

¡Construye un Ingreso Mensual de \$10,000 en Seis Meses Teniendo Solo 3 Clases a la semana!

Utiliza este plan hecho y comprobado originalmente compartido por Tammy Crayk, Directora del Millón de Dólares, ten solo 3 clases a la semana y estarás:

- Guiando un Grand Am Rojo de la compañía en tres meses
- Te veras hermosa(o) en el set de Directora en cuatro meses
- Una Directora Fabulosa en el Club Elite en seis meses

Como Funciona este Plan

- El promedio de las clases de la piel tiene cuatro invitadas.
- En 12 clases X 4 invitadas veras 48 caras al mes.
- Una de cada mujer comprará el set del cuidado de la piel.
- El promedio nacional de producción para una clase de cuidado de la pie les de \$200.
- Doce Clases al mes X \$200 en ventas = \$2400 en ventas al costo al mes.
- Una de cinco escucharan sobre la carrera Mary Kay y se harán consultoras.

Si una de esas cinco mujeres con las que compartiste Mary Kay cada mes adopta este plan después que tú hablaste con ellas trabajará casi sin esfuerzo. Recuerda, que probablemente obtendrás 4 no por cada si que recibas. Si no tienes cuatro invitadas en cada clase vuelve a examinar el programa de tu anfitriona. Si en cada una de cinco entrevistas a prospectas do firman, deberías reevaluar el tipo de persona que estas tratando de reclutar.

¡1er Mes – Vas en camino!

- Ten 12 clases (3 a la semana) con un promedio de 4 invitadas por clase.
 - Vende \$2,400 en el Nuevo trabajo (\$200 por clase). \$960.00
 - Pon una orden de \$1200 Precio de Consultora
 - Vende a Mary Kay como una carrera con 48 invitadas (4 persona por clase x 12 clases).
 - Recluta 5 nuevos miembro para tu equipo.
 - Promedio \$5000 en producción de tu equipo personal (basado en promedio conservativo \$1000 por recluta)
 - Bono por construir tu Equipo (\$50 en reclutas calificadas #4 & #5) \$100.00
 - Tu cheque del 13% (por 5 miembros de tu equipo más tu orden) \$650.00
-
- Total de Ingreso Mensual \$1,710.00**

2do Mes – Se está poniendo interesante

• Ten 12 clases (3 a la semana) con un promedio de 4 invitadas por clase.	
• Vende \$2,400 en el Nuevo trabajo (\$200 por clase).	\$960.00
• Pon una orden de \$1200 Precio de Consultora	
• Vende a Mary Kay como una carrera con 48 invitadas (4 persona por clase x 12 clases).	
• Recluta 5 nuevos miembro para tu equipo.	
• Promedio \$5000 en producción de tu equipo personal (basado en promedio conservativo \$1000 por recluta)	
• Bono por construir tu Equipo (5 x \$50 en reclutas calificadas)	\$250.00
• Tu cheque de 13% (por 5 miembros de tu equipo más tu orden)	\$650.00
Total de Ingreso Mensual	\$1,860.00

3er Mes – Somete tu Tarjeta de Compromiso D.I.Q. el 1ro

• Ten 12 clases (3 a la semana) con un promedio de 4 invitadas por clase.	
• Vende \$2,400 en el Nuevo trabajo (\$200 por clase).	\$960.00
• Pon una orden de \$1200 Precio de Consultora	
• Vende a Mary Kay como una carrera con 48 invitadas (4 persona por clase x 12 clases).	
• Recluta 5 nuevos miembro para tu equipo.	
• Promedio \$5000 en producción de tu equipo personal (basado en promedio conservativo \$1000 por recluta)	
• Bono por construir tu Equipo (5 x \$50 en reclutas calificadas)	\$250.00
• 1er mes que probablemente tus miembros de equipo estén reordenando por lo menos \$ 1200	
• Tu cheque del 13% (por 5 miembros de tu equipo más tu orden)	\$806.00
Total Ingreso Mensual	\$2,016.00

La producción para el Carro se completa con:

15 Miembros de Equipo Personal

\$19,800 Total de Producción de Equipo

5 nuevos miembros de equipo de tus miembros de equipo

Primer Mes de DIQ

20 Miembros de tu próxima unidad

Este mes en producción de DIQ \$12,400

4to Mes – Vas avanzando

• Ten 12 clases (3 a la semana) con un promedio de 4 invitadas por clase.	
• Vende \$2400 en el nuevo trabajo (\$200 por clase)	\$960.00
• Haz una orden de \$1200 a precio de consultora	
• Promociona la carrera Mary Kay con 48 invitadas (4 personas por clase x 12 clases).	
• Recluta 5 nuevos miembros para tu equipo.	
• La producción personal en un promedio de \$5000 (basado en promedio conservativo de \$1000 por recluta)	
• Bono por construir tu equipo (5 x \$50 en reclutas calificadas)	\$250.00
• Mes 1 & 2 probablemente reordenarán alrededor de \$3,500	
• Tu cheque del 13% (por 5 ordenes de tu equipo más la tuya)	\$1,105.00
Total de Ingreso Mensual	\$2,315.00

Terminas el DIQ

La producción final de tu DIQ es de \$32,1000

10 Miembros nuevos miembros del equipo de tus reclutas

La nueva unidad de 35 consultoras más la Nueva Directora

5to Mes – Estas Llegando

• Ten 12 clases (3 por semana) con un promedio de 4 invitadas por clase.	
• Vende \$2,400 en el Nuevo trabajo (\$200 por clase).	\$960.00
• Envía una orden de \$1200 a precio de consultora.	
• Promociona la carrera Mary Kay con 48 invitadas (4 personas por clase x 12 clases).	
• Recluta 5 nuevos miembros de equipo.	
• Producción personal de equipo de \$5000 (basado en un promedio conservativo de \$1000 por recluta)	
• 1, 2 & 3 mes probablemente tus miembros de equipo remorderán alrededor de \$6,5000	
• Tu cheque del 13% (por 5 miembros de tu equipo y tu orden)	\$1,495.00
• Cheque de Directora de 13%(incluyendo la comisión de tu producción personal)	\$3,601.00
• Bono de Desarrollo de Unidad en Reclutas Cualificadas	\$300.00
• Bono de Producción de Unidad	\$2,100.00
Total Ingreso Mensual	\$8,456.00

15 nuevos miembros de equipo de miembros de tu equipo

55 consultoras

\$27,000 en producción

6to Mes – Llegaste

• Ten 12 clases (3 por semana) con un promedio de 4 invitadas por clases.	
• Vende \$2,400 en nuevo trabajo (\$200 por clase).	\$960.00
• Pon una orden de \$1200 Precio de Consultora	
• Promociona la carrera Mary Kay con 48 invitadas (4 personas por clase x 12 clases).	
• Recluta a 5 nuevos miembros para tu equipo.	
• Producción de equipo personal de \$5000 (basado en un promedio conservativo de \$1000 por recluta)	
• 1er, 2do, 3ro & 4to mes los miembros de tu equipo probablemente reordenarán alrededor de \$9,000	
• Tu cheque del 13% (por 5 ordenes de tus miembros de equipo más tu orden)	\$1,820.00
• Tu cheque de Directora del 13% (incluyendo la comisión de tu producción personal)	\$4,576.00
• Bono de Desarrollo de Unidad en Reclutas Cualificadas	\$300.00
• Bono de Producción de Unidad	\$3,100.00
Total de Ingreso Mensual	\$10,756.00

Completaste el Club Fabuloso Elite 50
20 nuevos miembros de unidad no personales
La Unidad es ahora de 80 consultoras
Producción Total de Unidad \$37,200

La Llave para el Éxito

- Tus 5 reclutas mensuales deben estar listas para comenzar y tener el deseo de ser exitosas.
- Las reclutas deben venir de tus clases.
- Tus reclutas deben dar sus clases y reclutar ellas mismas.
- Da una introducción a la carrera Mary Kay a todas tus invitadas en cada clase.
- Tus reclutas deben dar una introducción de la carrera de Mary Kay en sus clases.
- Si pierdes una semana trata de reponerla la semana entrante al tener clases extras.
- Si tus números no son parecidos a los promedios de la página uno habla con tu directora para ver como puedes desarrollar nuevas técnicas rápidamente. No te quedes atrás.

Resumen de Actividad de 6 Meses

Mes	1	2	3	4	5	6
Clases dadas	12	12	12	12	12	12
Caras Vistas	48	48	48	48	48	48
Clientes Nuevos en Cuidado de la piel y Entrevista obtenidas	24	24	24	24	24	24
Ventas Personales	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400	\$ 2,400
Ordenes Personales a precio de Consultora	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200	\$ 1,200
Reclutas Personales	5	5	5	5	5	5
Producción de Reclutas Personales	\$ 5,000	\$ 5,000	\$ 6,200	\$ 8,500	\$ 11,500	\$ 14,000
Nietas			5	10	15	20
Producción de Nietas			\$ 5,000	\$ 10,000	\$ 15,000	\$ 20,000
# de Miembros de Equipo Personal	5	10	15	20	25	30
Producción de Carro	\$ 6,200	\$ 6,200				
Producción de Carro y de DIQ			\$ 7,400			
Producción DIQ			\$ 5,000	\$ 19,700		
Producción de Nueva Directora					\$ 27,700	\$ 35,200
Ganancia en Ventas	\$ 960	\$ 960	\$ 960	\$ 960	\$ 960	\$ 960
Comisión Personal 13%	\$ 650	\$ 650	\$ 806	\$ 1,105	\$ 1,495	\$ 1,820
Bonos por construir tu Equipo	\$ 100	\$ 250	\$ 250	\$ 250		
Comisión de Directora 13%					\$ 3,601	\$ 4,576
Bono en Volumen de Unidad de Directora					\$ 2,100	\$ 3,100
Bono de Desarrollo de Unidad Directora					\$ 300	\$ 300
# de Miembros de Unidad				35	\$ 55	\$ 80
Total De Ganancias	\$ 1,710	\$ 1,860	\$ 2,016	\$ 2,315	\$ 8,456	\$ 10,756

Sigue este plan exactamente y marca todo lo que has logrado.

Mes #1 Actividades Personales

Ventas Personales Este Mes

100	700	1300	1900
200	800	1400	2000
300	900	1500	2100
400	1000	1600	2200
500	1100	1700	2300
600	1200	1800	2400

Ordenes Personales en Sección 1 Este Mes

100	400	700	1000
200	500	800	1100
300	600	900	1200

Clases del Cuidado de La Piel Este Mes

1	4	7	10
2	5	8	11
3	6	9	12

Reclutas de Este Mes

1	_____
2	_____
3	_____
4	_____
5	_____

Actividad de Equipo

Orden de Equipo de Este Mes

200	1200	2200	3200	4200
400	1400	2400	3400	4400
600	1600	2600	3600	4600
800	1800	2800	3800	4800
1000	2000	3000	1000	5000

Cuando reclutes 5 nuevos miembros deben producir por lo menos \$5,000 en producción. Esto es solo un promedio de \$1,000 cada uno. Recuerda, el inventario es un factor clave para el éxito, así que no debes aconsejar a que haga pedidos bajitos.

1er Mes – Anfitriona de la Clase Del Cuidado de La Piel, Fecha, Ventas e Invitadas

Anfitriona #1	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #2	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #3	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #4	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #5	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #6	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #7	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #8	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #9	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #10	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #11	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #12	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	

Mes #2 Actividades Personales

Ventas Personales Este Mes

100	700	1300	1900
200	800	1400	2000
300	900	1500	2100
400	1000	1600	2200
500	1100	1700	2300
600	1200	1800	2400

Ordenes Personales en Sección 1 Este Mes

100	400	700	1000
200	500	800	1100
300	600	900	1200

Clases del Cuidado de La Piel Este Mes

1	4	7	10
2	5	8	11
3	6	9	12

Reclutas de Este Mes

1	_____
2	_____
3	_____
4	_____
5	_____

Actividad de Equipo

Orden de Equipo de Este Mes

200	1200	2200	3200	4200
400	1400	2400	3400	4400
600	1600	2600	3600	4600
800	1800	2800	3800	4800
1000	2000	3000	1000	5000

Cuando reclutes 5 nuevos miembros deben producir por lo menos \$5,000 en producción. Esto es solo un promedio de \$1,000 cada uno. Recuerda, el inventario es un factor clave para el éxito, así que no debes aconsejar a que haga pedidos bajitos.

2do Mes – Anfitriona de la Clase Del Cuidado de La Piel, Fecha, Ventas e Invitadas

Anfitriona #1	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #2	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #3	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #4	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #5	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #6	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #7	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #8	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #9	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #10	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #11	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #12	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	

3er Mes de Actividades Personales

Ventas Personales Este Mes

100	700	1300	1900
200	800	1400	2000
300	900	1500	2100
400	1000	1600	2200
500	1100	1700	2300
600	1200	1800	2400

Ordenes Personales de Sección 1 Este Mes

100	400	700	1000
200	500	800	1100
300	600	900	1200

Clases del Cuidado Este Mes

1	4	7	10
2	5	8	11
3	6	9	12

Reclutas de Este Mes

1	_____
2	_____
3	_____
4	_____
5	_____

Terminaste la Producción para Carro

15 miembros de equipo

Total de Producción de Equipo para el Carro \$19,800

5 nuevos miembros de equipo de tus miembros de equipo

Actividad de Equipo – Ahora 15 miembros de tu Equipo Personal

Ordenes de tu Equipo Este Mes

200	1800	3400	2000
400	2000	3600	5200
600	2200	3800	5400
800	2400	4000	5600
1000	2600	4200	5800
1200	2800	4400	6000
1400	3000	4600	6200
1600	3200	4800	

Este mes las órdenes de equipo incluyen las órdenes de los nuevos miembros de equipo (45000) y el 1er mes reordenes de miembros de equipo (\$1,200) porque están teniendo clases.

Ordenes de Equipo Este Mes

Nuevo Miembro de Unidad	Reclutador	Fecha	Orden Inicial
1. _____	_____	_____	\$ _____
2. _____	_____	_____	\$ _____
3. _____	_____	_____	\$ _____
4. _____	_____	_____	\$ _____
5. _____	_____	_____	\$ _____

Ordenes de Nietas Este Mes

200	1600	3000	4400
400	1800	3200	4600
600	2200	3400	4800
800	2200	3600	5000
1000	2400	3800	
1200	2600	4000	
1400	2800	4200	

3er Mes – Anfitriona de la Clase Del Cuidado de La Piel, Fecha, Ventas e Invitadas

Anfitriona #1	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #2	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #3	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #4	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #5	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #6	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #7	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #8	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #9	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #10	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #11	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #12	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	

4to Mes Actividades Personales

Ventas Personales Este Mes

100	700	1300	1900
200	800	1400	2000
300	900	1500	2100
400	1000	1600	2200
500	1100	1700	2300
600	1200	1800	2400

Ordenes Personales de Sección 1 Este Mes

100	400	700	1000
200	500	800	1100
300	600	900	1200

Clases del Cuidado de La Piel Este Mes

1	4	7	10
2	5	8	11
3	6	9	12

Reclutas de Este Mes

1	_____
2	_____
3	_____
4	_____
5	_____

Actividad de Equipo-Equipo Personal ahora 20

Ordenes de Equipo Este Mes

200	2000	3800	5600	7400
400	2200	4000	5800	7600
600	2400	4200	6000	7800
800	2600	4400	6200	8000
1000	2800	4600	6400	8200
1200	3000	4800	6600	8400
1400	3200	5000	6800	8600
1600	3400	5200	7000	
1800	3600	5400	7200	

Estas figuras incluyen nuevos miembros de equipo (\$5,000) y meses 1 y 2 reordenes de miembros de equipo (\$3,500) porque están dando clases.

Nuevas Nietas

Nuevos Miembros de Unidad	Reclutadora	Fecha	Orden Inicial
1. _____	_____	_____	\$ _____
2. _____	_____	_____	\$ _____
3. _____	_____	_____	\$ _____
4. _____	_____	_____	\$ _____
5. _____	_____	_____	\$ _____
6. _____	_____	_____	\$ _____
7. _____	_____	_____	\$ _____
8. _____	_____	_____	\$ _____
9. _____	_____	_____	\$ _____
10. _____	_____	_____	\$ _____

Ordenes de Nietas

200	2800	5400	8000	10800	13400
400	3000	5600	8200	11000	13600
600	3200	5800	8400	11200	13800
800	3400	6000	8600	11400	14000
1000	3600	6200	8800	11600	14200
1200	3800	6400	9000	11800	14400
1400	4000	6600	9200	12000	14600
1600	4200	6800	9400	12200	14800
1800	4400	7000	9600	12400	15000
2000	4600	7200	9800	12600	
2200	4800	7400	10000	12800	
2400	5000	7600	10200	13000	
2600	5200	7800	10400	13200	

4to Mes – Anfitriona de la Clase Del Cuidado de La Piel, Fecha, Ventas e Invitadas

Anfitriona #1	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #2	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #3	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #4	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #5	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #6	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #7	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #8	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #9	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #10	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #11	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #12	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	

5to Mes Actividades Personales

Ventas Personales Este Mes

100	700	1300	1900
200	800	1400	2000
300	900	1500	2100
400	1000	1600	2200
500	1100	1700	2300
600	1200	1800	2400

Ordenes Personales de Sección 1 Este Mes

100	400	700	1000
200	500	800	1100
300	600	900	1200

Clases del Cuidado de La Piel Este Mes

1	4	7	10
2	5	8	11
3	6	9	12

Reclutas de Este Mes

1	_____
2	_____
3	_____
4	_____
5	_____

Ordenes Personales de Equipo Este Mes– Equipo Personal 25

200	2200	4200	6200	8200	10200
400	2400	4400	6400	8400	10400
600	2600	4600	6600	8600	10600
800	2800	4800	6800	8800	10800
1000	3000	5000	7000	9000	11000
1200	3200	5200	7200	9200	11200
1400	3400	5400	7400	9400	11400
1600	3600	5600	7600	9600	11600
1800	3800	5800	7800	9800	
2000	4000	6000	8000	10000	

Ordenes de Nietas

200	2800	5400	8000	10800	13400
400	3000	5600	8200	11000	13600
600	3200	5800	8400	11200	13800
800	3400	6000	8600	11400	14000
1000	3600	6200	8800	11600	14200
1200	3800	6400	9000	11800	14400
1400	4000	6600	9200	12000	14600
1600	4200	6800	9400	12200	14800
1800	4400	7000	9600	12400	15000
2000	4600	7200	9800	12600	
2200	4800	7400	10000	12800	
2400	5000	7600	10200	13000	
2600	5200	7800	10400	13200	

Nuevas Nietas

Nuevos Miembros de Unidad	Reclutas	Fecha	Orden Inicial
1. _____	_____	_____	\$ _____
2. _____	_____	_____	\$ _____
3. _____	_____	_____	\$ _____
4. _____	_____	_____	\$ _____
5. _____	_____	_____	\$ _____
6. _____	_____	_____	\$ _____
7. _____	_____	_____	\$ _____
8. _____	_____	_____	\$ _____
9. _____	_____	_____	\$ _____
10. _____	_____	_____	\$ _____
11. _____	_____	_____	\$ _____
12. _____	_____	_____	\$ _____
13. _____	_____	_____	\$ _____
14. _____	_____	_____	\$ _____
15. _____	_____	_____	\$ _____

5to Mes – Anfitriona de la Clase Del Cuidado de La Piel, Fecha, Ventas e Invitadas

Anfitriona #1	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #2	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #3	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #4	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #5	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #6	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #7	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #8	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #9	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #10	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #11	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #12	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	

6to Mes Actividad Personal

Ventas Personales Este Mes

100	700	1300	1900
200	800	1400	2000
300	900	1500	2100
400	1000	1600	2200
500	1100	1700	2300
600	1200	1800	2400

Ordenes Personales en Sección 1 Este Mes

100	400	700	1000
200	500	800	1100
300	600	900	1200

Clases de Cuidado de La Piel Este Mes

1	4	7	10
2	5	8	11
3	6	9	12

Reclutas de Este Mes

1	_____
2	_____
3	_____
4	_____
5	_____

Ordenes Personales de Equipo Este Mes– Equipo Personal ¡30!

200	2800	5400	8000	10800	13400
400	3000	5600	8200	11000	13600
600	3200	5800	8400	11200	13800
800	3400	6000	8600	11400	14000
1000	3600	6200	8800	11600	14200
1200	3800	6400	9000	11800	14400
1400	4000	6600	9200	12000	14600
1600	4200	6800	9400	12200	14800
1800	4400	7000	9600	12400	15000
2000	4600	7200	9800	12600	
2200	4800	7400	10000	12800	
2400	5000	7600	10200	13000	
2600	5200	7800	10400	13200	

Ordenes de Nietas

200	3400	6400	9600	12800	17800
400	3600	6600	9800	13000	18000
600	3800	6800	10000	13200	18200
800	4000	7000	10200	13400	18400
1000	4200	7200	10400	13600	18600
1200	4400	7400	10600	13800	18800
1400	4600	7600	10800	14000	19000
1600	4800	7800	11000	14200	19200
1800	5000	8000	11200	14400	19400
2000	5200	8200	11400	14600	19600
2200	5400	8400	11600	14800	19800
2400	5600	8600	11800	15000	20000
2600	5600	8800	12000	17000	
2800	5800	9000	12200	17200	
3000	6000	9200	12400	17400	
3200	6200	9400	12600	17600	

Nuevas Nietas

Nuevos Miembros de Unidad	Recluta	Fecha	Orden Inicial
1. _____	_____	_____	\$ _____
2. _____	_____	_____	\$ _____
3. _____	_____	_____	\$ _____
4. _____	_____	_____	\$ _____
5. _____	_____	_____	\$ _____
6. _____	_____	_____	\$ _____
7. _____	_____	_____	\$ _____
8. _____	_____	_____	\$ _____
9. _____	_____	_____	\$ _____
10. _____	_____	_____	\$ _____
11. _____	_____	_____	\$ _____
12. _____	_____	_____	\$ _____
13. _____	_____	_____	\$ _____
14. _____	_____	_____	\$ _____
15. _____	_____	_____	\$ _____

Mes 6 – Anfitriona de la Clase Del Cuidado de La Piel, Fecha, Ventas e Invitadas

Anfitriona #1	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #2	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #3	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #4	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #5	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #6	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #7	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #8	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #9	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #10	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #11	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	
Anfitriona #12	Fecha:	Ventas: \$
1.	2.	
3.	4.	