Instrucciones: Hoja de logros semanales

Si deseas llenar hojas de logros semanales, la siguiente información ilustrativa provee instrucciones de cómo llenar la hoja de logros semanales.
Ten en cuenta que la hoja de logros semanales no es un sumario completo para fines contables ni fiscales.

Nombre, dirección y teléfono de la anfitriona
Para citas de ventas, da el nombre, dirección y número de teléfono de la anfitriona. Quizás desees usar unas marcas verticales (lll) para mantenerte al tanto del número de llamadas que haces al dar seguimiento a tus clientas. No pongas cada llamada por separado.

Fecha/hora
Anota la fecha y hora de la actividad.

Núm. de juegos del cuidado de la piel vendidos
Anota el número de juegos del cuidado de la piel vendidos durante cada actividad.

Núm. de reservaciones
Anota el número de futuras citas de ventas que reservaste de cada actividad.

Núm. de pedidos
Anota el número de pedidos que recibiste de una cita de ventas, llamadas de seguimiento, etc.

Núm. de llamadas/invitadas
Anota el número de llamadas que hiciste si das seguimiento a tus clientas. Anota cuántas invitadas asistieron a una clase del cuidado de la piel u otra cita de ventas (incluyendo a la anfitriona).

Núm. de horas invertidas
Indica cuánto tiempo tomó en completarse una actividad.

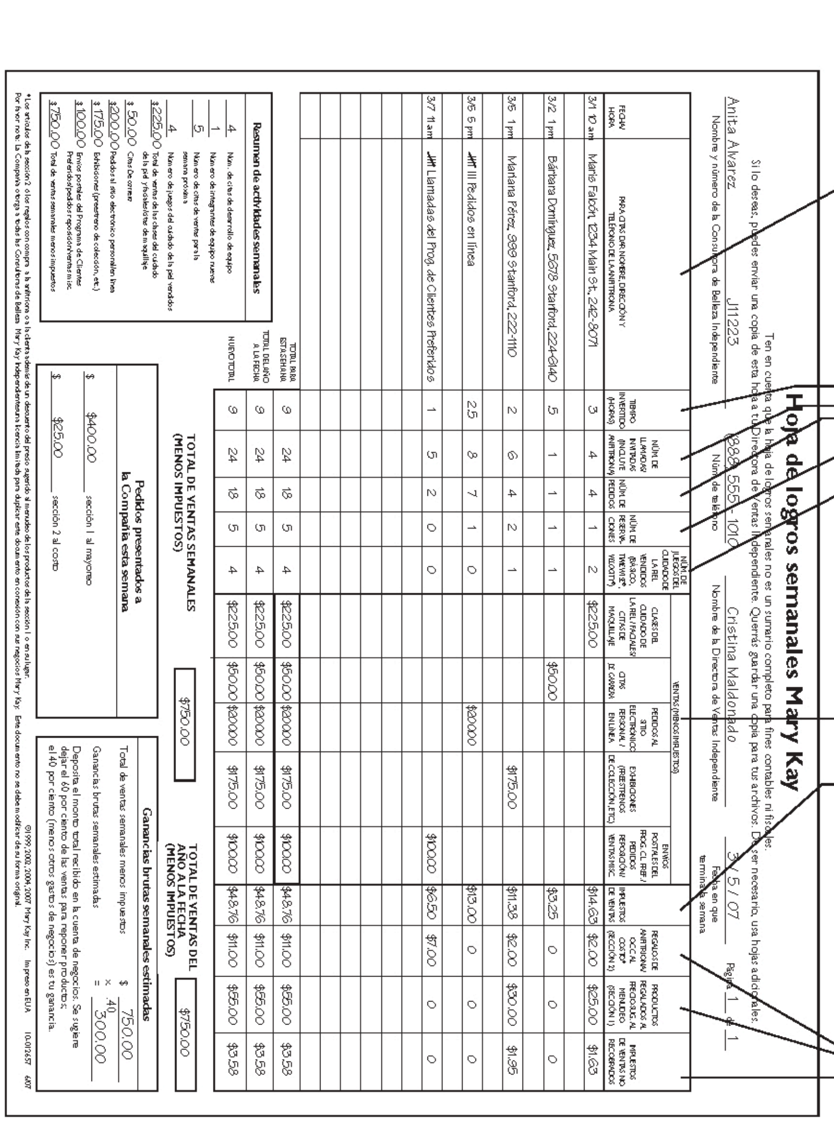
Impuestos de ventas
Anota el monto total de los impuestos de ventas recaudados.

Ventas (menos impuestos)
El total del recibo de ventas antes de los impuestos (ventas al precio sugerido al menudeo antes de los impuestos, menos cualquier descuento). Separa según el tipo de actividad de ventas (clase del cuidado de la piel, demostraciones, pedidos de reposición, etc.).

Productos regalados al precio sugerido al menudeo
Para fines de reponer tus existencias, anota el precio sugerido al menudeo de cualquier producto de la sección 1 que regales como crédito de anfitriona o incentivo de ventas, es decir, un brillo labial regalado con la compra de varios lápices labiales o cualquier producto para uso personal. Cuando un producto se vende a menos del precio sugerido al menudeo, anota la cantidad del descuento (en dólares). Por ejemplo, si le diste un descuento del 10 por ciento a una clienta por su cumpleaños sobre un pedido por un total de $50, la cantidad del descuento que aparece en esta columna sería $5. Al sumar la columna de ventas menos impuestos a esta columna, sabrás el valor al precio sugerido al menudeo de la cantidad de productos que ha salido de tus existencias durante la semana.

Regalos de anfitriona/OCC al costo
Anota tu costo de cualquier regalo de anfitriona (que no sea producto regalado de la sección 1), u obsequios con la compra (OCC) que regales. Esto no incluye productos regalados de la sección 1.

Impuestos de ventas no recobrados
Los impuestos de ventas basados en el precio sugerido al menudeo de los productos se envían a la Compañía al momento de hacer un pedido. Normalmente, estos impuestos de ventas se recobran cuando revendes los productos a tus clientas. Cuando los productos (sección 1) se dan como crédito de anfitriona o se venden a un precio menor que el precio sugerido al menudeo, es posible que no recobres los impuestos de ventas de esta forma. Anota el monto de impuestos de ventas que no recobres sobre cualquier artículo de la sección 1, para usarlo en la preparación de tu declaración de rentas.



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	______
Clases del cuidado de la piel/faciales/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 $300.00
÷
Horas trabajadas 9
=
Total de ganancias brutas por hora $ 33.33

Integrantes de equipo nuevas o potenciales

ENTRE-VISTADA (✔)	RECLUTADA (✔)	NOMBRE	DIRECCIÓN COMPLETA	TELÉFONO	DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO
✔		Sara Benavides	5729 Oak, Cualquier Ciudad, TX 75106	(214) 627-1275	sb@email.com
✔		Juana Medrano	4424 Maple, Cualquier Ciudad, TX 75231	(214) 592-1826	jm@email.com
✔	✔	Margarita Contreras	1317 Woodward, Cualquier Ciudad, TX 76012	(972) 611-1221	mc@email.com
✔		Carolina Alvarado	8624 Marsh, Cualquier Ciudad, TX 75229	(972) 595-4386	ca@email.com

---

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): CLASES DEL CUIDADO DE LA PIEL / FACIALES/ CITAS DE MAQUILLAJE	VENTAS (MENOS IMPUESTOS): CITAS *DE CARRERA*	VENTAS (MENOS IMPUESTOS): PEDIDOS AL SITIO ELECTRÓNICO PERSONAL / EN LÍNEA	VENTAS (MENOS IMPUESTOS): EXHIBICIONES (PREESTRENOS DE COLECCIÓN, ETC.)	VENTAS (MENOS IMPUESTOS): ENVÍOS POSTALES DEL PROG. CL. PREF./ PEDIDOS REPOSICIÓN/ VENTAS MISC.	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
	TOTAL PARA ESTA SEMANA														
	TOTAL DEL AÑO A LA FECHA														
	NUEVO TOTAL														

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

TOTAL DE VENTAS SEMANALES (MENOS IMPUESTOS) ______

TOTAL DE VENTAS DEL AÑO A LA FECHA (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 $______
x .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

Mary Kay Weekly Plan Sheet/Hoja de Planeación Semanal Mary Kay

NAME (NOMBRE): ______ WEEK OF (SEMANA DE): ______

	SUNDAY (DOMINGO)	MONDAY (LUNES)	TUESDAY (MARTES)	WEDNESDAY (MIÉRCOLES)	THURSDAY (JUEVES)	FRIDAY (VIERNES)	SATURDAY (SÁBADO)
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
1:00							
2:00							
3:00							
4:00							
5:00							
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							

Nota: La Compañía otorga a todas las Consultoras Belleza Mary Kay Independientes una licencia limitada para duplicar este documento en conexión con su negocio Mary Kay. Este documento no se debe modificar de su forma original.
©2002, 2003, 2004, 2007 Mary Kay Inc. Impreso en EUA 0-012656 / Spanish 10-012657 6/07