

## ИМИДЖ КОНСУЛЬТАНТА ПО КРАСОТЕ КОМПАНИИ МЭРИ КЭЙ

Консультанты по красоте компании «Мэри Кэй» уже вскоре после начала собственного бизнеса приходят к важному выводу – они являются посланниками уникального и успешного бренда.

Однако трудно назвать это случайностью.

Мэри Кэй создала Компанию с особенной философией и принципами. Руководствуясь ими, Консультанты по всему миру достигают фантастических высот в своей карьере. Давайте рассмотрим, что же именно помогает прийти к успеху.

Компания «Мэри Кэй» знает, что на самом деле хотят женщины. Это знание помогает Консультантам работать в нужном направлении, предлагать отличную продукцию и исключительный сервис. Классы по красоте и принцип «Попробуй, прежде чем купить» вот уже 50 лет являются залогом успеха.

Многочисленные маркетинговые исследования показали, что женщины и мужчины по-разному совершают покупки. Женщины много времени проводят на работе, занимаясь хозяйством дома, для таких женщин услуги Консультанта по красоте просто неоценимы – заказ будет доставлен в удобное время и место; женщина сможет попробовать любой заинтересовавший ее продукт, прежде чем купить его; никто не станет ее торопить или навязывать покупку, к тому же она сможет пригласить подруг, и все вместе, за чашечкой кофе, они смогут обсудить новинки и приобретения. К тому же, ей не придется вглядываться в маленькие буквы на упаковке или искать помощи у неуловимого продавца-консультанта, к ее услугам будет профессионал своего дела – Консультант по красоте, готовый уделить ей именно столько внимания, сколько ей требуется, готовый ответить на любые ее вопросы, подобрать необходимые именно ей продукты.

Консультанты по красоте компании «Мэри Кэй» выглядят и ведут себя безупречно, именно поэтому клиенты обращаются к ним снова и снова. Предлагая продукцию, они демонстрируют ее преимущества, прежде всего, своим внешним видом. Каждая женщина, начавшая бизнес с «Мэри Кэй» осознает, что является «лицом» Компании, а это обязывает не только к соответствующему внешнему виду, но и к определенному поведению. Все женщины-Консультанты хотят быть уверенными, что после общения с ними, клиентки будут не только выглядеть, но и чувствовать себя лучше. Проявлять внимание – один из принципов работы Консультанта по красоте и неотъемлемая часть имиджа Компании. Подобрать продукцию с учетом индивидуальных особенностей клиентки, запомнить ее предпочтения, всегда иметь в наличии необходимые продукты, поздравлять ее с праздниками и своевременно выполнять заказы – все это свидетельствует о вашем исключительном к ней отношении, вызывает доверие и вскоре перерастает в дружбу. А разве не это является свидетельством того, что вы правильно работаете?

Вы замечали, что Компания предпочитает системный подход? Вы уже пробовали системы по уходу за кожей лица, рук, тела? Пользуясь системой, можно получить гарантированный результат. Вот и компания «Мэри Кэй», помимо ухаживающих продуктов косметической линейки, предлагает систему по уходу за собственной жизнью – безграничные возможности построения успешного и прибыльного дела. Женщина сама решает сколько времени ей необходимо затратить на работу, какую прибыль она хочет получить, на какую карьерную ступень ей подняться. В бизнесе с компанией «Мэри Кэй» никто не ограничивает ваши возможности – все зависит только от вашего желания!

### **"Создаем имидж Консультанта по красоте"**

Имидж – слово, произошедшее от английского «image» (отражение, подобие, образ, изображение). Привлекательный внешний вид, независимое естественное поведение, грамотная речь, достойные манеры, спокойная реакция на похвалу и критику – это идеальный образ человека. Однако когда дело доходит до нашего собственного стиля, как в одежде, так и в поведении, мы зачастую представляем его себе не очень четко.

В обыденной жизни мы привыкли одеваться, ориентируясь на модные тенденции, демонстрируемые гляцевыми журналами и в телевизионных передачах. Большинство из нас подбирает одежду по случаю – спортивный стиль для занятия спортом, праздничный наряд для каких-то торжеств, наконец, деловой костюм для работы.

Придя в бизнес с компанией «Мэри Кэй», Консультанту необходимо стремиться стать профессионалом, а значит овладеть умением подать себя – создать свой индивидуальный имидж, быть уверенной в себе личностью.

Деловой имидж Консультанта по красоте должен совпадать с имиджем Компании, с имиджем ее создательницы – Мэри Кэй Эш. По имиджу и поведению Консультанта клиенты судят обо всей Компании.

Имидж – это не только привлекательность вашего внешнего вида, но и внутреннее состояние души. Красивыми должны быть не только макияж, костюм, туфли, бизнес-аксессуары, но, прежде всего, ваши поступки, ваши манеры. Обаяние, энтузиазм, искренняя улыбка, уверенность и целеустремленность, грамотная речь еще не помешали в работе ни одному Консультанту.

Руководствуясь **Золотым правилом: «Относитесь к людям так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам»**, компания «Мэри Кэй» вот уже 50 лет успешно работает на мировом рынке косметической продукции, завоевав признание и уважение клиентов и бизнес-партнеров. Особый индивидуальный подход к обслуживанию клиентов и исключительный сервис стали визитной карточкой Компании, и ее отличительной чертой.

Золотое правило влияет не только на бизнес, но и на все отношения между людьми, будь то ваша Бизнес-Группа, клиенты, или бизнес-партнеры, и даже на взаимоотношения в семье. Философия Компании и особая система ценностей помогают определить основные жизненные приоритеты:

- вера
- семья
- карьера

Любой путь начинается с первого шага. Для Консультанта по красоте компании «Мэри Кэй» первым шагом на пути к успеху является имидж. Не только безупречный внешний вид, но и искреннее доброе отношение к людям – своим коллегам, клиентам, а так же работа, основывающаяся на Золотом правиле, приоритетах Компании и большом желании сделать жизнь многих женщин прекрасной, - все это станет отправной точкой вашего успеха.

Есть несколько общих принципов, которым необходимо следовать для того, чтобы стать профессиональным Консультантом:

- в работе с клиентами придерживаться Золотого правила;
- стараться строить долгосрочные отношения с клиентами;
- соответствовать стандартам имиджа Консультанта по красоте компании «Мэри Кэй».

Начиная работу над собственным имиджем, обратите внимание на следующие моменты:

1. Внимательно прочитайте руководство «Основы бизнеса».
2. Посетите занятия для Консультантов-новичков у Лидера Бизнес-Группы или Национального Лидера.
3. Закажите визитные карточки – это очень эффективный инструмент работы с клиентами, и атрибут имиджа деловой женщины.
4. Оцените свой имидж критически.

Обязательно пополните свой гардероб одеждой, подходящей для делового общения – костюмом, или хотя бы юбкой и блузкой, лаконичными по фасону и расцветке, но тем не менее женственными и радующими глаз. Помните, при первом же контакте с клиентом – именно вы, ваш внешний вид формируют представление о вашем бизнесе. И если, проанализировав, вы понимаете, что производите нужное впечатление – поздравляем, вы на верном пути к успеху!

## **"Структура личного и делового имиджа"**

Говоря об имидже, следует помнить о том, что его внешнее проявление определяет соответствующее ответное действие.

Ваш внешний вид и поведение могут рассказать многое о вас, о вашей семье, о характере вашей работы. Зная это, вы можете посылать внешнему миру необходимые сигналы и получать ожидаемую реакцию.

- Какие действия совершают окружающие по отношению ко мне?
- На какие поступки я их вдохновляю или провоцирую?
- Что я хочу изменить в этом отношении?

В первую очередь, мы сталкиваемся с внешними атрибутами имиджа – то, что воспринимается при быстром контакте, считывается мгновенно, создает первое впечатление:

- Одежда;
- Макияж;
- Жесты;
- Мимика;
- Походка;
- Голос.

**Имидж** – искусство управлять впечатлением, и только от вас зависит, какими вас увидят окружающие, клиенты, что станет решающим фактором, способствующим вашему успеху.

Но для целостности образа важны не только внешние атрибуты, но и внутренние. Одно без другого существовать не может. Внутренние ценности каждого человека являются главной составляющей его имиджа, определяют внешний вид, мысли и поступки. Изменение в ценностном мире человека обязательно несет за собой его серьезное изменение и в других областях, являясь стержнем человека. Здоровые духовные ценности стимулируют высокую степень позитивности человека. Давайте рассмотрим, что такое внутренние ценности для вас лично и для Компании.

- Доброта;
- Порядочность;
- Честность;
- Духовность;
- Искренность;
- Забота;
- Вера;
- Энтузиазм.

Такой набор внутренних качеств был присущ Мэри Кэй, опираясь на них, она строила свою жизнь, свою Компанию. Консультанты по красоте, как носители наследия Мэри Кэй, в своей работе должны руководствоваться, в первую очередь, принципом Золотого правила, стараясь развивать в себе именно эти качества, ведь все, чтобы вы не делали, вернется к вам сторицей.

Имидж Консультанта по красоте должен совпадать с имиджем компании «Мэри Кэй» не только потому, что вы являетесь «лицом» Компании и посланником ее бренда, но и потому что это важно для вашего бизнеса, для возможности реализации ваших задач.

Компания занимает особое место на рынке не только благодаря качественной продукции, но благодаря философии и принципам, которых она придерживается. Принцип помощи и моральной поддержки способствовал росту Компании до таких размеров, о которых сама Мэри Кэй даже и не мечтала.

Вот несколько советов, которые помогут вам поддерживать высокий имидж компании «Мэри Кэй»:

- Находясь на работе, всегда надевайте платье, костюм или юбку с блузкой, которые соответствуют вашему профессиональному имиджу.
- Ваш макияж, прическа и маникюр должны быть безупречными.
- Ваши туфли не должны быть стоптаны, берите с собой запасную пару колготок на тот случай, если пойдет стрелка.
- Используйте минимальное количество аксессуаров.
- Будьте всегда честны, сострадательны и справедливы к другим.
- Думайте о то, что вы говорите, и как вы говорите.
- Будьте вежливы и любезны со всеми, с кем вам приходится сталкиваться по делам. Даже если вы не на работе, вы представляете компанию «Мэри Кэй».
- Будьте пунктуальны, уважайте время других людей.