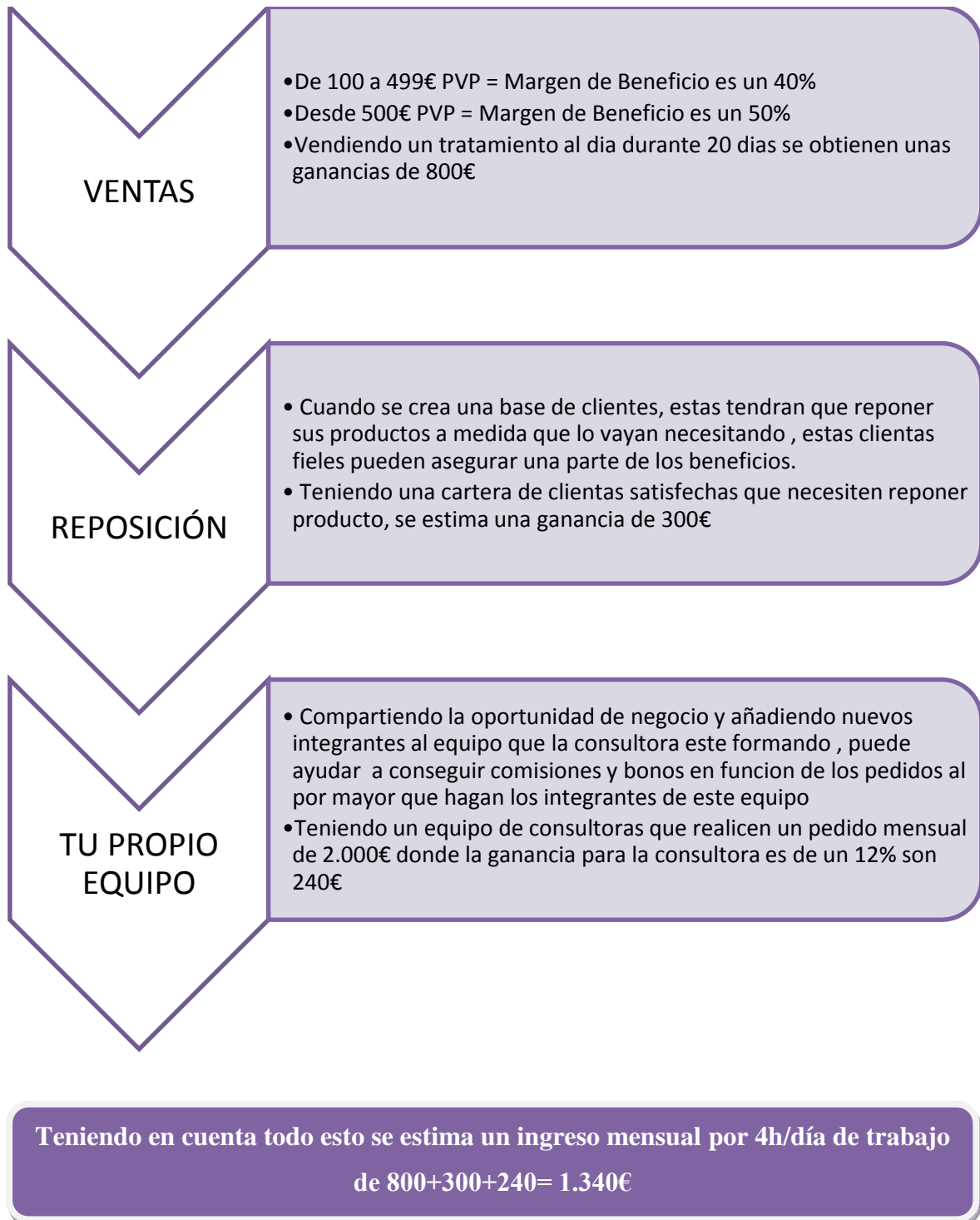


Como se observa en el esquema, la manera de tener una evolución dentro de la empresa, es en función de las consultoras que se consiga reclutar y no en función del porcentaje de ventas que se realiza.



## 6.2 VISION DE NEGOCIO.

Ingresos que la compañía considera que se puede adquirir dedicando 4 horas al día al negocio:



### 6.3 ACUERDO DE CONSULTORA DE BELLEZA INDEPENDIENTE

*“¿Cómo empezar? Simplemente comenzando. Haz que cada día cuente. Haz que cada hora cuente. Haz que cada minuto cuente. Y no te detengas hasta que hayas utilizado todo tu potencial, logrado tu sueño imposible y cumplido tu destino para convertirte en la persona que tu y solo tú eres capaz de ser”. Mary Kay Ash*

Para comenzar con el negocio como consultora de belleza independiente, es necesaria la firma de un Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente. Es muy importante leer todos los puntos ya que en ellos están las condiciones y derechos que se adquieren al ser consultora, a continuación analizaremos algunos de los puntos más destacados de dicho acuerdo.

#### **La consultora independiente de belleza acuerda:**

La consultora de belleza acuerda promocionar y vender los productos Mary Kay por en nombre y por cuenta propia, impartiendo clases y demostraciones regulares.

La consultora de belleza no podrá vender los productos en establecimientos minoristas, teniendo que venderlos al consumidor final, asegurándose de que a cada usuario inicial se le facilitan los conocimientos y productos básicos para el cuidado para la piel, dando la opción de probarlos y asegurándose de que sabe cómo aplicarlos.

Facilitar al cliente la información de que la compañía cuenta con el 100% de la satisfacción sino se le devuelve el dinero.

Mantener la máxima honestidad con la compañía y proteger el nombre de la firma

Cada consultora tiene que asumir toda la responsabilidad de su trabajo como autónomo, de cara a impuestos y seguridad social, cada consultora debe registrar su actividad comercial como Consultora de Belleza, incluyendo el registro de las actividades comerciales ante las autoridades correspondientes

La consultora de belleza debe comprar únicamente a la compañía un maletín y todos los productos Mary Kay

La consultora firma no tener relación poder en la compañía, al no ser empleada, ni franquiciada. Por lo tanto no podrá contraer ninguna deuda obligación o responsabilidad con esta.

La compañía podrá dar tus datos a alguna persona que solicite los servicios de una consultora de belleza, a no ser que la consultora haya notificado su negativa en esto. Así mismo autorizas a la compañía a incluir tus datos en una base de datos registrada en la Agencia Española de Protección de Datos

En el caso de obtener comisiones por parte de la compañía se autoriza a esta a confeccionar todas las facturas relativas a cualquier ingreso que tenga derecho a percibir, si no se estuviera de acuerdo con alguna de las facturas recibidas tienes 15 días para comunicar tu objeción.

**La compañía acuerda:**

Conocer un descuento sobre el precio de venta al por menor que se aplicara a la consultora en función de la cantidad de pedido realizado

La compañía te pagara unas comisiones en el momento en el que la consultora tenga al menos 3 consultoras reclutadas por ella misma, hay que tener en cuenta que para recibir dichas comisiones es necesario que la consultora este activa, se considera que una persona esta activa cuando realiza pedido en el mes correspondiente y en los dos meses siguientes.

La compañía puede cambiar en cualquier momento los precios de los productos al por menos, gastos de transportes, comisiones... previa notificación de 30 días

La compañía deberá recomprar los productos de aquellas personas que finalicen su acuerdo como consultora por un 90% del costo neto original incluyendo el IVA, siempre y cuando los productos se hayan adquirido dentro del año anterior a su devolución, estén cerradas y puedan servir para otras ventas.

Cuando una persona deja de ser consultora ya no podrá firmar otro contrato con la compañía.

La compañía no venderá productos a una clienta sin que se pague la comisión correspondiente por dicha compra a la consultora.

### **Otros términos y condiciones**

Una vez firmas el acuerdo te comprometes con la compañía a adquirir un maletín

El contrato se considera vigente hasta el 31 de diciembre, renovándose el 1 de enero de cada año

Si alguna de las partes incumplen alguna de las cláusulas mencionadas en el contrato, dicho contrato se rescindirá inmediatamente

No se puede modificar, alterar ni cambiar el contrato salvo que se realice por un ejecutivo autorizado

Ambas partes reconocen que las consultoras no son empleadas de la compañía, por lo que no tiene que ser tratada como empleada

Con la firma de dicho contrato reconoces que has leído atentamente todos los puntos con los cuales estás de acuerdo.

*Ver anexo 1 Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente*

### **6.4 COMO INICIARTE EN EL NEGOCIO:**

Una vez firmado el Acuerdo de Consultora de Belleza Independiente, el siguiente paso es adquirir un maletín con la información necesaria, productos y formación.

Existen 2 opciones de maletín, se puede adquirir el que más interese, teniendo en cuenta su contenido:

### Maletín Deluxe (100€)

- Hoja de bienvenida
- Hoja de información de la plataforma on-line para nuevas Consultoras de Belleza
- Pin de Mary Kay
- Bolsa maletín Deluxe
- Guía de la consultora
- Guía de productos
- Tarjetas de visita provisionales
- Guía creando tu equipo
- Crea tu propia historia (x10)
- DVD Clase del cuidado para la piel
- Folleto Carrera comercial
- Folleto opciones del inventario
- Flip Chart (Carpeta de clase)
- Cuaderno de la Clase para el cuidado para la piel (x5)
- Cuaderno de belleza (x5)
- Orden de compra
- Recibos/Facturas (x25)
- Cuestionarios de la Piel/Perfil del Cliente (x25)
- Acuerdo Consultora de Belleza (x5)
- Hoja de productos (x25)
- Formulario de devolución de productos
- Toallas faciales desechables (x30)
- Bandejas mezcladoras (x30)
- Espejo maletín (x4)
- Lápiz de labios cremosos (x2)
- Pinceles para labios (x15)
- Bases fluidas de maquillaje (x4)
- Limpiadora 3 en 1 TimeWise (piel normal a seca)
- Hidratante Anti-Edad TimeWise (piel normal a seca)
- Sobres demostradores (x5 mascarilla, tónico, hidratante, limpiadora, limpiadora 3 en TimeWise)



### Maletín Go Kit (25€)

- Hoja de bienvenida
- Pin de Mary Kay
- Bolsa Mary Kay Go Kit
- Guía de la consultora
- Guía de productos
- Tarjetas de visita provisionales
- Hoja de información de la plataforma on-line para las nuevas Consultoras de Belleza
- Folleto carrera comercial
- Folleto opciones de inventario cuadernos de belleza (x5)
- Orden de compra
- Recibos (x25)
- Cuestionarios de la Piel/Perfil de Clienta (x25)
- Acuerdo Consultora de Belleza (x5)
- Formulario de devolución de productos
- Limpiadora 3 en 1 TimeWise
- Hidratante Anti-Edad TimeWise (piel normal a seca)
- Sobres de demostración limpiadora e hidratante TimeWise piel mixta a grasa

Una vez firmado el contrato y recibido el maletín con toda la documentación que la compañía proporciona a las consultoras para comenzar con su negocio, el siguiente paso es hacer un pedido de producto para tener stock y producto para realizar las sesiones de cuidado para la piel y maquillaje.

En el primer pedido la compañía ayuda a la consultora para proporcionarle un empujón al principio de su negocio:

TIPOS DE PEDIDO	BONO EXTRA DE LA COMPAÑÍA	REGALO	A PAGAR			TOTAL A PAGAR
			50% MALETIN	50% PEDIDO	PORTES	
1.600 €	421 €	ROLLER BAG	40 €	800 €	7 €	847 €
1.300 €	365 €			650 €		697 €
1.000 €	333 €			500 €		547 €
500 €	175 €			250 €		297 €

Existen varias opciones de pedido, en función del tipo de pedido la compañía obsequiara a la consultora con una cantidad de pedido, que le servirá como ingreso extra cuando los venda a sus clientas.

La nueva consultora de belleza realizando un pedido superior a 1.000€ obtendrá un obsequio por parte de su consultora senior (consultora que le recluto para su equipo) donde le ayudara realizando una Beauty Party impartida por esta, donde todo lo que se venda será del inventario de la consultora, obteniendo unos beneficios directamente para ésta.

## 7. ESTRATEGIAS QUE SIGUEN

Como todo negocio, Mary Kay tiene productos estrellas, los cuales intenta vender de manera más insistente.

Entre ellos encontramos el tratamiento milagroso, el cual se presenta a la clienta como un conjunto de cremas cuyos componentes le ayudaran a disminuir las arrugas. Este kit milagroso está compuesto por:



- Limpiadora 3 en 1
- Crema hidratante
- Serum de día
- Serum de noche

Precio: 150,00€



Otros de los productos que no se encuentran fácilmente en el mercado, son el kit hidratante de manos, compuesto por una crema hidratante, crema exfoliante y crema curativa

Precio: 48,00€



El kit labial, que consta de crema exfoliante para los labios y gloss hidratante.

Precio: 26,00€



Kit de pedicura Lemon, compuesto por un gel para los pies, exfoliante para pies, separador de dedos, pastillas efervescentes para pies, una lima y una bolsa perfecta para guardar todo

Precio: 38,00€

Son productos muy atractivos que a casi todas las mujeres les gustan, por ello es fácil que la clienta poco a poco vaya adquiriendo productos, y haciéndose su tratamiento Mary Kay



La Consultora de belleza tiene libertad para organizar actividades para sus clientas y futuras clientas, de modo que puedan enseñar sus nuevos productos para atraer al consumo.

### **7.1 REGALO DE TRATAMIENTO PARA LA PIEL.**

Para realizar el primer contacto con nuevos clientes se realiza un regalo de un tratamiento para el cuidado para la piel, donde se muestran los productos de belleza mientras cada clienta se auto realiza dicho tratamiento.

Dichos tratamientos se pueden realizar en grupo o de manera individual, siempre con el lema “trata al cliente como te gustaría que te trataran a ti”

Al final del tratamiento se le entregara a la clienta una hoja de satisfacción, donde en un pequeño cuestionario le preguntaran por lo productos que acaba de probar y si le gustaría adquirir alguno de los productos.

En dicha ficha se le pregunta a la clienta el tipo de piel que tiene y el tratamiento que le han realizado, para realizar un futuro seguimiento del tratamiento ya que como ha probado dichos productos ya le consideran clienta Mary Kay y por lo tanto pasa a tener ciertos beneficios como seguimientos de tratamientos, cursos de automaquillaje....

Al final de este pequeño cuestionario, le dan la opción de dar el teléfono de algunas de sus amigas a las cuales les gustaría regalar un tratamiento del cuidado para la piel como el que acaba de recibir.

De esta manera están incrementando su lista de clientes poco a poco sin realizar mucho esfuerzo.

Si una clienta se va a casar, y elige Mary Kay para poner tu piel perfecta, Adquiriendo un tratamiento completo para el cuidado de la piel, la firma le recompensa con 2 consultoras que asistirán a su boda durante 2 horas para hacer retoques de maquillaje a sus invitadas.

## 7.2 CONCURSOS DE MAQUILLAJE

Una vez que una persona ha pasado a ser clienta se le ofrece un curso de automaquillaje, donde le mostraran los últimos productos para las tendencias de verano/otoño y los trucos para conseguir un maquillaje espectacular.

Todas las semanas las consultoras realizan concursos de maquillaje entre ellas, generalmente promovido por las empresarias, donde se sortean 2 regalos:

- Uno para las participantes
- Otro para la participante que mas diferencia tenga entre el antes y el después.

Cada consultora tiene que llevar a una persona para que le haga de modelo de cara. Generalmente esto aporta a la clienta o futura clienta gran satisfacción por lo que estará más receptiva con la firma y con los productos que le van a probar, por lo que tienen más facilidades para vender productos o conseguir futuras consultoras si lo que ve le gusta, lo disfruta y le hace sentir bien.

Recordemos que por lo general las consultoras de belleza son personas sin formación en concreta en estética, por lo que estos concursos sirven para que entre ellas se cuenten trucos, maneras para aplicar los productos, tendencias que hayan leído...

Al principio del concurso a la clienta/modelo de cara, le hacen una foto desmaquillada con el rostro limpio, cada consultora va aplicando un producto explicando las propiedades y la manera de aplicarlo, de esta manera sirve de formación para dichas consultoras.

Cuando terminan se le hace otra foto para ver el resultado, y con ambas fotos se realiza un sorteo de un producto de belleza.

Al final del concurso a la clienta se entrega una ficha para dar su opinión sobre los productos que le han probado, que producto compraría, que producto recomendaría y cual no le ha gustado.

También le piden que del teléfono de alguna amiga suya a la que le tengas un gran aprecio a la que le quiera regalar un tratamiento spa para la piel.

De este modo la Consultora sigue sumando posibles clientas.

## MARY KAY

Mary Kay logra record de ventas y participaciones en el concurso del 50 aniversario

Con 175.000 participantes en casi 30 países, el Concurso de Maquillaje de "Una Mujer Puede™" está cambiando el look y la vida de mujeres alrededor de todo el mundo. Este Concurso es parte de la celebración anual del 50 Aniversario que culminará en septiembre de 2013, coincidiendo con el aniversario del día en que Mary Kay Ash fundó la Compañía. La celebración global comenzó el 8 de marzo de 2013 Día Internacional de la Mujer, con el primer Día Global del Color, un evento donde 24 mercados internacionales Mary Kay consiguieron el mayor número de maquillajes realizados en 24 horas. Casi 50.000 looks se registraron durante el día en el que quedaba establecido el récord.

Junto con el récord del número de participaciones al Concurso de Maquillaje "Una Mujer Puede™", Mary Kay alcanzó el mayor número en ventas globales en 50 años de historia de la Compañía tras el Día Global del Color. Después de dos semanas de votación online, 10 participantes fueron seleccionadas como finalistas de un total de 4.499 participaciones. Los jueces han trabajado en la selección de las 3 ganadoras de España que se han anunciado el 1 de julio y que recibirán una cantidad de 2.000 €



que destinarán a una ONG de apoyo a mujeres o niños, a elegir sujeta a la aprobación de la Compañía, además de un regalo valorado en 500 €. Por otro lado, las Consultoras de Belleza de las ganadoras recibirán al igual, un regalo valorado en 500 € y 1.000 € que podrán destinar a la asociación caritativa que escojan.

"Marzo fue un mes récord en ventas mensuales para Mary Kay, pero sé que nuestra Compañía está en una fantástica posición para lograr meses de records varias veces a lo largo del año" dice David Holl, Presidente y Director Ejecutivo de Mary Kay Inc. "Estamos celebrando nuestro 50 aniversario y la Compañía nunca ha sido tan fuerte".

Noticia obtenida de la web de la Asociación de Venta Directa  
[http://noticias.drac.com/docs/revista\\_2013\\_junio](http://noticias.drac.com/docs/revista_2013_junio)

### 7.3 BEAUTY PARTY.

Evento que se realiza cuando se consigue juntar un grupo de amigas, donde a la consultora se le permita realizar una Beauty Party en la cual realice una demostración de tratamientos, trucos, maquillaje...todo esto rodeado de un ambiente festivo con gominolas, bebidas,....

Para este tipo de fiestas es fundamental el papel de la Anfitriona.

Se considera Anfitriona a la persona que no es Consultora de belleza pero tiene la capacidad de reclutar gente para organizar diferentes eventos.

El papel de la anfitriona facilita mucho la labor a la consultora ya que su papel es conseguir un grupo de gente con el que poder realizar un tratamiento. La Anfitriona gana en descuentos, tratamientos gratuitos y regalos en productos y la consultora gana en la obtención de posibles clientas.

Además de estos beneficios para la anfitriona, tal y como podemos observar en esta tabla obtenida de la página web de Mary Kay, ésta puede llegar a obtener un porcentaje de las ventas realizadas en la fiesta:

Gana hasta 20% en productos Mary Kay® GRATIS\*.



TOTAL DE VENTAS DE LA FIESTA	10% DE LAS VENTAS DE LA FIESTA SIN RESERVACIONES	15% DE LAS VENTAS DE LA FIESTA CON UNA RESERVACION	20% DE LAS VENTAS DE LA FIESTA CON DOS RESERVACIONES
\$500	\$50	\$75	\$100
\$400	\$40	\$60	\$80
\$300	\$30	\$45	\$60
\$200	\$20	\$30	\$40

La tabla de arriba es sólo un ejemplo y no representa cantidades mínimas ni máximas. Tu anfitriona puede ganar el 10, 15 ó 20 por ciento o más en base al total de ventas de la fiesta y la cantidad de reservaciones que se obtengan de tu evento y usarlo para obtener los productos Mary Kay® de su elección.





Además de este tipo de eventos, la compañía ofrece otros como son:

- Clases del cuidado para la piel
- Sesión de belleza Botanical Effects
- Sesión de belleza de tendencias
- Sesión de belleza Spa
- Sesión de belleza Adora tus pestañas
- Sesión de fragancias
- Sesión de belleza para novias
- Sesión de belleza madre e hija

## **8. COMPENSACIONES**

### **8.1 PORCENTAJE DE BENEFICIO POR TUS COMPRAS.**

La primera compensación que la consultora adquiere por su trabajo es un porcentaje de beneficio en todas tus ventas, ya que adquiere el producto con un % de descuento en función de la cantidad de pedido que realices.

Además obtiene material y programas de formación, diferentes vías y consejos para realizar las ventas y el apoyo de las consultoras senior o empresarias.

### **8.2 LAS RUEDAS DE LA FORTUNA.**

A las empresarias más destacadas se les permite disfrutar del uso de un coche Mary Kay o la compensación económica correspondiente

### **8.3 LUJOSOS VIAJES.**

Cada año, las empresarias más destacadas consiguen lujosos viajes a exóticos lugares como Brasil, Rivera Maya, Dubái, Bali

### **8.4 PREMIOS DIGNOS DE UNA REINA.**

Conforme a las ventas que se realiza y a las consultoras que la consultora recluta obtienes diferentes joyas que destacan sus triunfos.

Como ya hemos visto en el esquema de la estructura de negocio, se pasa de ser consultora de belleza a consultora senior en el momento en el que se incluyen 3 o 4 consultoras en su equipo, sin embargo, conforme va consiguiendo consultoras, va obteniendo pequeños galardones:

- Con la primera consultora de belleza se recibe un collar de perlas
- Con la segunda una pulsera de perlas

Pasando a obtener una comisión del 4% con la tercera consultora que pase a formar parte de su equipo.



### 8.5 RECONOCIMIENTO Y LOGROS PERSONALES.

A través de eventos y programas de charlas, generalmente organizados por la empresaria se premian todos aquellos avances que las consultoras vayan realizando en ocasiones de manera exagerada para conseguir una motivación laboral en su equipo.

*Ejemplo.* Realizan un juego llamado “Puzzle” en el cual se trata de conseguir las 4 piezas para conseguir un desayuno fantástico con su empresaria.

Una de las maneras de conseguir una de las piezas del puzzle es entregar semanalmente un cuadrante de agenda con las actividades realizadas por la consultora en esa semana.

Si ha realizado algún tratamiento del cuidado para la piel, si ha hecho algún seguimiento, cursos de automaquillaje... si ha realizado al menos 5 gestiones o actividades consigue una pieza.

## 9. VIAS PARA CONSEGUIR EL ÉXITO

### 9.1 MALETIN

El primer paso para poder obtener éxito como consultora de belleza en Mary Kay es obtener el Maletín, que contiene toda la formación y trucos necesarios para empezar.



### 9.2 SITIO WEB

Se puede obtener una página web propia, para poder estar disponible para sus clientas 24 horas al día 7 días a la semana.

Permite elegir ofertas especiales para ofrecer a sus clientas, enviar mails de la compañía para mejorar la relación con éstas, acceder a toda la información, como cumpleaños, listas de deseos y pedidos realizados, tiene la opción de recibir los pedidos de sus clientas, hacerles seguimiento y ofrecer recomendaciones de productos de manera personalizada, recibir notificaciones que le ayudaran a proporcionar un gran servicio al cliente.

### 9.3 HERRAMIENTAS ON LINE Y REDES SOCIALES.

Las nuevas herramientas son muy útiles para en cualquier momento poder acceder a la información que se necesite, Mary Kay tiene en internet Maquillaje Virtual Mary Kay, donde se puede encontrar innumerables combinaciones de maquillajes, tendencias de la temporada, estilos de peinados, información sobre lo ultimo para el cuidado de la piel...

También se puede enviar boletines por mail para mantener el contacto con sus clientas y tenerlas informadas de las últimas novedades

Las redes sociales en estos momentos son muy útiles para dar a conocer el negocio.

Ahora para el móvil también se puede encontrar la Aplicación de Maquillaje Virtual Mary Kay donde se pueden crear looks personalizados los cuales pueden guardar, compartir y comprar.



#### 9.4 PUBLICACIONES.

Para aprender a llevar a cabo un nuevo negocio, se pone a disposición un cuaderno de belleza, literatura sobre los cuidados de la piel, tarjetas de visita, diferentes guías de tendencias de maquillaje, modos de aplicar el maquillaje, entre otras.

También se adquiere:

- Una suscripción gratuita a la revista mensual “Aplausos”



- Consejos de cómo usar y vender los últimos productos
- Información sobre los próximos eventos
- Guías de las nuevas tendencias de temporada
- Muestras para que las clientas puedan probar algunos productos antes de comprar
- Sesiones personalizadas para el cuidado de la piel, guías para ayudar a evaluar las necesidades de la piel de la clienta, elegir los tonos de color que más le favorezcan, y mostrar técnicas para aplicarlos para sacarle el mayor partido posible.

Mary Kay Ash siempre decía: *“Estas en el negocio por ti misma, pero no estás sola”*

Siempre tienes el apoyo de la consultora y empresaria.

Para ser consultora de belleza basta con:

- Tener espíritu empresarial
- Disfrutar trabajando con la gente
- Disfrutar de un ambiente de trabajo menos estructurado, con libertad horaria.
- Complementar ingresos sin tener que hacer una gran inversión inicial
- Oportunidad para ganar ingresos ilimitados

## 9.5 NOTICIAS

### **Mary Kay, la marca patrocinadora oficial de belleza inspira los looks del reality televisivo Project Runway, nominado a los premios Emmy 2014**

El pasado 24 de julio de 2014, se publicó en Dallas la noticia de que Mary Kay iba a ser patrocinadora oficial de belleza del programa de la cadena Lifetime, Project Runway donde inspirara los looks de los aspirantes a diseñadores de moda, dicho programa ha sido nominado a los premios Emmy 2014.

### **Mary Kay recibe el premio “Art of Packaging”**

En junio de 2014, se publicó en Madrid “Mary Kay recibe el Premio “Art of Packaging” por su excelente compromiso en el diseño de envases en la Gala 2014 del Pratt Institute.” Mary Kay ha sido galardonada por el diseño de sus envases en la Gala de Premios “Art of Packaging” 2014 del Pratt Institute. Cuyos beneficios van destinados al Fondo de Educación y las Becas Marc Rosen de diseño de packaging del Pratt Institute.

### **Campaña belleza comprometida - beauty that counts 2014 de Mary Kay**

También se ha publicado una noticia donde El programa global de Mary Kay dona millones de dólares a organizaciones benéficas en favor de mujeres y niños. Desde Mayo de 2014 se destinarán 2€ de cada venta realizada de la fragancia de edición limitada “Eau de Toilette Journey of Dreams” para apoyar a la Fundación Integra.

## 10. CONCLUSION

Las empresas de venta directa son oportunidades de negocio, ofrecen al público productos atractivos, dando un servicio cercano. Este tipo de ejercicio se presenta como un negocio donde cada uno puede ser su propio jefe y donde dedicando relativamente pocas horas puedes llegar a obtener ingresos importantes.

Son empresas que tienen un plan estratégico muy importante y bueno, donde el principal objetivo es la motivación y el hacer sentir importantes a todas las personas que forman Mary Kay, desde consultoras hasta clientas.

La estructura de Mary Kay como hemos visto está formada por consultoras de belleza que forman parte de un equipo dirigido por una líder (la empresaria). La empresaria tiene que tener la capacidad de motivar a su equipo de consultoras, ya que si estas están motivadas conseguirán más objetivos con lo que a ésta le reportara más beneficios.

Una de las actividades importantes de las consultoras como bien hemos dicho puede ser el reclutamiento de personas, de modo que puedan llegar a formar su propio equipo de consultoras y obtener ingresos en función de las ventas que éstas realicen.

En las diferentes actividades que la empresa realiza, como son, los tratamientos gratuitos de belleza, los concursos donde necesitan modelos de cara, las Beauty Party, el ambiente que se genera es muy agradable e interesante y al ser productos atractivos, es relativamente fácil que aceptes formar parte de la empresa o adquirir algún producto de la gama tan amplia que ofrecen en este tipo de reuniones.

Es importante si se decide formar parte de la empresa, leer el acuerdo de consultora de belleza, ya que en ese documento se encuentran todos los acuerdos que deben cumplir la empresa y la consultora de belleza.

El que una empresa de venta directa como es la de Mary Kay haya sobrevivido durante todos estos años es debido a una estrategia de Marketing y Recursos Humanos entre otras y una filosofía de empresa muy bien marcada y llevada a cabo por todos los integrantes, es importante como llevan a cabo el trabajo desde las empresarias a la hora de transmitir a las consultoras la filosofía y cultura de la empresa, donde el principal objetivo es la motivación y la formación y las consultoras a la hora de enseñar un

producto a una clienta, donde la actitud, el desprender confianza en los productos que vendes, el tratar a las clientas de una manera especial hace a la empresa Mary Kay una empresa con una ventaja competitiva sostenible.

En mi opinión, el formar parte de una empresa de venta directa es fácil y atractivo, sin embargo llegar a vivir económicamente independiente con este tipo de negocio no lo veo sencillo.

En el comienzo del negocio, la principal fuente de clientas son las relaciones personales, como puedan ser familiares y amigos, y es difícil el saltar de estas clientas a otras totalmente desconocidas.

El tiempo es un factor importante, considero que hay que dedicarle más tiempo del que la empresaria te comenta para llegar a obtener unos ingresos importantes, también habrá que tener en cuenta si el tiempo invertido es rentable o no.

Por lo tanto, realizan perfectamente la misión de ofrecer este trabajo como un tipo de negocio complementario a una profesión que reporte unos ingresos fijos, y de esta manera obtener unos ingresos extra realizando un trabajo agradable y satisfactorio a modo de hobby.



## 11. BIBLIOGRAFIA

- <http://pyme.lavoztx.com/ideas-de-mercadeo-de-mary-kay-4748.html>
- [http://www.ehowenespanol.com/vender-exitosamente-mary-kay-como\\_432178/](http://www.ehowenespanol.com/vender-exitosamente-mary-kay-como_432178/)
- <http://www.dineroenimagen.com/2013-05-12/20077>
- <http://www.marykay.com.mx/compania/fundadora/default.aspx>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Mary\\_Kay\\_Ash](http://es.wikipedia.org/wiki/Mary_Kay_Ash)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Venta\\_directa](http://es.wikipedia.org/wiki/Venta_directa)
- <http://laventaporcatalogo.webnode.fr/codigo-venta-directa/>
- <http://www.diazdesantosargentina.com/wwwdat/pdf/9788479787998.pdf>
- <http://puedestrabajar.com/que-es-multinivel/>
- <http://www.elmundo.es/sudinero/99/SD160/SD160-08.html>
- <http://www.cobrosemanal.net/p/entendiendo-los-negocios-multiniveles.html>
- <http://consultoradebellezamarikay.com/es-mary-kay-una-empresa-piramidal-o-multinivel/>
- <http://dineroclub.net/analisis-sobre-el-mundo-de-la-venta-directa/>
- <http://www.marykay.es/es-ES/about-mary-kay/companyfounder/paginas/about-mary-kay-ash.aspx>
- <http://estherfalcommk.wordpress.com/2008/05/12/mary-kay-ash-la-empresaria-mas-importante-del-siglo-xx/>
- <http://www.marykay.es/>
- Ley 29/2009, de 30 de diciembre por la que se modifica el régimen legal de la competencia desleal y de la publicidad para la mejora de la protección de los consumidores y usuarios.
- Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal.
- <http://www.marykay.es/es-ES/mkparties/paginas/hostess-rewards.aspx>
- <http://www.marykay.com/es-US/MKParties/Paginas/default.aspx>
- <http://www.marykay.com/es-US/mkparties/paginas/hostess-rewards.aspx>
- <http://www.avonshop.es/>
- <https://www.amway.es/>
- <http://www.marykay.es/es-ES/About-Mary-Kay/PressRoom>
- <http://corporate.vorwerk.com/es/perfil/>
- <http://order.tupperware.com/coe/app/home>



- <https://www.foreverliving.com/marketing/Home.do>
- [http://www.nuskin.com/es\\_ES/home.html](http://www.nuskin.com/es_ES/home.html)
- <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-20555>
- [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-1991-28519](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1991-28519)
- [http://noticies.drac.com/.docs/revista\\_2013\\_junio.pdf](http://noticies.drac.com/.docs/revista_2013_junio.pdf)