

**Galileo**  
UNIVERSIDAD

La Revolución en la Educación

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN**

Diseño de manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2020

**PROYECTO DE GRADUACIÓN**

Presentado a la Facultad de Ciencias de la Comunicación Guatemala, C.A.

**ELABORADO POR:**

Kevin Enrique Roldan Pérez

Carné 16001789

Para optar al título de:

**LICENCIATURA EN COMUNICACIÓN Y DISEÑO**

Nueva Guatemala de la Asunción, febrero 2020

Diseño de manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2020

Kevin Enrique Roldan Pérez

Universidad Galileo

Facultad de Ciencias de la Comunicación

Nueva Guatemala de la Asunción

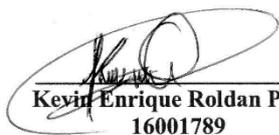
Guatemala 16 de abril de 2019

Licenciado  
Leizer Kachler  
Decano-Facultad de Ciencias de la Comunicación  
Universidad Galileo

Estimado Licenciado Kachler:

Solicito la aprobación del tema de proyecto de Graduación titulado: **DISEÑO DE MANUAL DIGITAL PARA INFORMAR ACERCA DEL MODELO DE NEGOCIO A LAS CONSULTORAS DE BELLEZA QUE INGRESAN A LA EMPRESA INVERSIONES MASDEL S.A. GUATEMALA, GUATEMALA 2020**. Así mismo solicito que la Licda. Lissette Pérez Aguirre sea quién me asesore en la elaboración del mismo.

Atentamente,



Kevin Enrique Roldan Pérez  
16001789



Licda. Lissette Pérez Aguirre  
Asesora



**Galileo**  
UNIVERSIDAD  
La Revolución en la Educación

**FACOM** Facultad de Ciencias  
de la Comunicación

Guatemala 17 de mayo de 2019

**Señor:**  
**Kevin Enrique Roldan Pérez**  
**Presente**

Estimado Señor Roldan:

De acuerdo al proceso de titulación profesional de esta Facultad, se aprueba el proyecto titulado: **DISEÑO DE MANUAL DIGITAL PARA INFORMAR ACERCA DEL MODELO DE NEGOCIO A LAS CONSULTORAS DE BELLEZA QUE INGRESAN A LA EMPRESA INVERSIONES MASDEL S.A. GUATEMALA, GUATEMALA 2020**. Así mismo, se aprueba a la Licda. Lissette Pérez Aguirre, como asesora de su proyecto.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Atentamente,

**Lic. Leizer Kachler**  
**Decano**  
**Facultad de Ciencias de la Comunicación**



**Galileo**  
UNIVERSIDAD  
La Revolución en la Educación

**FACOM** Facultad de Ciencias  
de la Comunicación

Guatemala, 21 de enero de 2020

**Lic. Leizer Kachler**  
**Decano**  
**Facultad de Ciencias de la Comunicación**  
**Universidad Galileo**

Estimado Licenciado Kachler:

Por medio de la presente, informo a usted que el proyecto de graduación titulado: **DISEÑO DE MANUAL DIGITAL PARA INFORMAR ACERCA DEL MODELO DE NEGOCIO A LAS CONSULTORAS DE BELLEZA QUE INGRESAN A LA EMPRESA INVERSIONES MASDEL S.A. GUATEMALA, GUATEMALA 2020**. Presentado por el estudiante: Kevin Enrique Roldan Pérez, con número de carné: 16001789, está concluido a mi entera satisfacción, por lo que se extiende la presente aprobación para continuar así el proceso de titulación profesional.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Atentamente,

**Licda. Lissette Pérez Aguirre**  
**Asesora**



**Galileo**  
UNIVERSIDAD  
La Revolución en la Educación

**FACOM** Facultad de Ciencias  
de la Comunicación

Guatemala, 09 de marzo de 2020

Señor  
**Kevin Enrique Roldan Pérez**  
Presente

Estimado Señor Roldan:

Después de haber realizado su examen privado para optar al título de Licenciatura en Comunicación y Diseño de la **FACULTAD DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN** de la Universidad Galileo, me complace informarle que ha **APROBADO** dicho examen, motivo por el cual me permito felicitarle.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Atentamente,

**Lic. Leizer Kachler**  
**Decano**

**Facultad de Ciencias de la Comunicación**

Ciudad de Guatemala, 22 de mayo de 2020.

Licenciado

Leizer Kachler

Decano FACOM

Universidad Galileo

Presente.

Señor Decano:

Le informo que la tesis: **DISEÑO DE MANUAL DIGITAL PARA INFORMAR ACERCA DEL MODELO DE NEGOCIO A LAS CONSULTORAS DE BELLEZA QUE INGRESAN A LA EMPRESA INVERSIONES MASDEL S.A. GUATEMALA, GUATEMALA 2020**, del estudiante Kevin Enrique Roldan Pérez, ha sido objeto de revisión gramatical y estilística, por lo que puede continuar con el trámite de graduación.

Atentamente.



Lic. Edgar Lizardo Porres Velásquez

Asesor Lingüístico

Universidad Galileo



**Galileo**  
UNIVERSIDAD  
La Revolución en la Educación

**FACOM** Facultad de Ciencias  
de la Comunicación

Guatemala, 25 de mayo de 2020

**Señor:**  
**Kevin Enrique Roldan Pérez**  
**Presente**

Estimado Señor Roldan:

De acuerdo al dictamen rendido por la terna examinadora del proyecto de graduación titulado **DISEÑO DE MANUAL DIGITAL PARA INFORMAR ACERCA DEL MODELO DE NEGOCIO A LAS CONSULTORAS DE BELLEZA QUE INGRESAN A LA EMPRESA INVERSIONES MASDEL S.A. GUATEMALA, GUATEMALA 2020**. Presentado por el estudiante: Kevin Enrique Roldan Pérez, el Decano de la Facultad de Ciencias de la Comunicación autoriza la publicación del Proyecto de Graduación previo a optar al título de Licenciado en Comunicación y Diseño.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Atentamente,

**Lic. Leizer Kachler**  
**Decano**

**Facultad de Ciencias de la Comunicación**

### **Autoridades**

- Rector. Dr. Eduardo Suger Cofiño
- Vicerrectora, Dra. Mayra de Ramírez
- Vicerrector Administrativo, Lic. Jean Paul Suger Castillo
- Secretario General, Lic. Jorge Retolaza
- Decano de la Facultad de Ciencias de la Comunicación, Lic. Leizer Kachler
- Vicedecano de la Facultad de Ciencias de la Comunicación, Lic. Rualdo Anzueto,  
M.Sc.

## Dedicatoria

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y darme salud, sabiduría y los dones con los que pude poner en práctica mis habilidades y así para lograr mis objetivos, además de su infinito amor y protección.

A mis padres, porque este triunfo, que no es sólo mío, también es de mi madre Yaneth Pérez, por ser la mujer más fuerte que conozco, pero principalmente por su esfuerzo en todo momento, por sus consejos, su motivación y por haberme permitido seguir mis sueños, así como su amor y apoyo incondicional.

Mi papá, Edgar Roldan, por el apoyo y ánimos que me brindó a lo largo de mi carrera.

Mi hermano Rody Roldan, quien ha estado conmigo en las buenas y en las malas, por enseñarme varias cosas que fueron útiles en este proceso, también a mi pequeña hermana Marleisy Roldan, quien me anima y me inspira a seguir adelante para ser buen ejemplo.

A mi querida abuela, Victoria García, quien es para mí, mi segunda madre porque siempre estuvo pendiente de mí, me dio un gran ejemplo, formó la persona que soy ahora y quien estuvo cuidándome a lo largo de mi vida.

A mi tío, José Pérez, que sin su apoyo incondicional todo esto no hubiera sido posible y mi motivación para seguir mis metas.

A mi gran amiga, Melissa Pineda, quien me aconsejó, motivó e inspiró para dar la milla extra y poder cumplir este logro.

A mi amigo, Carlos Juracán, con quien nos apoyamos en toda nuestra formación profesional y fue de gran ayuda en este proceso.

Y mis catedráticos, que a lo largo de los años fueron inspiración y de quienes me llevo muchos conocimientos y gratos momentos.

## **Resumen**

A través del acercamiento con la empresa Inversiones Masdel S.A. se identificó que no cuenta con un manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las consultoras de belleza en Guatemala.

Por lo que se planteó el siguiente objetivo: Diseño de manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2020

El enfoque de la investigación es mixto, porque se utilizó el método cuantitativo y método cualitativo. El primero para cuantificar los resultados de la muestra, y el segundo evalúa el nivel de percepción y utilidad del proyecto.

La herramienta de investigación se aplicó a un promedio de 25 personas, entre grupo objetivo, cliente, y expertos en comunicación y diseño.

El principal hallazgo, entre otros, es que se puede afirmar que sí fue posible diseñar un manual digital para informar el modelo de negocio a las nuevas consultoras de belleza independiente que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. y se recomendó incentivar a las consultoras de venta independientes a descargar el manual digital, para que lo tengan en sus dispositivos y hagan uso constante de él.

Para efectos legales, únicamente el autor, Kevin Enrique Roldan Pérez, es responsable del contenido de este proyecto, ya que es una investigación científica y puede ser motivo de consulta por estudiantes y profesionales

# Índice

## Capítulo I: Introducción

1.1 Introducción.....	1
-----------------------	---

## Capítulo II: Problemática

2.1 Contexto.....	4
-------------------	---

2.2 Requerimientos de Comunicación y Diseño.....	5
--	---

2.3 Justificación.....	5
------------------------	---

2.3.1. Magnitud.....	5
----------------------	---

2.3.2. Vulnerabilidad.....	5
----------------------------	---

2.3.3. Trascendencia.....	5
---------------------------	---

2.3.4. Factibilidad.....	6
--------------------------	---

## Capítulo III: Objetivos de Diseño

3.1 Objetivo General.....	7
---------------------------	---

3.2 Objetivos Específicos.....	7
--------------------------------	---

## Capítulo IV: Marco de referencia

4.1 Información general del cliente.....	8
--	---

4.2 Competencia.....	9
----------------------	---

4.3 Organigrama.....	9
----------------------	---

## **Capítulo V: Definición del grupo objetivo**

5.1 Perfil geográfico.....	11
5.2 Perfil demográfico.....	11
5.3 Perfil psicográfico .....	11
5.4 Perfil conductual .....	13

## **Capítulo VI: Marco teórico**

6.1 Conceptos fundamentales relacionados con el producto o servicio .....	14
6.2 Conceptos fundamentales relacionados con la comunicación y Diseño.....	18
6.2.1 Conceptos fundamentales relacionados con la comunicación .....	18
6.2.2 Conceptos fundamentales relacionados con el diseño.....	19
6.3 Ciencias auxiliares, artes, teorías y tendencias.....	22
6.3.1 Ciencias.....	22
6.3.2 Artes.....	23
6.3.3 Teorías.....	24
6.3.4 Tendencias.....	24

## **Capítulo VII: Proceso de diseño y propuesta preliminar**

7.1 Aplicación de la información obtenida en el marco teórico .....	26
7.2 Conceptualización .....	29
7.2.1 Método.....	29
7.2.2 Conceptualización .....	32

7.3 Bocetaje .....	32
7.3.1 Proceso de bocetaje.....	33
7.3.2 Proceso de digitalización de bocetos.....	37
7.4 Propuesta preliminar.....	47

## **Capítulo VIII: Validación técnica**

8.1 Población y muestreo .....	56
8.2 Método e instrumentos.....	57
8.3 Resultados e interpretación de resultados.....	58
8.4 Cambios en base a los resultados.....	67

## **Capítulo IX: Propuesta gráfica final**

Capítulo IX: Propuesta gráfica final.....	83
---	----

## **Capítulo X: Producción, reproducción y distribución**

10.1 Plan de costos de elaboración .....	95
10.2 Plan de costos de producción.....	96
10.3 Plan de costos de reproducción.....	96
10.4 Plan de costos de distribución.....	96
10.5 Margen de utilidad.....	97
10.6 IVA.....	97
10.7 Cuadro con resumen general de costos.....	98

## **Capítulo XI: Conclusiones y recomendaciones**

11.1 Conclusiones.....	99
11.2 Recomendaciones.....	100

## **Capítulo XII: Conocimiento general**

12.1 Demostración de Conocimientos.....	101
---	-----

## **Capítulo XIII: Referencias**

13.1 Referencia libros.....	102
13.1 Referencias página web.....	103

## **Capítulo XIV: Anexos**

Capítulo XIV: Anexos.....	107
---------------------------	-----

# **Capítulo I: Introducción**

## **Introducción**

### **1.1 Introducción**

Inversiones Masdel es una empresa que distribuye cosméticos y productos del cuidado del cuidado de la piel, ubicada en el kilómetro 14.5 carretera a El Salvador, Centro Comercial gran plaza ofibodega 214, que da la oportunidad a la mujer guatemalteca a iniciar su propio negocio y generar para si independencia económica.

Inversiones Masdel S.A. no cuenta con el diseño de manual digital para capacitar a las nuevas consultoras de belleza independiente que ingresan a la empresa, por lo que las nuevas consultoras que viven lejos de la ciudad capital no reciben la capacitación necesaria para dar seguimiento a su negocio, ni cómo vender los productos o cómo administrar sus ganancias.

Se busca a través de la comunicación y diseño resolver esa problemática por medio del siguiente proyecto de tesis titulado: “Diseño de manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2020”

La metodología y procedimientos que se utilizarán para la elaboración del proyecto son la investigación de conceptos fundamentales de comunicación y diseño, ciencias, teorías, artes y tendencias, así también la aplicación de una técnica de diseño para la conceptualización del proyecto.

El objetivo general que será planteado es el siguiente “Diseño de manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2020”

El estudio de investigación contará con un enfoque cuantitativo y un enfoque cualitativo para tener una mejor visión general del proyecto de graduación.

La perspectiva del enfoque cuantitativo será utilizada para validar los resultados de las encuestas realizadas al cliente, expertos en diseño y grupo objetivo. El enfoque cualitativo medirá los niveles de aceptación que tendrá el manual digital.

El principal hallazgo es que el 100% considera necesario diseñar un manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las Consultoras de Belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A.

En consecuencia, de conformidad con los resultados positivos que mostró la encuesta, se concluye lo siguiente:

Es necesario Diseñar un manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las nuevas Consultoras de Belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A.

Recopilar información de estrategias de venta, modelo de negocio e información de productos a través de los manuales con los que la empresa cuenta, para que sea resumido e integrado de manera más digital y visual, para facilitar la comprensión de las nuevas consultoras de belleza.

Investigar términos, conceptos, teorías y tendencias de diseño relacionados con el desarrollo del manual digital a través de fuentes bibliográficas, que respalden científicamente la propuesta de diseño del manual digital que será usado por las nuevas consultoras de belleza.

Ilustrar a través de la técnica minimalista diferentes personajes que acompañen la guía, brinden consejos o que incluso reflejen la imagen de lo que deben ser como consultoras, siendo así una guía personalizada y que se apegue más a los que lo leen.

Diagramar los elementos gráficos del manual para informar a las nuevas consultoras a través de programas avanzados de diseño para que ayude a persuadir y volver más amena la lectura de este.

Con el diseño del manual digital se espera informar a las consultoras sobre el modelo de negocio de la empresa Inversiones Masdel, para que inicien su negocio y tengan una carrera exitosa en Mary Kay.

## **Capítulo II: Problemática**

## **Capítulo II: Problemática**

En conjunto con el cliente se determinó que la empresa Inversiones Masdel S.A. no cuenta con un manual que informe a las nuevas consultoras de belleza que se integran dentro de la carrera Mary Kay, por lo que no tienen la información necesaria en cuanto a la empresa, los productos, las estrategias de ventas, los beneficios que pueden adquirir en el proceso y su crecimiento en el mercado guatemalteco.

Por esta razón se desarrolló un manual digital para capacitar a las consultoras de belleza de nuevo ingreso a la empresa Inversiones Masdel, S.A.

### **2.1 Contexto**

Inversiones Masdel S.A. cuenta con 28 años en Guatemala, permanece como una de las oportunidades de negocio más populares para la mujer en Guatemala y presenta uno de los planes de compensación y programas de incentivos de premios más generosos en la industria de las ventas directas. Hoy, inversiones Masdel es uno de los más grandes vendedores de productos para el cuidado de la piel y maquillaje de calidad en Guatemala.

Para que este negocio funcione, se cuenta con varias consultoras que venden productos del cuidado de la piel y cosméticos, y para que la compañía y consultora crezcan es necesario iniciar a nuevas consultoras al negocio. Sin embargo, se pudo observar que la consultora que iniciaba o “Iniciadora”, no capacitaba a la nueva consultora que estaba reclutando a la compañía.

Por lo tanto, esto afecta a la empresa y su crecimiento se ve detenido y sus cifras de retención de consultoras es mínima, debido a que desconocen los beneficios de los productos, estrategias de ventas y esto incide directamente en sus ganancias.

Por lo anteriormente expuesto, es necesario diseñar un manual digital, que capacite a las nuevas consultoras de belleza de la empresa Masdel, S.A.

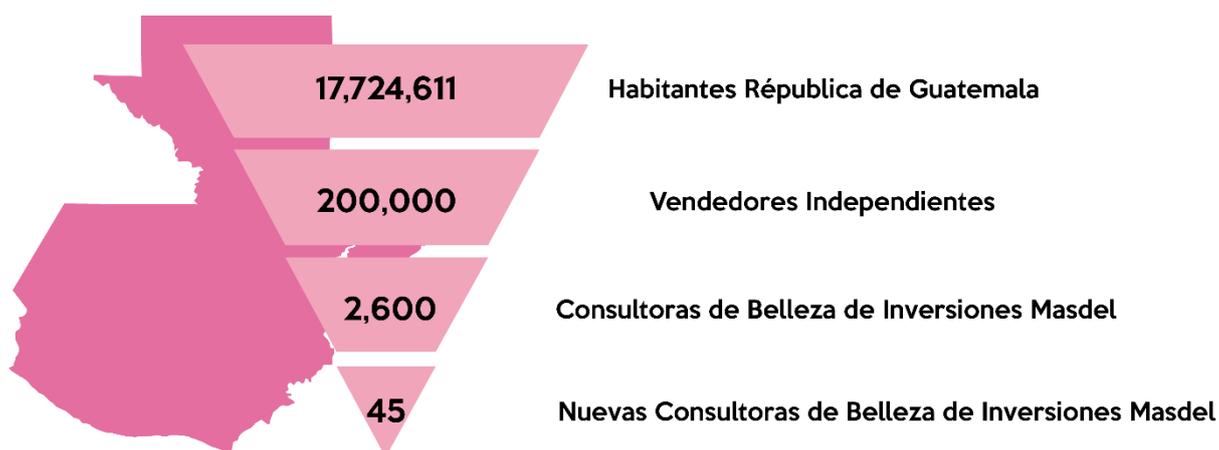
## 2.2 Requerimiento de Comunicación y Diseño

La empresa Inversiones Masdel S.A. no cuenta con un manual digital para informar acerca del modelo de negocio a sus nuevas consultoras de belleza en Guatemala.

## 2.3 Justificación

Para sustentar las razones por las que se consideró importante el problema y la intervención del diseñador – comunicador, se justifica la propuesta a partir de cuatro variables: a) magnitud; b) trascendencia; c) vulnerabilidad; y d) factibilidad (se despejan todas y cada una de las variables).

**2.3.1 Magnitud.** Este proyecto de graduación tiene una magnitud de 45 nuevas consultoras de belleza.



**2.3.2. Vulnerabilidad.** Al no contar con un manual que capacite a las nuevas consultoras de belleza independientes, estas no cuentan con los métodos y estrategias para administrar, vender y hacer crecer su propio negocio, por lo que la empresa no tiene un crecimiento constante, ya que siempre desertan consultoras.

**2.3.3. Trascendencia.** Con el nuevo manual digital ellas podrán capacitarse de manera fácil, clara y en cualquier momento, ya que este será digital y podrán acceder a estrategias, consejos y métodos para hacer crecer su negocio.

A través de la comunicación y de diseño se disminuirá la falta de interés en conocer los manuales, generando un manual digital innovador y con elementos sumamente gráficos.

**2.3.4. Factibilidad.** Se poseen los recursos humanos, tecnológicos y económicos para para realizar el proyecto. Por lo que este proyecto de graduación si es factible.

Inversiones Masdel S.A. cuenta con una buena estructura de capital humano y cada vez más está haciendo uso de los recursos tecnológicos y económicos para hacer mejoras.

**2.3.4.1 Recursos Humanos.** La organización cuenta con el capital humano adecuado que tiene la capacidad, el conocimiento, la experiencia y las habilidades para el manejo de las funciones que se desempeñan dentro de la organización.

**2.3.4.2 Recursos Organizacionales.** Los ejecutivos de la organización autorizan al personal para que esté en disposición de brindar toda la información necesaria de la empresa para llevar a cabo este proyecto.

**2.3.4.3 Recursos Económicos.** La organización no cuenta actualmente con los recursos necesarios, que posibilita la realización de este proyecto. Por su parte, el Profesional de la Comunicación y Diseño donará la elaboración de manual digital, para capacitar a las nuevas consultoras de belleza, por la cantidad de Q4,468.00.

**2.3.4.4 Recursos Tecnológicos.** El estudiante cuenta con el equipo y las herramientas indispensables para elaborar y producir el resultado del proyecto de graduación. Los programas para utilizar serán, Illustrator, Indesign y Photoshop.

## **Capítulo III: Objetivos de diseño**

## **Capítulo III: Objetivos de diseño**

### **3.1 El objetivo general**

Diseñar un manual digital para informar acerca del modelo de negocio a las nuevas Consultoras de Belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A.

### **3.2 Objetivos Específicos**

Recopilar información de estrategias de venta, modelo de negocio e información de productos a través de los manuales con los que la empresa cuenta, para que sea resumido e integrado de manera más digital y visual, para facilitar la comprensión de las nuevas consultoras de belleza.

Investigar términos, conceptos, teorías y tendencias de diseño relacionados con el desarrollo del manual digital a través de fuentes bibliográficas, que respalden científicamente la propuesta de diseño del manual digital que será usado por las nuevas consultoras de belleza.

Ilustrar a través de la técnica minimalista diferentes personajes que acompañen la guía, brinden consejos o que incluso reflejen la imagen de lo que deben ser como consultoras, siendo así una guía personalizada y que se apegue más a los que lo leen.

Diagramar los elementos gráficos del manual para capacitar a las nuevas consultoras a través de programas avanzados de diseño para que ayude a persuadir y volver más amena la lectura de este.

## **Capítulo IV: Marco de referencia**

## Capítulo IV: Marco de referencia

### 4.1 Información General del Cliente

**Nombre de la Empresa:** Inversiones Masdel S.A.

**Dirección:** 14.5 Carretera a El Salvador, Centro Comercial Gran Plaza Oficina 214

**Sitio Web:** www.marykay.com.gt

**Teléfono:** (502) 6685-5100

**Antecedentes:** Inversiones Masdel es una empresa destinada a enriquecer la vida de la mujer guatemalteca, siendo este un distribuidor exclusivo autorizado de la empresa del cuidado de la piel y cosméticos Mary Kay, se encarga de distribuir productos para ser vendido por mujeres que deseen emprender su propio negocio.

Inversiones Masdel lleva 28 años en Guatemala en que ha tenido crecimiento muy significativo y se ha posicionado entre las mejores empresas de cosméticos y de producto del cuidado de la piel, llegando, a través de sus consultoras, a varios rincones del país y creciendo cada vez más en cuanto a su fuerza de ventas.

**Visión:** Ayudar a la mujer guatemalteca a lograr su desarrollo personal y el éxito económico.

**Compromiso:** Es cambiar la vida de mujeres y niños.

**Misión:** Ser la opción de regalo número uno en Guatemala.

**FODA:**

**FORTALEZAS:**

- Es una empresa conocida a nivel mundial
- Cuenta con consultoras en todo el país
- Se tienen productos de calidad y con buenos resultados
- Cuenta con redes de apoyo y capacitación
- Se cuenta con buena ganancia al vender los productos

#### OPORTUNIDADES:

- Mujeres que no cuentan con un empleo
- Mujeres que desean ganar mucho más dinero
- Crecimiento de la carrera, potencial en el mercado o competencia
- Nueva tecnología
- Reconocimiento a nivel nacional

#### DEBILIDADES:

- No se tiene buena retención en cuanto a nuevas consultoras
- La inversión del negocio es alta
- No se dan a conocer los beneficios de la carrera Mary Kay
- La página web es algo obsoleta
- Es difícil encontrar a una consultora

#### AMENAZAS:

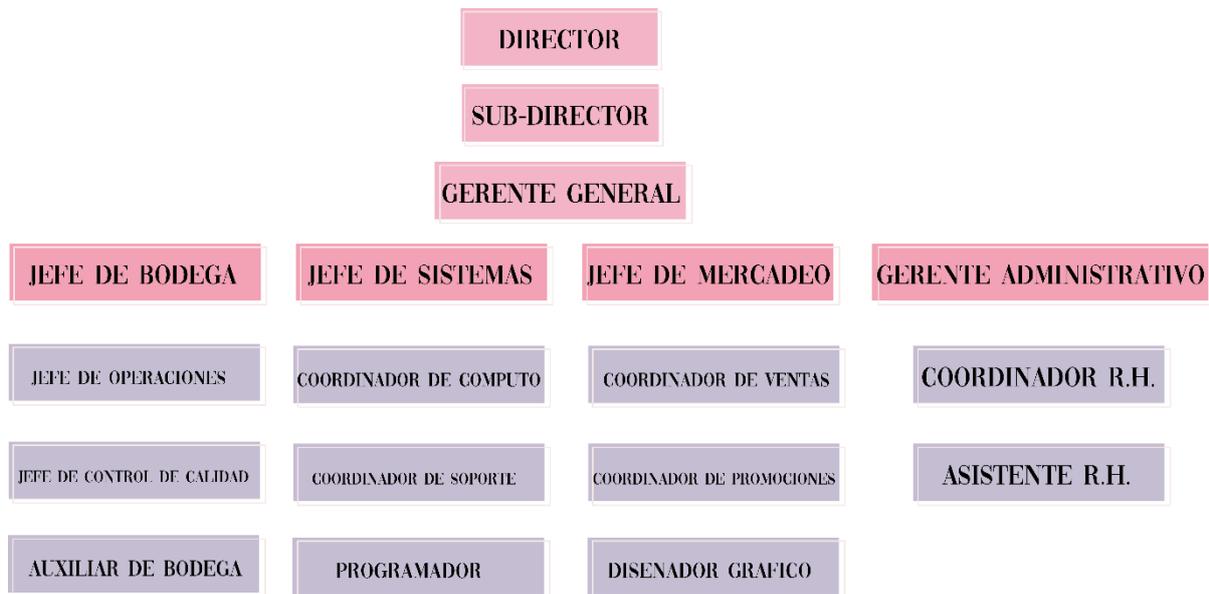
- Competencia por otras empresas de cosméticos en el país
- Mucho contrabando del producto, proveniente de México
- Otras empresas de cosméticos con inversión menor
- Mala inducción entre iniciadora y la nueva consultora de belleza
- No se cuenta con mucho stock de productos en bodega

#### **4.2 Competencia:**

Empresas que distribuyen productos del cuidado de la piel y cosméticos.

- Oriflame
- Avon
- Ésika
- L'bel
- Cyzone
- Yanbal

### 4.3 Organigrama:



## **Capítulo V: Definición del grupo objetivo**

## **Capítulo V: Definición del grupo objetivo**

De acuerdo con la estrategia de mercadeo, el grupo a quien va dirigido este manual, son mujeres de 18 a 60 años, quienes desean obtener ingresos por venta por catálogo.

### **5.1 Perfil Geográfico**

Guatemala se encuentra en la región centroamericana y limita al Norte con México, al Este con Belice y al Sur con Honduras y El Salvador, bordeando el Golfo de Honduras. El relieve se caracteriza por ser montañoso y con mesetas de caliza. Cuenta con un territorio de 108.889 Km<sup>2</sup>.

El clima es cálido y húmedo en las zonas bajas, que incluyen la costa Pacífica, la sur y las zonas bajas y llanas de Petén, Alta Verapaz e Izabal al Norte, con una pequeña franja en el golfo de Honduras y seco una parte del año, mientras que en las tierras altas del interior el clima es frío en el área de Cuchumatanes y árido en las zonas orientales.

La localización de Guatemala entre el Mar Caribe y el Océano Pacífico la sitúa en el rango de huracanes, incluyendo los huracanes Mitch en 1998 y Stan en octubre de 2005, que mataron a más de 1,500 personas.

### **5.2 Perfil Demográfico**

El perfil demográfico para evaluar en este perfil son mujeres de 18 a 60 años, con nivel socioeconómico entre C y D, quienes residen en la república de Guatemala.

Algunas de estas nuevas consultoras cuentan con educación diversificada y universitaria. Viven en casa propia o alquilada y se dedican a venta por catálogo, para tener ingresos adicionales y contribuir con la manutención de la familia.

### **5.3 Perfil psicográfico**

Las consultoras de belleza de Inversiones Masdel S.A. tienen comportamiento psicológico que está relacionado directamente a la superación y al trabajo diario, para darle a su familia un sustento.

La religión que predomina dentro de la empresa es la católica, sin embargo, se cuentan con otras religiones. Esto se debe a Guatemala es bastante religioso y la mayoría de la población está involucrada a los movimientos de fe que se realizan en sus localidades.

Las actividades que caracterizan a las consultoras son que, si realizan actividades recreativas con su familia, salen a pasear los fines de semana a centros comerciales, parques o a realizar actividades especiales.

Son mujeres que también les gusta compartir tiempo en familia y convivir con amigos, acuden a actividades públicas y privadas con la finalidad de distraerse y experimentar cosas nuevas.

Tienen acceso a telefonía celular, cable, televisión, carros o motocicletas. Tener acceso a telefonía celular con internet, hace que se mantengan en constante actualización de acontecimientos, usan las redes sociales con el fin de estar informados y como distracción.

Parte de las mujeres se va de vacaciones a distintos destinos turísticos del país y una pequeña cantidad sale de viaje 1 o 2 veces al año.

CARACTERÍSTICAS	NIVEL C1	NIVEL C2	NIVEL C3	NIVEL D1	NIVEL D2
Ingresos	Q25,600.00	Q17,500.00	Q11,900.00	Q7,200.00	Q3,400.00
Educación padres	Superior, Licenciatura,	Superior, Licenciatura,	Licenciatura	Media completa	Primaria completa
Educación hijos	Hijos menores colegios privados, mayores en U privadas y post grado extranjero con beca	Hijos menores colegios privados, mayores en U privadas o estatal	Hijos menores en escuelas, mayores en U estatal	Hijos en escuela	Hijos en escuela
Desempeño	Ejecutivo medio, comerciante, vendedor	Ejecutivo, comerciante, vendedor, dependiente	Comerciante, vendedor, dependiente	Obrero, dependiente	Obrero, dependiente
Vivienda	Casa/ departamento, rentada o financiado, 2-3 recámaras, 2-3 baños, 1 sala, estudio area de servicio, garage para 2 vehículos	Casa/ departamento, rentada o financiado, 1-2 recámaras, 1-2 baños, sala, garage para 2 vehículos	Casa/ departamento, rentada o financiado, 1-2 recámaras, 1-2 baños, sala,	Casa/ departamento, rentada o financiado, 1-2 recámaras, 1 baños, sala	Casa/cuarto rentado, 1-2 recámaras, 1 baños, sala-comedor
Otras propiedades	Sitios/terrenos interior por herencias				
Personal de servicio	Por día	Por día, eventual	Eventual		
Servicios financieros	1-2 cta Q monetarios y ahorro, Plazo fijo, 1-2 TC Intl, Seguro colectivo, salud	1 cta Q monetarios y ahorro, 1 TC local	1 cta Q ahorro, TC local	cta Q ahorro	
Posesiones	Autos compactos de 3-5 años, asegurados por Financiera	Auto compacto de 4-5 años, s in seguro	Auto compacto de 8-10 años, s in seguro	moto, por trabajo	
Bienes de comodidad	1 teléfono, 1-2 celulares, cable, internet, equipo de audio, más de 2 TV, maquina de lavar ropa, computadora/miembro electrodomésticos básicos.	1 teléfono fijo, minimo, 1-2 cel, cable, radio, 2 TV, electrodomésticos básicos	1 teléfono fijo, celular cada miembro mayor, cable, equipo de audio, TV, electrodomésticos básicos	1 cel, cable, radio, TV, electrodomésticos básicos	1 cel, radio, TV, estufa
División	Cine, CC, parques temáticos locales,	Cine, CC, parques temáticos locales,	Cine eventual, CC, parques, estadio	CC, parques, estadio	Parques

Tabla de Niveles Socio Económicos 2015/Multivex

### **5.3 Perfil conductual**

Las nuevas consultoras de belleza les interesa mucho las guías digitales, por esa razón se decidió crear esta guía digital para que puedan revisarlos en sus dispositivos móviles e interactuar con este. Este material será dinámico y al leerlo podrán asignarse a un cuestionario para recibir un reconocimiento por haber terminado dicha guía.

Todas las consultoras de inversiones Masdel tiene actitud positiva, son dinámicas, entusiastas y trabajadoras, lo que hace que busquen siempre cumplir con los objetivos y lograr las actividades diarias con excelencia.

Cada uno de los puestos que desempeña la consultora requiere de mucho compromiso, ya que depende de eso las actividades y ganancias de la empresa. Sin embargo, las consultoras son activas, sociables y empoderadas, por lo que la difusión del manual digital y la información contenida en él será fácil y práctico dentro de su carrera como consultora.

El beneficio de uso del manual digital para las consultoras es la facilidad de interpretación y así lograr la práctica del plan de ventas, de la cultura de la empresa y alto desempeño personal para sacar adelante su negocio. El uso del manual será con frecuencia debido a que estará colocado en la página web y se les enviará el enlace por mensaje de texto, whatsapp y se les recalcará que lo utilicen en las diferentes capacitaciones.

## **Capítulo VI: Marco teórico**

## **Capítulo VI: Marco teórico**

Constituye el respaldo teórico que fundamenta el desarrollo de este proyecto. A continuación, se brindará la información teórica, conceptual, técnica, filosófica, científica, de las áreas de comunicación y diseño que permitan orientar la toma de decisiones que den respuesta a los objetivos planteados.

### **6.1 Conceptos fundamentales relacionados con el producto o servicio**

**6.1.1 Empresa.** Se llama empresa a la unidad económica-social, integrada por elementos tecnológicos, técnicos y humanos. Que tienen el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Las empresas pueden clasificarse según la actividad económica que desarrollan, en sector primario, sector secundario y sector terciario. (Gil Estallo, M. y Giner de la Fuente, F: 2007).

#### **Sector Primario**

Son las empresas que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, agrícolas, pesqueras o ganaderas.

#### **Sector Secundario**

Son las empresas que se dedican a la transformación de bienes, como las industriales y las de construcción.

#### **Sector Terciario**

Empresas que se dedican a la oferta de servicios o al comercio.

**6.1.2 Organización.** La organización es un sistema formado por personas, tareas y administración, la cual interactúan entre sí para alcanzar sus objetivos.

En otras palabras, es un sistema diseñado para alcanzar ciertas metas y objetivos. Estos sistemas pueden, estar conformados por otros subsistemas relacionados que cumplen funciones específicas. (Fernández-Ríos, M. y Sánchez, J: 1997).

Cabe destacar que una organización sólo puede existir cuando hay personas que se comunican y están dispuestas a actuar en forma coordinada para lograr su misión. Las organizaciones funcionan mediante normas que han sido establecidas para el cumplimiento de los propósitos.

Asimismo, es fundamental que para que esas organizaciones puedan realizar las tareas y logren los fines que se han marcado, es necesario que cuenten con recursos. Entre ellos deben incluirse los humanos, los tecnológicos, los económicos, los inmuebles, los naturales o los intangibles.

**6.1.3 Inversiones.** Se toma como inversiones al acto mediante el cual se usan ciertos bienes y tiene como objeto lograr un rendimiento durante el periodo de su utilización (López, J: 2018). Básicamente es inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

A su vez, una inversión puede clasificarse según el objeto de la inversión (equipamiento o maquinarias, materias primas, participación en acciones, etc.), según la función en el emprendimiento (de renovación, expansión, mejora o estratégica), y según el sujeto o empresa que hace la inversión (a nivel privado o público).

**6.1.4 Cosméticos.** Se le llama cosméticos a los productos que las consultoras venden, esta es una sustancia o preparado destinado a la aplicación en diversas partes superficiales del cuerpo. (Pérez Porto, J. y Merino, M: 2010).

Varía desde limpiar, perfumar, proteger, modificar, mantener y corregir aspectos u olores corporales.

**6.1.5 Distribuidor.** Son organizaciones que compran bienes o servicios y los comercializan a otras compañías a veces son llamados mayoristas. Los distribuidores tienen un ámbito geográfico determinado y normalmente trabajan en régimen exclusivo con sus proveedores.

En este caso inversiones Masdel, es el distribuidor exclusivo autorizado en Guatemala de Mary Kay cosmetics.

**6.1.6 Consultora.** Se le llama consultora a la persona que se dedica a dar su opinión profesional sobre un determinado asunto. (Sillero, M: 29 de julio de 2013). Se destaca en dar un excelente servicio, genera confianza, es seguro de sí mismo, es elocuente y entiende el negocio en su cabalidad.

**6.1.7 Independiente.** Es la consultora que decide su autonomía y por lo tanto que actúa voluntariamente, su actuación esta guiada por ella misma, toma sus propias decisiones y tiene la habilidad de elegir por sí misma el rumbo de su negocio y las finanzas de este. (León Tovar, S. y González García, Hugo: 2018).

**6.1.8 Ventas.** Es la transferencia de una cosa propia a dominio ajeno por el precio pactado, la venta puede ser algo potencial o una operación ya concretada. La venta de productos constituye la base de las operaciones de las consultoras. A través, de estas ventas las consultoras obtienen ingresos. (De la Parra, E. y Madero, M: 2003).

Cabe destacar que se pueden vender servicios o productos, en este caso son cosméticos y producto del cuidado de la piel, la cual resulta ser muy vendido en la actualidad.

**6.1.9 Maquillaje** Es todo aquel producto o elemento que sea usado en la decoración, coloreado y arreglo de los rasgos faciales de una persona. (Bembibre, C: 2009).

El maquillaje se compone de diversos elementos que cumplen específicas funciones y que son aplicados en partes determinadas del rostro a fin de resaltar, colorear, decorar u ocultar ciertos rasgos.

**6.1.10 Emprender.** Es llevar adelante una obra, negocio o proyecto. El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas

dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto. (León Tovar, S. y González García, Hugo: 2018)

En las consultoras se aplica el termino de emprendedoras, ya que ellas deciden iniciar su negocio en el cual hacen una inversión e inician el proceso de venta, donde reciben un porcentaje alto por sus ventas, si lo manejan bien hasta crean su unidad.

**6.1.11 Vendedor.** Es aquella persona que tiene la tarea de ofrecer y comercializar un producto o servicio a cambio de dinero; para esto debe utilizar una serie de estrategias de persuasión, que les permita convencer a los compradores y así alcanzar el objetivo. El sueldo de un vendedor, puede que esté dividido en varias partes:

Sueldo fijo: es el salario fijo estipulado en el contrato, y el cual se cobra mensualmente.

Comisión: representa el porcentaje que se recibe por las ventas realizadas. Éste también es cobrado mensualmente.

Bonus: es una especie de gratificación que se le otorga al vendedor en función de los logros de ciertas metas, como por ejemplo el monto de ventas realizadas en el año, la captación de un significativo número de nuevos clientes, etc. (Llamas, J: 2004).

**6.1.12 Inducción.** Se le dice inducción al proceso de conocimiento que consiste en observar circunstancias particulares y a partir de ellas generar una conclusión general. (Méndez Ramírez, O: 2010). En este proceso se brinda una capacitación, historia de la empresa, conocimiento de deberes y responsabilidades, beneficios y restricciones, con el fin de que se tenga un conocimiento amplio de la labor.

Esto lo llevan las consultoras para que tengas las herramientas básicas y puedan tener control y éxito de su propio negocio. Se les brinda estrategias de venta y capacitación al inicio de su negocio y de manera regular, para asegurar su éxito.

**6.1.13 Capacitación.** La capacitación es el acto y el resultado de capacitar: formar, instruir, entrenar o educar a alguien. (De la Parra, E. y Madero, M: 2003). La capacitación busca que una consultora adquiera capacidades o habilidades para el desarrollo de su propio negocio. Esto garantiza un mejor servicio al cliente, mejor manejo de inventario, rotación de los productos de la consultora, más ventas y nuevos clientes.

**6.1.14 Modelo de negocio.** Un modelo de negocio, también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. (Atehortúa Hurtado, Federico: 2005).

En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía. Este es fundamental para las consultoras ya que deben regirse bajo esta estrategia para representar a Mary Kay y tener éxito en su negocio.

## **6.2 Conceptos fundamentales relacionados con la comunicación y el diseño**

Son todos aquellos conceptos de comunicación y diseño relacionados directa e indirectamente con el desarrollo del proyecto. Se presentan en este orden:

### **6.2.1 Conceptos fundamentales relacionados con la comunicación.**

**6.2.1.1 Comunicación** Proceso de transmisión de información entre dos entidades (un emisor y un receptor) que implica la interpretación de un mensaje determinado. La comunicación es el proceso de transmisión de información (mensaje) entre un emisor y un receptor a través de un determinado canal, utilizando ciertos códigos y en un contexto específico. (Velásquez Rodríguez, C. A: 2010).

El proceso de comunicación es en realidad algo complejo y difuso. La comunicación en el área humana implica un importante factor para el desarrollo de la personalidad y autoestima.

La comunicación es un fenómeno de intercambio de información, pero que no solo implica el uso de un código lingüístico, sino de todo tipo de códigos que faciliten esa relación entre dos o más personas.

**6.2.1.2 Comunicación Editorial.** Es un fenómeno en el que por medio impresos se comunica información al receptor, que en este caso toma el papel de lector. Se destaca por contar con mucho texto, información más verídica, puesto que cuenta con buenas referencias, y con gran manejo de composiciones. (Velásquez Rodríguez, C. A: 2010).

Al contrario que en otros sectores, el editorial cuenta con un margen muy reducido debido a la gran cantidad de agentes que toman parte en el proceso (autores, agentes, traductores, editoriales, imprentas, maquetadores, fotógrafos, etc.). Todo ello, con un claro factor en contra: el material impreso no es un producto de primera necesidad.

**6.2.1.3 Comunicación Digital.** La comunicación digital es el intercambio de información y conocimiento haciendo uso de las herramientas digitales disponibles, puestas a nuestra disposición por la investigación y desarrollo tecnológico. (Velásquez Rodríguez, C. A: 2010).

Pero más allá de las herramientas y aparatos, de la tecnología por sí misma, la comunicación digital es un ecosistema que para funcionar requiere de una coordinada simbiosis entre éstas y las personas que participan en el intercambio de información.

## **6.2.2 Conceptos fundamentales relacionados con el diseño.**

**6.2.2.1 Diseño Gráfico.** Arte o disciplina cuyo fin consiste en idear y proyectar mensajes con carácter e identidad propia a través de la imagen. Para ello, el diseño gráfico supone manejar técnicas (artísticas, como teóricas) de comunicación visual, de manera que lo visible se convierta en un lenguaje de comprensión pública y persuasiva. (Rodríguez moreno, C: 2009).

**6.2.2.2 Diseño Digital.** Bueno el diseño digital es la acción de concebir, programar, proyectar y realizar comunicaciones visuales, producidas en general por medios industriales y destinadas a transmitir mensajes específicos a grupos sociales determinados. Esta es la actividad que posibilita comunicar gráficamente ideas, hechos y valores procesados y sintetizados en términos de forma y comunicación, factores sociales, culturales, económicos, estéticos y tecnológicos. (Xambó Sedó, Anna: 2004).

También se conoce con el nombre de diseño en comunicación visual debido a que algunos asocian la palabra gráfico únicamente a la industria gráfica y entienden que los mensajes visuales se canalizan a través de muchos medios de comunicación y no solo los impresos.

Dado el crecimiento veloz y masivo en el intercambio de información la demanda de diseñadores gráficos es mayor que nunca particularmente a causa del desarrollo de nuevas tecnologías y de la necesidad de prestar atención a los factores humanos que escapan a la competencia de los ingenieros que las desarrollan claro.

**6.2.2.3 Creatividad.** Capacidad de generar nuevas ideas o conceptos, de llegar a nuevas conclusiones, resolver cruces en el camino, en pos de un proyecto determinado. (Oscar Dávila:2018).

**6.2.2.4 Boceto.** Esquema básico o línea ideológica que conforma la previsualización de un futuro proyecto artístico. Su función principal es mostrar la viabilidad de una idea y

comprobar la reacción de un tercero (como un cliente o jefe de equipo), de manera que se identifiquen las modificaciones necesarias en el proyecto para obtener un resultado 100% satisfactorio. (Herrera Rivas, C. y López Parejo, A: 2008).

**6.2.2.5 Ilustración Vectorial.** Concepto vinculado a la imagen digital (compuesta por mapa de bits), pero en su caso se compone de elementos geométricos independientes que se combinan para crear dibujos y figuras geométricas más complejas. (Herrera Rivas, C. y López Parejo, A: 2008).

**6.2.2.6 Photoshop.** Es un programa de edición de imágenes comercial y multiplataforma desarrollado por Adobe, sirve para editar y retocar imágenes de todo tipo. Es una de las mejores y más completas herramientas en su categoría, siendo utilizada por profesionales dentro del ámbito de la imagen como fotógrafos, diseñadores web o diseñadores gráficos, entre otros. (Ricupero, S: 2007).

Sus funciones abarcan diferentes aspectos del retoque de imágenes, ya sea orientado a corregir o realzar ciertos aspectos de estas o a editar de manera creativa con cualquiera de sus herramientas. Es capaz de trabajar con los formatos de imagen más comunes, como JPG, BMP, PNG o GIF, pero ofrece también formatos propios (PSD y PSB) y compatibilidad con otros como PostScript, RAW o TIFF.

**6.2.2.7 Illustrator.** Adobe Illustrator es un programa informático, un editor de gráficos vectoriales y, por tanto, sirve para la edición y modificación de esta clase de imágenes. Son archivos digitales donde los diferentes elementos están formados por objetos geométricos, dependientes entre sí, con atributos matemáticos de acuerdo con su posición, a su forma o a su color. (Ricupero, S: 2007).

Es un software que permite la creación y modificación de estas imágenes a través de un espacio de trabajo llamado «taller de arte» o «mesa de trabajo». En él se

disponen todas las herramientas necesarias a través de menús y otras opciones de interfaz que presentan los útiles necesarios para llevar a cabo las modificaciones de archivos digitales.

Adobe Illustrator, por tanto, es sumamente útil a la hora de desarrollar cualquier clase de documento gráfico que requiera múltiples modificaciones. Podría crearse la imagen corporativa de una empresa, con su logo y diferentes elementos, y esos mismos archivos originales podrían emplearse para la impresión sobre una tarjeta al mismo tiempo que sobre la fachada de un rascacielos.

**6.2.2.8 Catálogo.** Es un registro que presenta, de manera ordenada, descripción y datos generales de individuo, objetos, documentos u otras cosas que mantienen un vínculo entre sí. Tienen la finalidad de facilitar el acceso a un determinado elemento. (Pérez Porto, J. y Merino, M: 2016).

A través del catálogo la vendedora puede ofrecer los diferentes tipos de producto con los cuales la empresa inversiones Masdel cuenta y que la consultora en un determinado momento adquirió, de acuerdo con lo que ella considero conveniente tener como stock.

Este catálogo se renueva cada dos meses, en el cual se quitan los productos discontinuados y se agregan los productos de lanzamiento. Lleva promociones, descuentos y consejos de belleza para incentivar al cliente a la compra.

## **6.3 Ciencias auxiliares, artes, teorías y tendencias**

### **6.3.1. Ciencias**

**6.3.1.1 Semiología.** La semiología es una de las ciencias que forman parte del estudio de la comunicación ya que es la responsable de analizar los diferentes tipos de símbolos y signos producidos por el ser humano para comunicarse, así como también sus

significados y significantes. La semiología es entendida en muchos casos como el equivalente de la semiótica. (Acerto: 2014).

**6.3.1.2 Tecnología.** Aplicación práctica del conocimiento generado por la ciencia. Actualmente en el lenguaje coloquial, se vincula con la tecnología informática, que es aquella que permite el procesamiento de información a través de medios artificiales o conocidos como dispositivos inteligentes. (Acerto: 2014).

**6.3.1.3 Psicología.** Ciencia que estudia la vida psíquica, sus funciones psicológicas como la memoria, el pensamiento, las emociones, los instintos, sueños, lenguaje, inteligencia y la percepción de las personas; también características del crecimiento y desarrollo del hombre, la conducta, la motivación, la personalidad, conciencia, relaciones, educación, cultura, sociedad, el trabajo, entre otros aspectos que reconocen e investigan la dimensión trascendente del hombre. (Acerto: 2014).

## **6.3.2. Artes.**

**6.3.2.1 Tipografía.** Es el arte de componer letras para comunicar un mensaje, y por tanto su técnica radica en la elección y el uso de “tipos” o “fuentes”, así como de símbolos que forman parte de un texto escrito. (Núñez Noda, F: 2005).

## **6.3.3. Teorías.**

**6.3.3.1 Teoría del Color.** Es la teoría compuesta de un grupo de reglas básicas en la mezcla de percepción de colores para conseguir un efecto determinado con la correcta combinación de colores de luz o combinando reflejados en pigmentos. (Ricupero, S: 2007).

La teoría del color es la clave para trabajar de forma correcta nuestros dibujos y pinturas. Por ello, vamos a hacer un pequeño repaso a sus conceptos principales, ya que cuando

nos referimos a “teoría del color” nos referimos a un conjunto de reglas para mezclar colores y conseguir el efecto o impacto que deseamos.

#### **6.3.4. Tendencias.**

**6.3.4.1 Minimalismo.** El diseño minimalista es el diseño en su forma más básica, es la eliminación de elementos pesados para la vista. Su propósito es hacer que sobresalga el contenido. (Muñoz, B: 2005).

Desde el punto de vista visual, el diseño minimalista está destinado a ser calmado y llevar la mente del observador a lo básico de la pieza. Por lo tanto, los diseños minimalistas ofrecen contenidos visuales concretos abordados de la simplicidad -no simpleza- de los recursos gráficos que se deben emplear para lograr desarrollos consecuentes, sin distracciones. Diseño Minimalista es mostrar sólo lo importante o lo realmente funcional.

Las obras del Minimalismo buscan la sencillez y la reducción para eliminar toda alusión simbólica y centrar la mirada en cuestiones puramente formales: el color, la escala, el volumen o el espacio circundante.

**6.3.4.2 Retro.** El diseño gráfico retro es cualquier diseño gráfico que incorpora fuente, color, disposición y estilos de décadas pasadas. Estos elementos pueden volver a combinarse en formas nuevas, pero el tema y el estilo totales de la imagen deben reducirse a un tipo específico de arte retro. (Muñoz, B: 2005).

Los colores retro, se destacan por ser colores rosados, morados o azules con tonalidades brillantes como amarillo, naranjas o rojos. Estos van combinados con elementos y diseños planos, que también juegan con las figuras geométricas o garabatos abstractos.

También desempeñan un papel importante con el estilo neón, ilustraciones simples sin mucha velocidad y que resaltan en el diseño. Ilustraciones abstractas de personas, pero no caras.

## **Capítulo VII: Propuesta de diseño y propuesta preliminar**

## **Capítulo VII: Propuesta de Diseño y Propuesta Preliminar**

### **7.1 Aplicación de la información obtenida del marco teórico**

La información obtenida en el marco teórico inicia con la obtención de conceptos relacionados al producto o servicio brindado por la empresa elegida para elaborar el proyecto de graduación.

Por esa razón, el primer concepto desarrollado es el de la empresa, que es la unidad económica social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tienen el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios.

Inversiones Masdel, es distribuidor autorizado de Mary Kay Cosmetics, en Guatemala, por lo que es importante conocer qué hace un distribuidor, en este caso de cosméticos, en el país y como esto beneficia a las consultoras de belleza. También para el desarrollo del proyecto es importante el uso de ciencias auxiliares, artes, teorías y tendencias, para la transmisión y aplicación correcta de ideas al momento de la elaboración de este.

En el desarrollo de los conceptos relacionados a la comunicación y diseño se les da prioridad a todos aquellos que dan origen a la aplicación de diversas técnicas dentro del proyecto, como: la comunicación digital, ilustración vectorial, minimalismo, teoría del color, entre muchos conceptos que se convierten en herramientas al momento de su aplicación en el desarrollo del proyecto.

Para llevar a cabo el proyecto de “Diseño de manual digital para capacitar a las nuevas Consultoras de Belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A”, se requiere del uso de herramientas que permitan fundamentar de manera teórica todas las aplicaciones que serán utilizadas, para llevar a cabo la creación de dicho proyecto.

Así mismo la Semiología fue fundamental para llevar a cabo este proyecto, ya que esta brinda la comprensión de los signos lo cual permite la transmisión correcta de información. Haciendo que esta sea fácil de entender por parte del grupo objetivo del proyecto.

Además, la semiología con la andragogía son ciencias que ayudan a segmentar la información obtenida a lo largo de la investigación, por lo que permite conocer cuál es la información más importante que se debe de incluir en la realización del proyecto.

El diseño es parte importante de este proyecto, ya que con anterioridad se había tratado de realizar un manual, sin embargo, este no contaba con ningún tipo de diseño, simplemente era texto, por lo cual no era muy llamativo en sí, ocasionando la falta de interés en leerlo y no se lograba un cambio significativo o un entendimiento claro de los procesos de la empresa.

Por esa razón, el diseño digital en este caso viene a modificar el antiguo modelo de capacitación de la empresa hacia las consultoras, ya que el manual será digital, por lo que las consultoras podrán verlo desde cualquier dispositivo. Sin embargo, la comunicación también juega un papel crucial en este proceso, debido a que la información que la empresa quiere llevar a la consultora debe ir de una manera clara y que sea de fácil entendimiento.

Esto las beneficiará, ya que ellas podrán tener las herramientas, consejos, estrategias y la manera correcta para iniciar su negocio, esto es importante ya que el manual contiene, maneras de como hablar con los clientes, que palabras utilizar, de qué manera se realiza el cobro, como contestar a las objeciones, que recomendarle a la clienta de acuerdo con su tipo de piel y sobre todo como administrar sus finanzas.

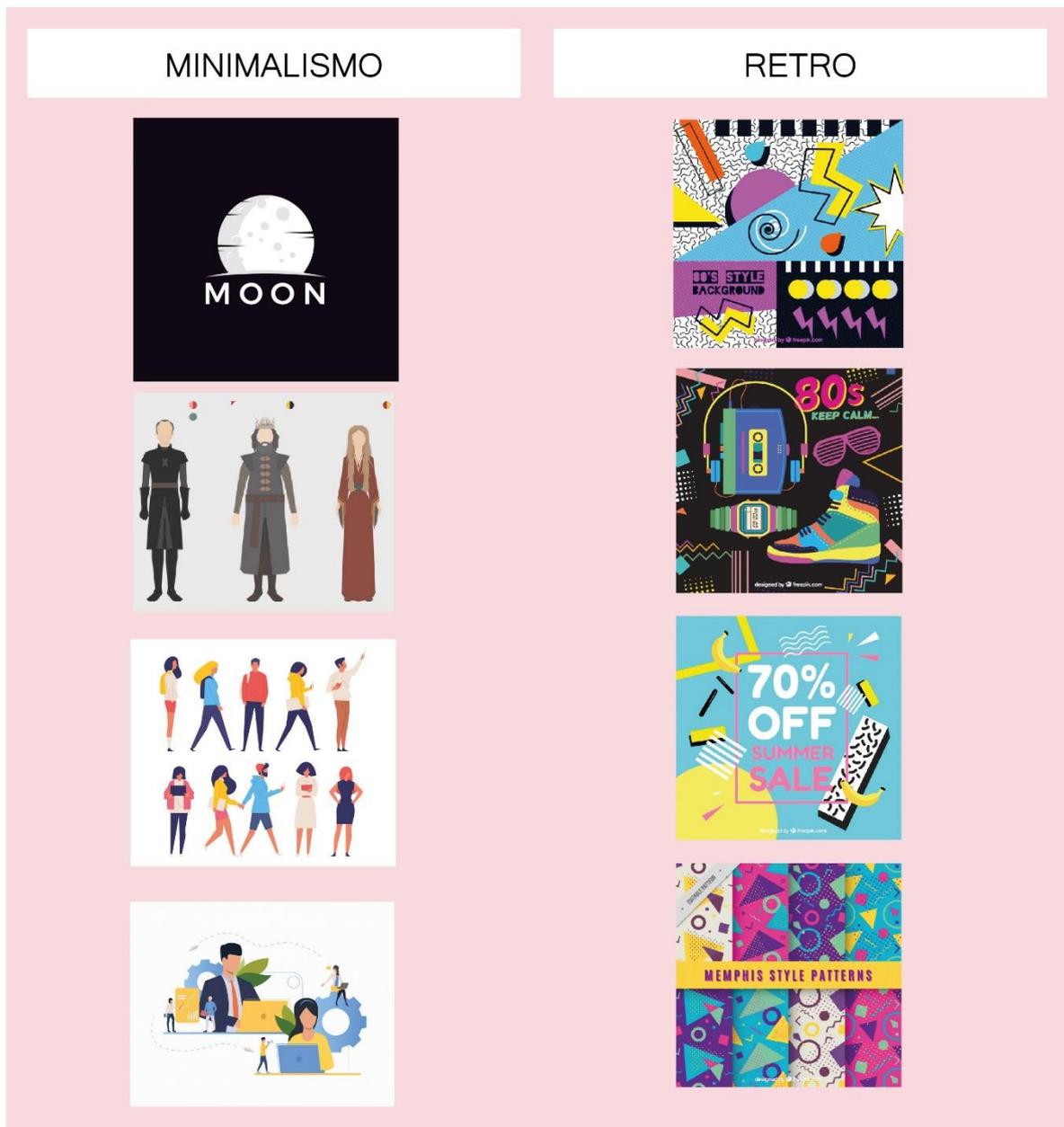
Para la realización de este manual digital se utilizaron los programas, adobe Photoshop, Adobe Illustrator y Adobe Indesign.

Abode Illustrator se utilizó para realizar a las personas que acompañarán al manual, estos personajes servirán de apoyo y tendrán textos dirigidos al lector, en este caso a las consultoras

de belleza, Photoshop sirvió para trabajar y editar algunas imágenes que sirven de apoyo en la guía.

Adobe Indesign, fue en donde se creó la composición final y donde los demás elementos, como fotografías y vectores se unieron para finalizar el manual. En todo este proceso fue importante la psicología del color y como los colores logran crear un aspecto estético en la composición.

## Tablero de Tendencias



## 7.2 Conceptualización

**7.2.1 Método.** Para el desarrollo del concepto a utilizar en la elaboración del proyecto de graduación, se implementa una técnica creativa, extraída del sitio web [neuronilla.com](http://neuronilla.com). Esta técnica creativa es Inspiravideo.

Es una potente técnica de creatividad creada para generar ideas tomando videos al azar como provocación. El principio básico de esta técnica es el mismo que otras muchas, proveernos de un estímulo al azar, que nos sirva de provocación para encarar nuestro objetivo creativo desde otro punto de vista y generar nuevas ideas superando las conexiones neuronales previsibles para ese objetivo.

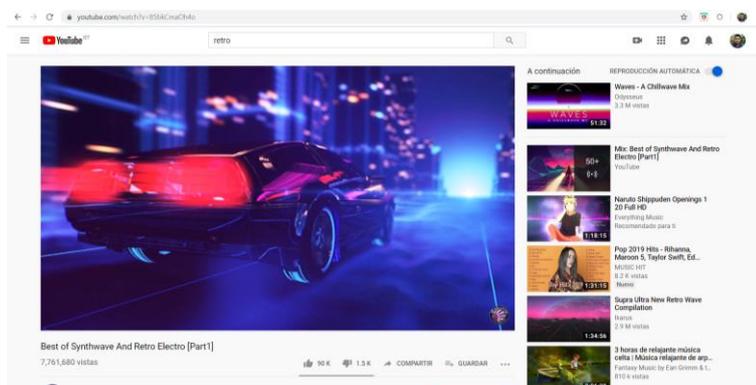
El procedimiento de esta técnica creativa se sintetiza en cuatro pasos:

1. Se elige una frase o palabra al azar, si es disparatada mejor, se trata de visualizar un video que nunca hayas visto.
2. Luego se realiza una búsqueda en Youtube.
3. Se ve y escucha un video al azar de los resultados que salgan. Por ejemplo, el tercer video de los resultados.
4. Al ver imágenes nuevas o sonidos, se pone atención para generar y establecer analogías entre lo que se está viendo y el objetivo creativo para explorar enfoques novedosos.

Fuente: neuronilla.com

**7.2.2 Definición de Concepto.** Palabras al azar que se utilizaron: Retro, Traje típico, Belleza, Morado y Valiente.

**Búsquedas en youtube:**



YouTube Traje típico



**HSN Infotech**

Traje típico de Guatemala...moda 2019

4,858 vistas

27 2 COMPARTIR GUARDAR

A continuación REPRODUCCIÓN AUTOMÁTICA

- Joven con Síndrome de Down muestra como diseñadora | A...
- 1 Hour - Best Music for Relaxing-Studying Vol.1 | Anim...
- NARUTO VS. NEJI PARTE 3. LA MEJOR PARTE
- [FC] Fukai Mori - Ending Latino Full (中文, 西/Spañol + mp3 混音)
- Los Mejores Openings de Anime de Nuestra Infancia HD...
- "Chikyuu" OP Saint Seiya The Heals Chapter Sanctuary (E...)

YouTube belleza



8 HORAS DE MÚSICA ANIME RELAJANTE PARA DORMIR PROFUNDAMENTE o ESTUDIAR | Música Anime relajante

877,919 vistas

32K 438 COMPARTIR GUARDAR

A continuación REPRODUCCIÓN AUTOMÁTICA

- Música Clásica Relajante | Mozart, Beethoven | Piano...
- Naruto Sabdest Soundtracks Jaja
- 1 Hour - Best Music for Relaxing-Studying Vol.1 | Anim...
- 【自筆】藤原のオムロの詩人の恋しいオムロ - 1995...
- Música para Estudiar | Concentrarse y Memorizar...
- Inuyasha Soundtrack | Inuyasha OST | New Kingdom Ltd

YouTube morado



DIBUJE SOLO CON COLOR MORADO! ART CHALLENGE | Dani Hoyos

1,601,765 vistas

96K 2.4K COMPARTIR GUARDAR

A continuación REPRODUCCIÓN AUTOMÁTICA

- PROBE LOS PLUMONES QUE CAMBIAN DE COLOR | Dani...
- Super campeones J - Capítulo 37 - El Entrenamiento Aislado...
- 15 trucos de dibujo fáciles pero geniales | Dibujo Tutorial | KEEP CHALK Like Hackes
- ¡MARTAMOS FOTOS DE NUESTRA NIÑEZ! LOS POLINESIOS

YouTube valiente



Viento y Cielo Alcanzar | Valiente

4,681,299 vistas

35K 1.2K COMPARTIR GUARDAR

A continuación REPRODUCCIÓN AUTOMÁTICA

- El Rey León: Hakuna Matata | Disney Studios LA
- Frozen - Do you want to build a snowman? (AKB48 ver.) - Musi...
- Rio (D-5) Movie CLIP - I Wanna Party (2011) HD
- Frozen, el reino del hielo | VideoClip Libre say con... | Disney España
- Cuando empezaré a vivir | Deseados | Disney Junior L.A.
- Os Descendentes 2: "Chillin Like a Villain"

**7.3 Conceptualización.** Mediante la aplicación de la técnica creativa: Inspiravideo, los conceptos finales son los siguientes:

- Sin límites
- Que tu potencial salga
- Soy más de lo que creen
- Poder y Belleza

Finalmente, el concepto a desarrollar en la elaboración de la comunicación y diseño del proyecto es “Poder y Belleza”, concepto originado a través de la técnica creativa Inspiravideo, en la que se vieron 5 videos para llegar a la síntesis del concepto.

El significado del concepto “Poder y Belleza” representa el empoderamiento que se quiere dar con el manual de inducción para consultoras y puedan enfrentarse al mercado guatemalteco, demostrando su verdadero potencial como mujeres y que ellas pueden salir adelante.

A la vez que les enseña la cultura de liderazgo, con el fin de que en algún futuro pueda crear su grupo de consultoras que la llevarán a tener mayores ganancias y más beneficios dentro de la empresa.

### **7.3 Bocetaje**

Todas aquellas ideas que surgieron durante el proceso creativo fueron plasmadas en papel y lápiz, para posteriormente ordenarlas y crear un bosquejo de lo que será el material final del manual digital. Cabe resaltar que la finalidad de los bocetos es primordialmente diagramar y ordenar todos los elementos que constituyan las páginas para mostrar legibilidad en el texto y equilibrar tanto los elementos visuales, y textuales como el espacio vacío entre cada uno.

Gracias a la técnica Inspiravideo se plasmaron varias ideas para lograr una composición que agrade al cliente y cumpla con los requisitos para crear un diseño limpio y legible.

**7.3.1 Proceso de bocetaje.** A continuación, se presentan los bocetos a lápiz de algunas páginas del manual de Inducción.



## Portada

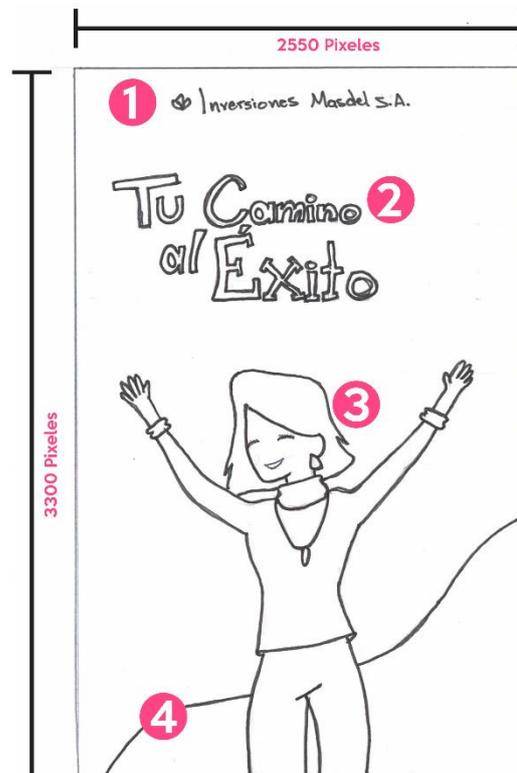
### Propuesta 1:

- 1 Rectángulo de color para resaltar al personaje.
- 2 Titular
- 3 Personaje
- 4 Logotipo de la Empresa



### Propuesta 2:

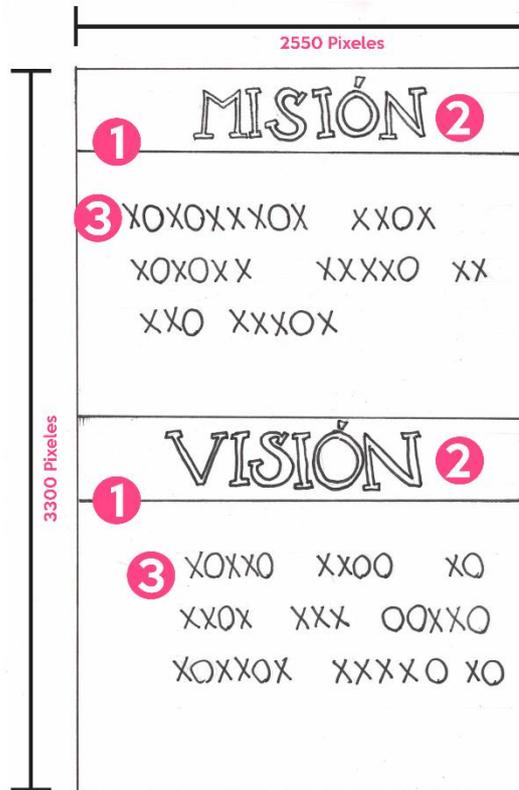
- 1 Logotipo de la Empresa
- 2 Titular
- 3 Personaje
- 4 Figura ondulada para resaltar al personaje



# Página 3

## Propuesta 1:

- 1 Rectángulo para resaltar texto
- 2 Titular
- 3 Texto con la Misión y Visión de la empresa



## Propuesta 2:

- 1 Rectángulo para resaltar texto
- 2 Titular
- 3 Texto con la Misión y Visión de la empresa



## Contraportada

### Propuesta 1:

- 1 Titular
- 2 Fotografía Mary Kay
- 3 Rectángulo para resaltar texto
- 4 Logotipo de la Empresa



### Propuesta 2:

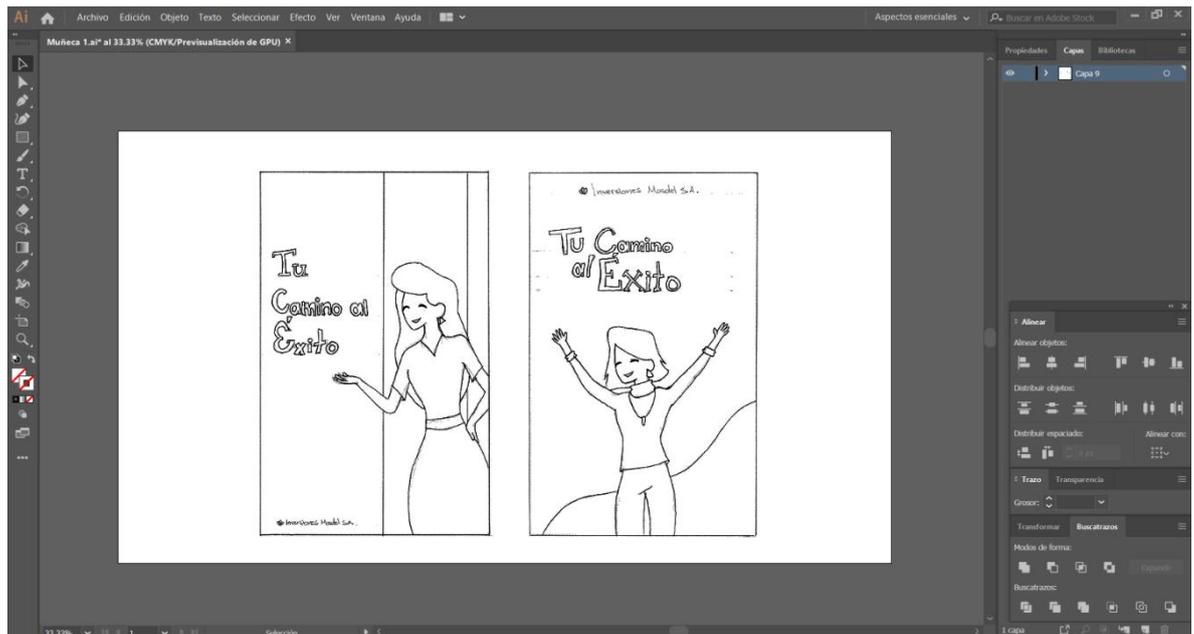
- 1 Logotipo de la Empresa
- 2 Titular
- 3 Personaje
- 4 Figura ondulada para resaltar el personaje



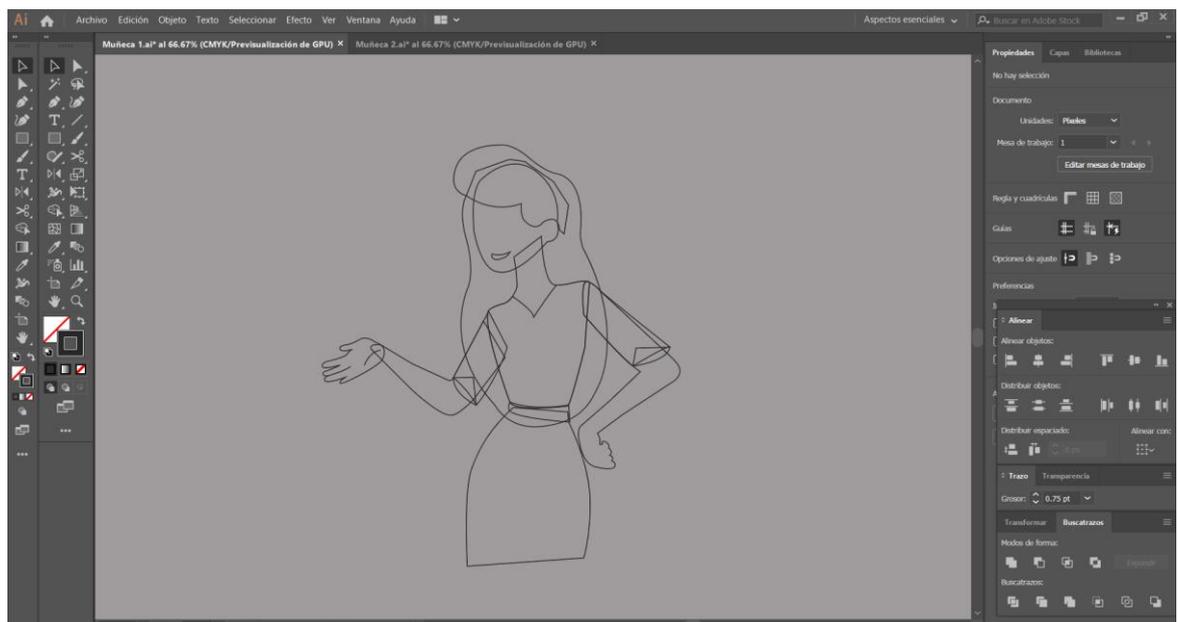
**7.3.2. Proceso de digitalización de los bocetos.** Digitalización de propuestas de portada, contraportada y una página interna, utilizando los programas Adobe Illustrator y Adobe Photoshop.

### Portada - propuesta 1:

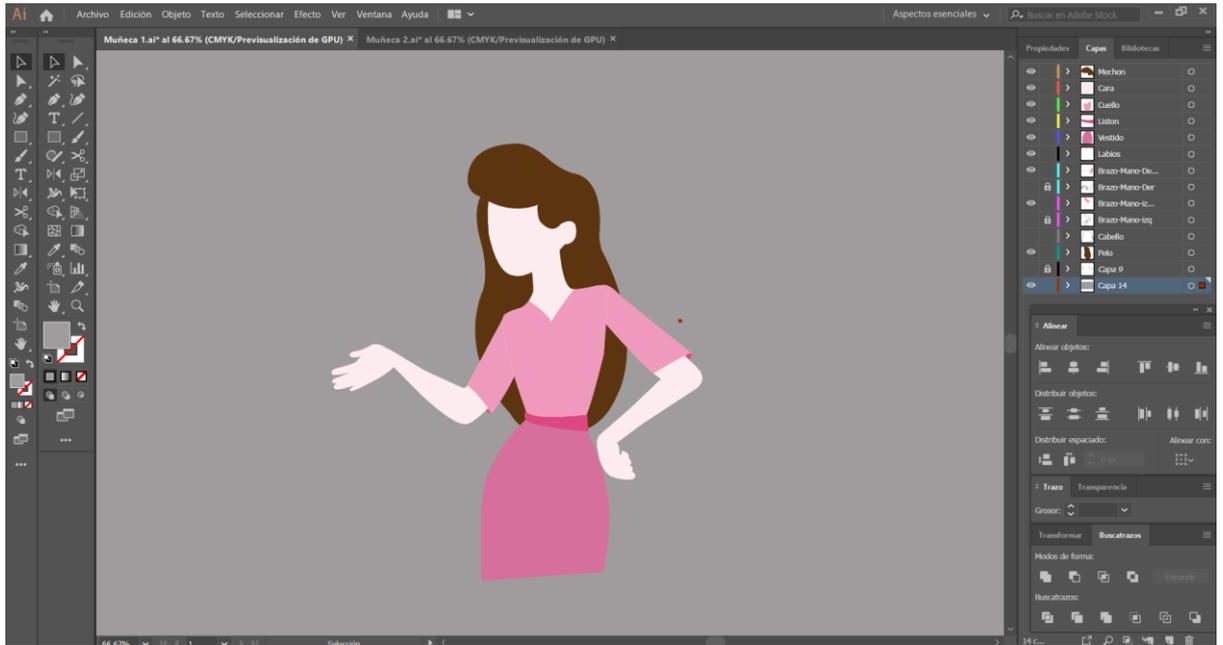
Se digitaliza el boceto hecho a lápiz, luego se ingresa a adobe illustrator.



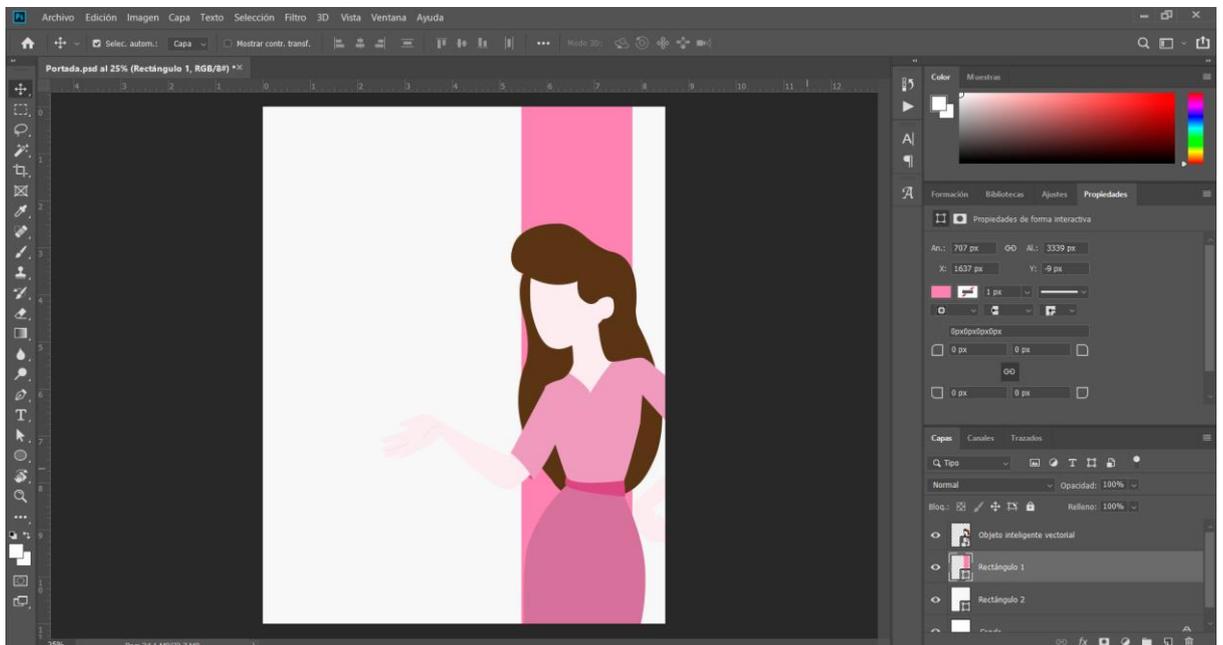
Por medio de la pluma se comienza a redibujar la ilustración, hasta que quede dibujado totalmente.



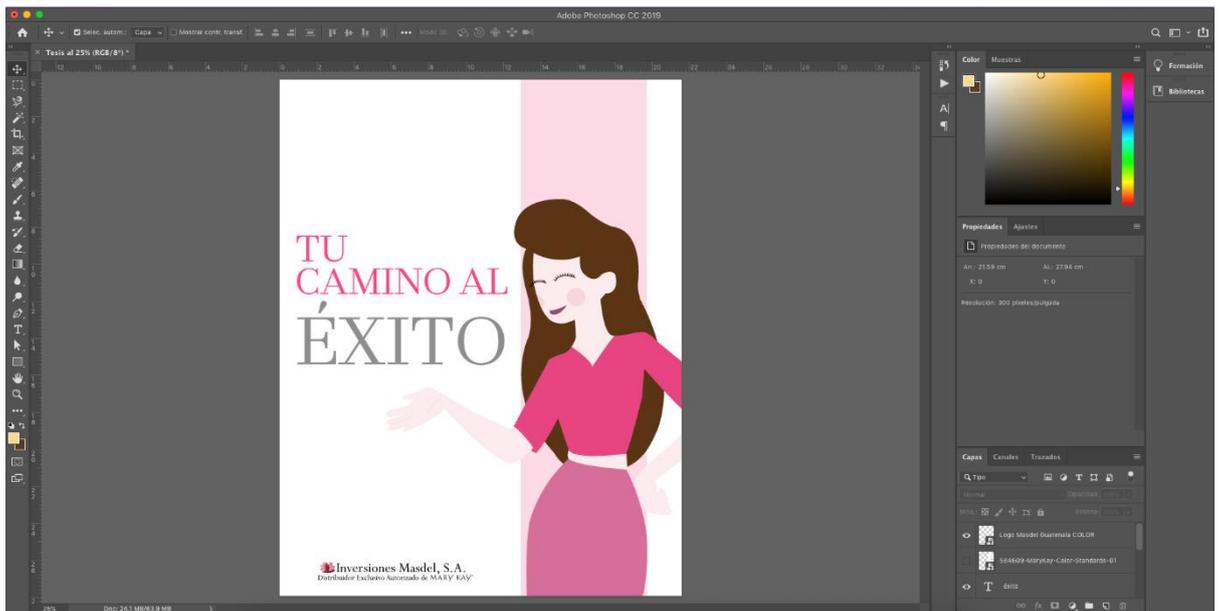
Paso siguiente se comienza a colorear la ilustración.



Luego se exporta como PNG y se ingresa a Adobe Photoshop para continuar con la composición.

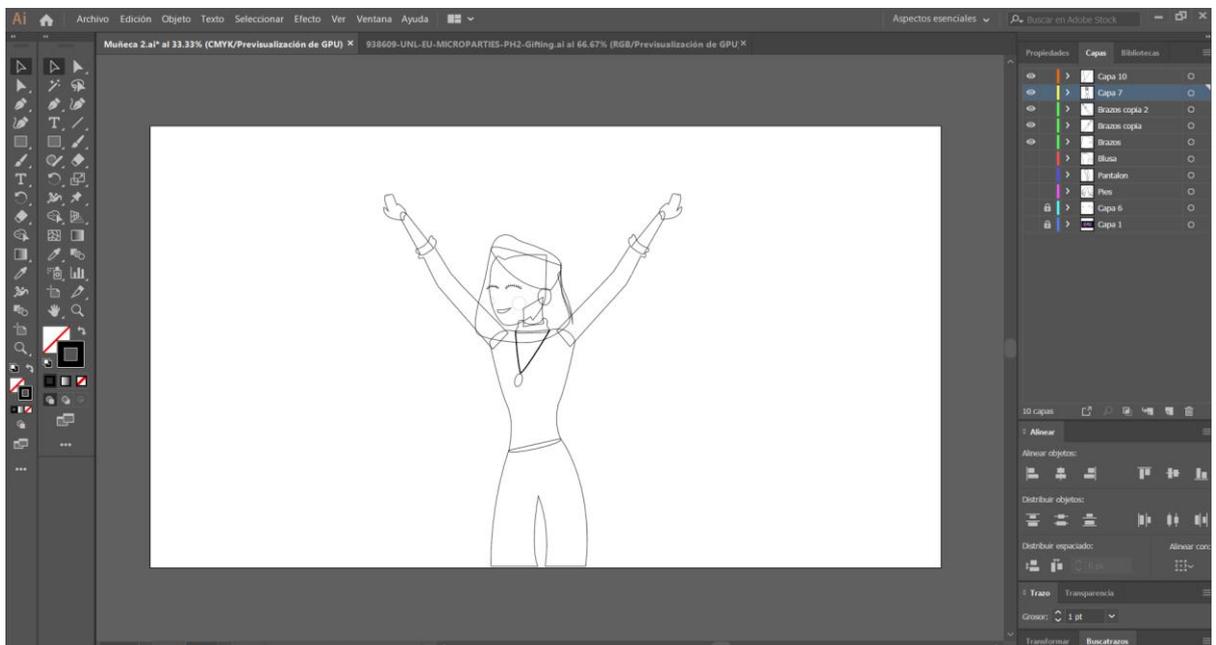


Se terminan de agregar los últimos elementos, texto y logotipo.

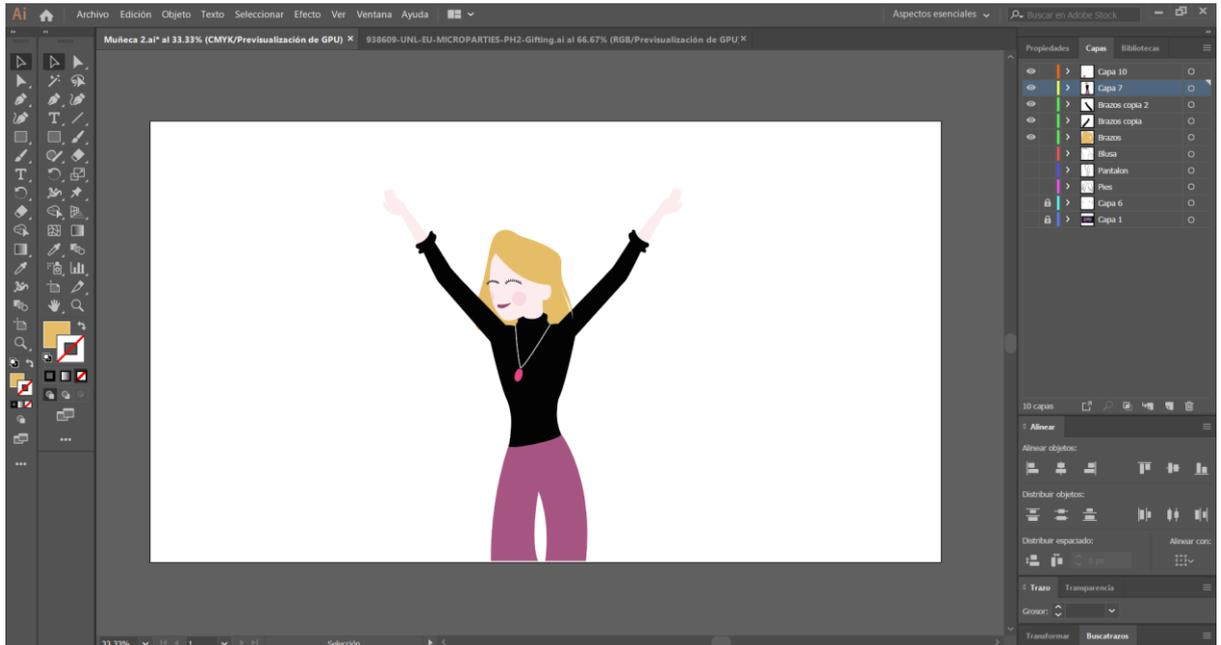


## Portada - propuesta 2:

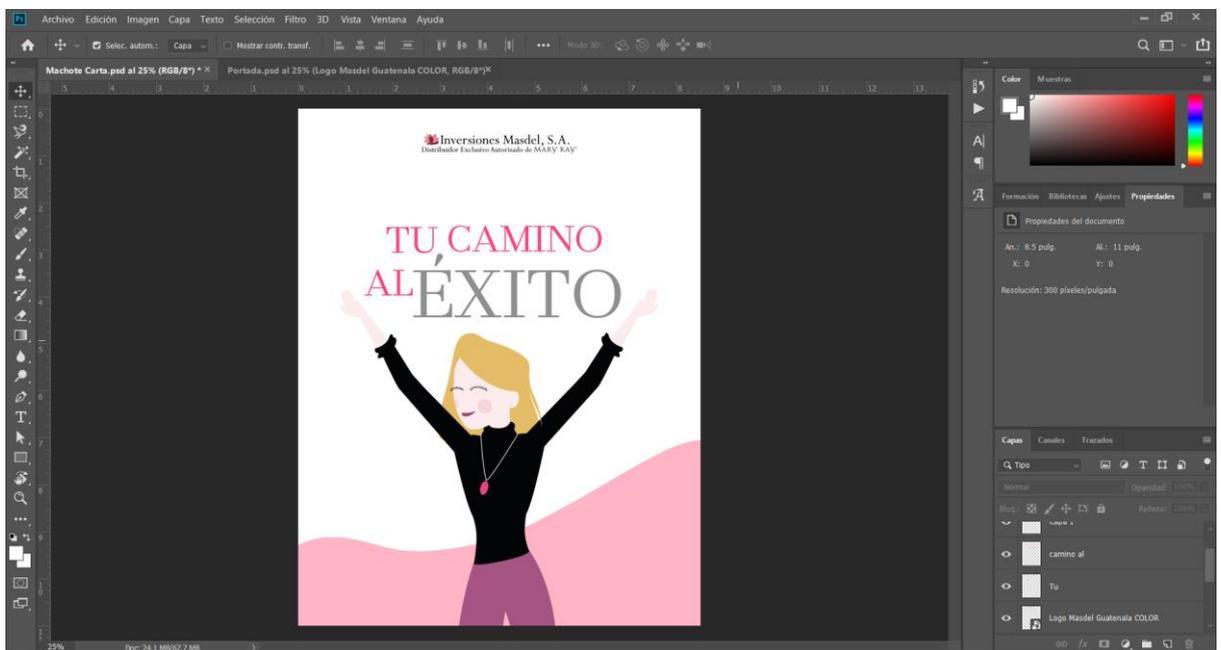
Se digitaliza el boceto a lápiz, se ingresa al programa Adobe Illustrator para comenzar a redibujar la ilustración.



Se comienza a pintar la ilustración y se exporta a formato PNG.

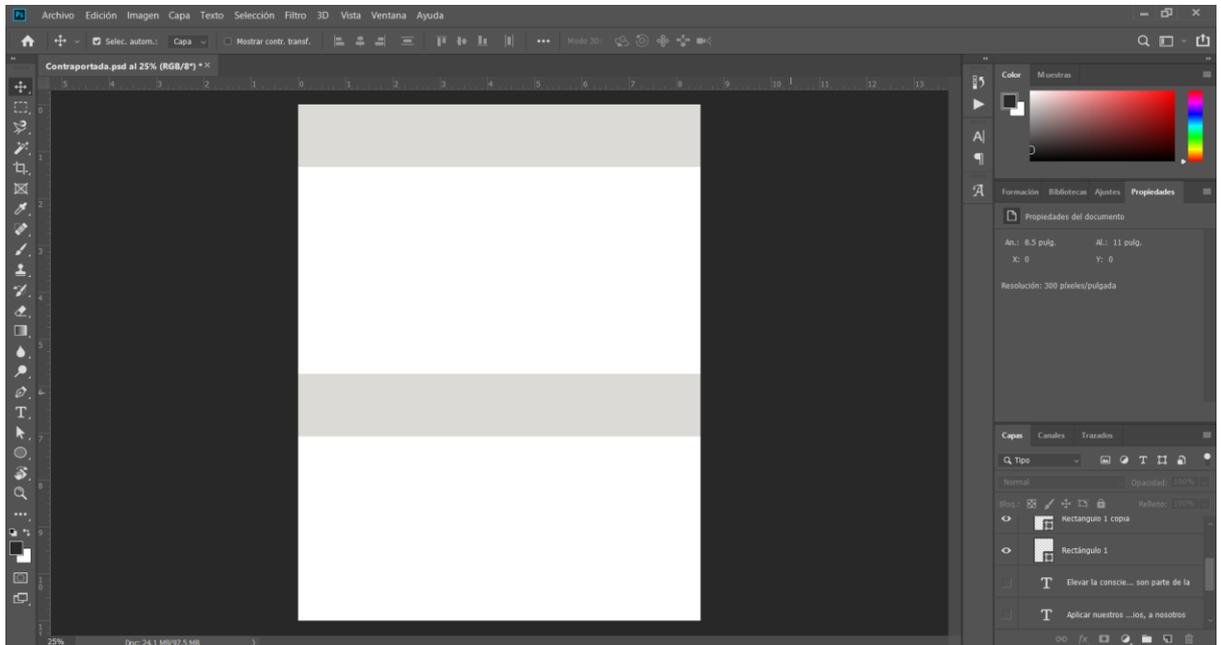


Esta se ingresa a Photoshop en donde se terminan agregar los textos y logotipo para crear la composición bocetada.

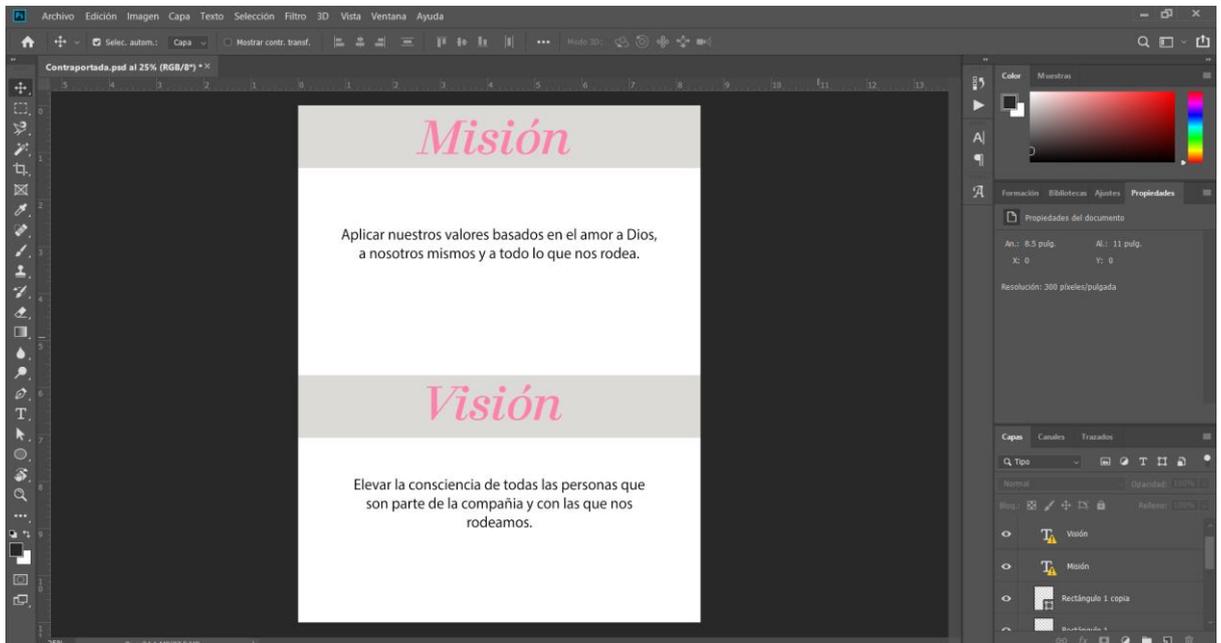


### Página 3 – Propuesta 1:

Se crea un lienzo en Photoshop de 2550 píxeles de alto por 3300 píxeles de ancho. Se crean los 2 rectángulos donde irán los títulos.

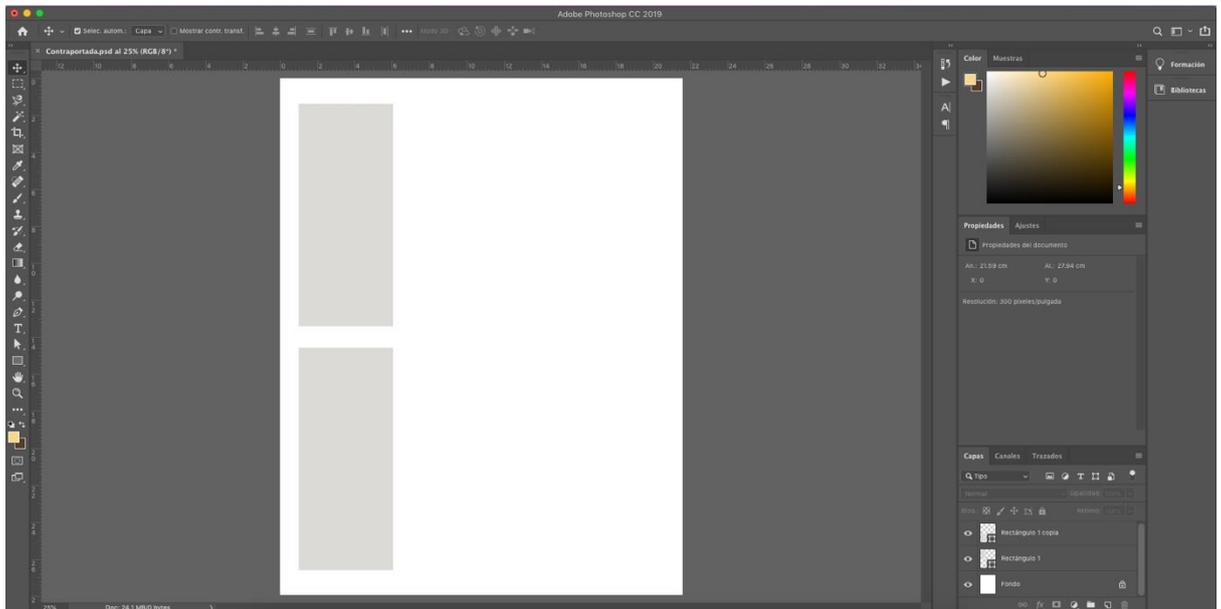


Se agregan los textos correspondientes.

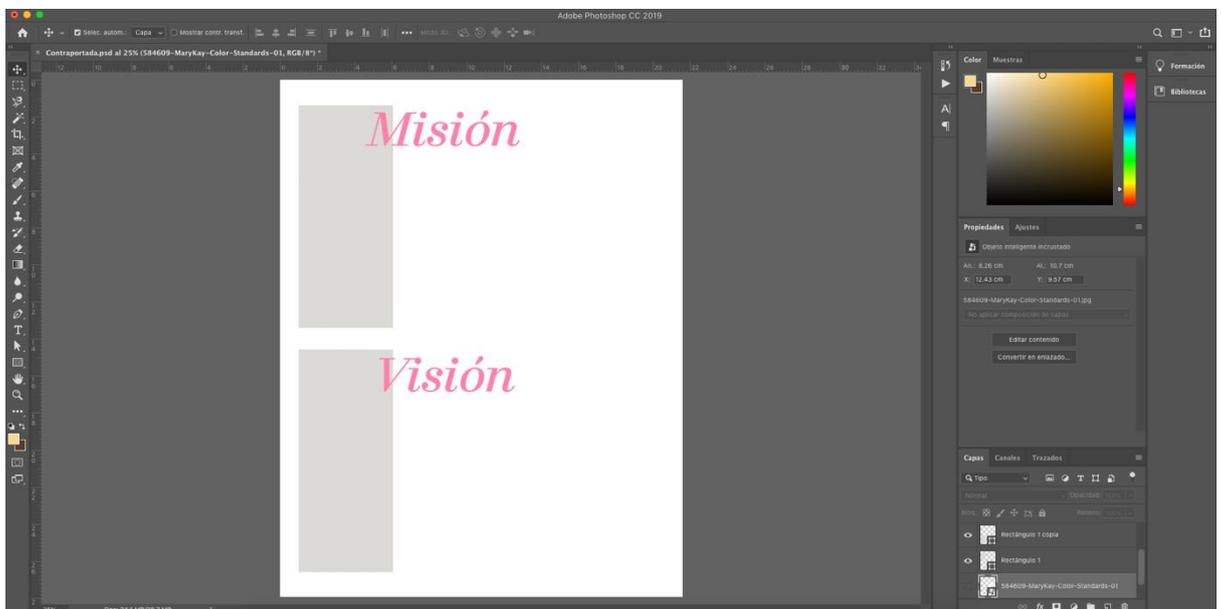


## Página 3 – Propuesta 2:

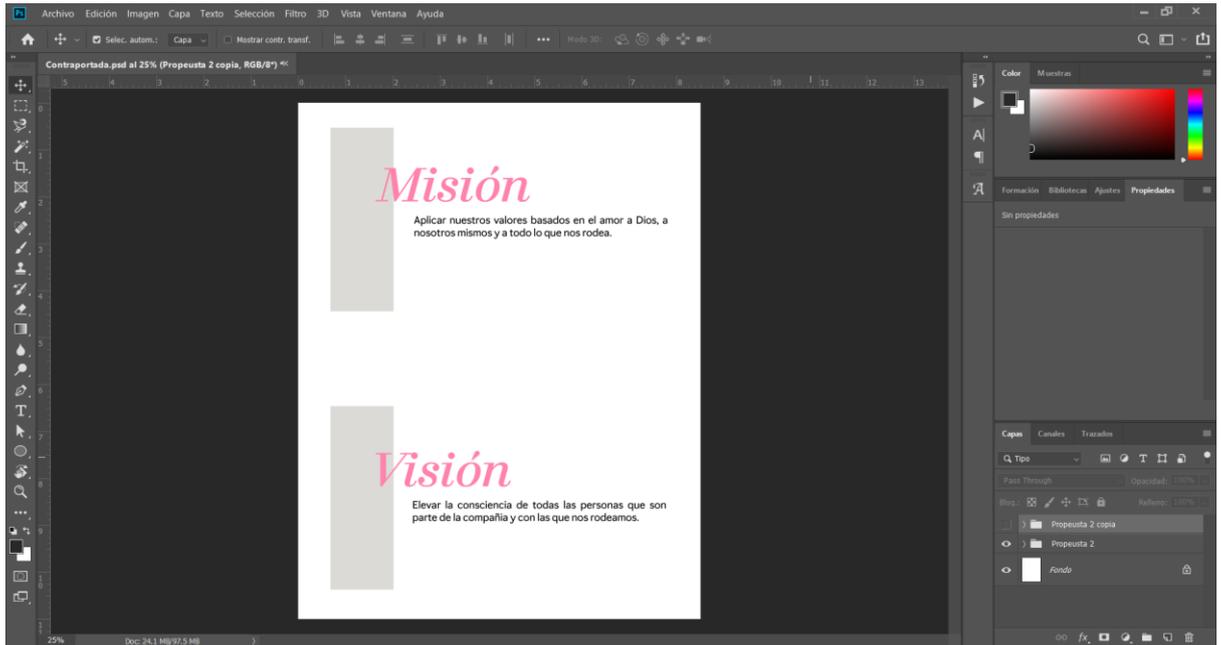
Se crea un lienzo en Photoshop de 2550 píxeles de alto por 3300 píxeles de ancho. Se crean los 2 rectángulos donde irán los títulos.



Paso siguiente se agregan los títulos “misión y valor”.

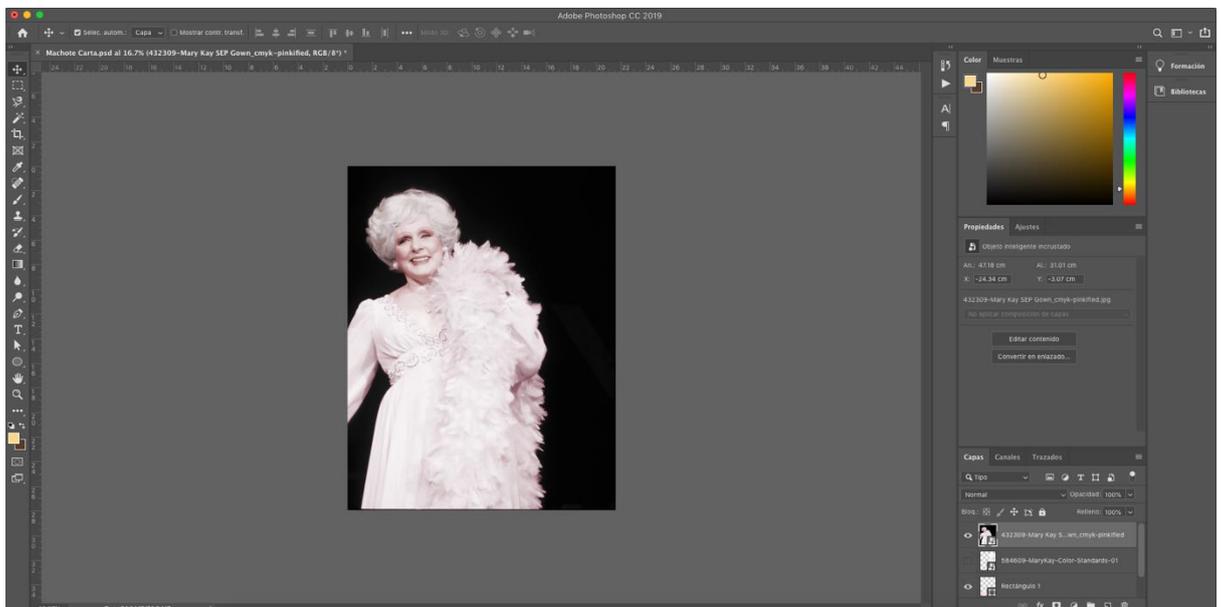


Se agrega la descripción de la misión de la empresa y la visión de la misma.

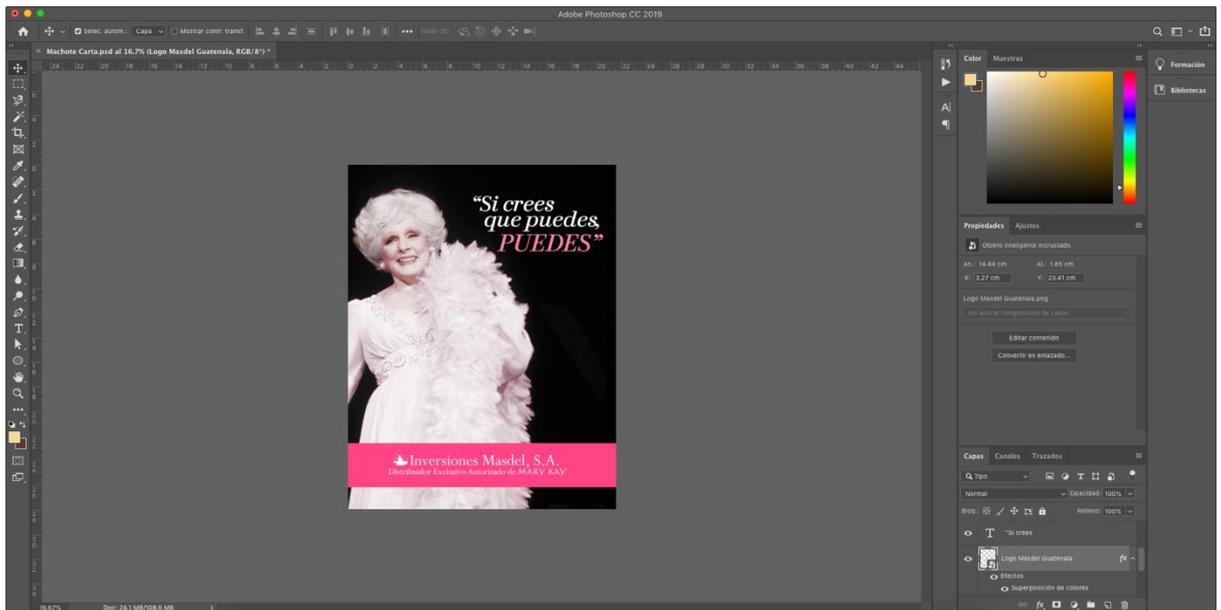


### Contraportada – Propuesta 1:

Se crea un lienzo en Photoshop de 2550 píxeles de alto por 3300 píxeles de ancho. En este se agrega una fotografía de la Sra. Mary Kay Ash.

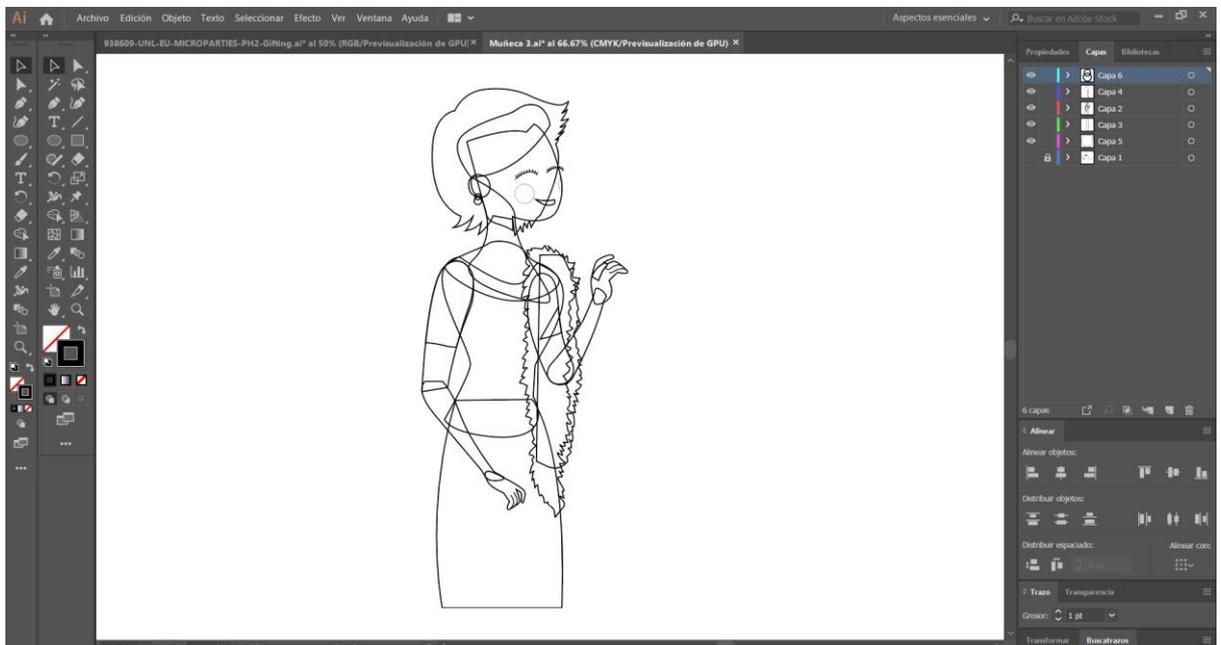


Asimismo, se crea un rectángulo donde ira el logotipo y se agrega el texto.

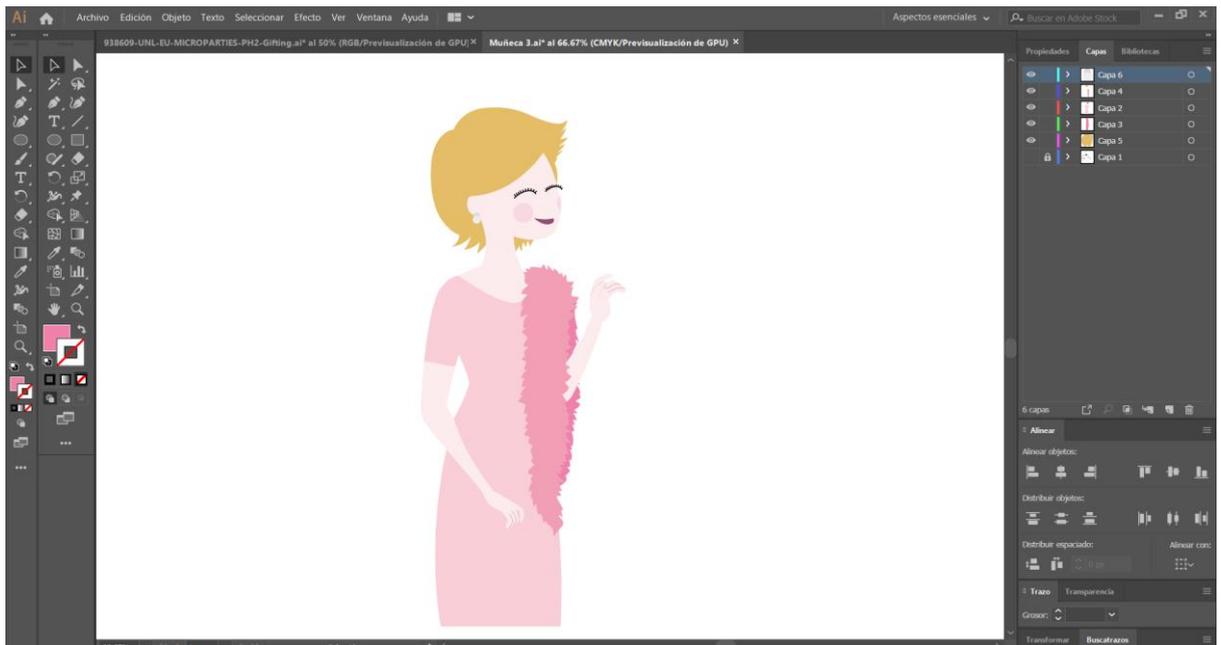


## Contraportada – Propuesta 2:

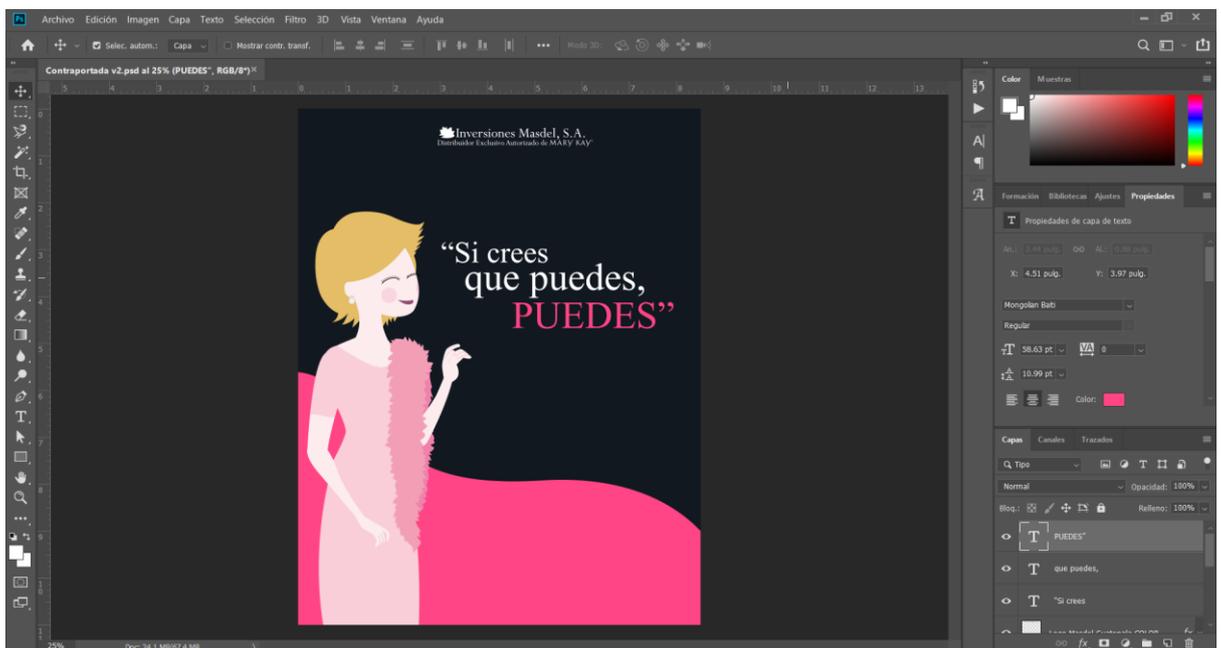
Se digitaliza el boceto a lápiz y se agrega al programa Adobe Illustrator en donde se delineó con la herramienta pluma.



Paso siguiente se le asigna colores a la ilustración.



Luego se exporta a PNG y luego se agrega al programa Adobe Photoshop en donde se agrega los textos y demás elementos.



**Tipografía:**

La tipografía para los titulares fue Mary Kay Serif 000, fuente incluida dentro del branding de la marca, para los demás textos se utilizó Mary Kay Sans. Se hizo el uso de estas tipografías debido a que son las que representan a la marca y de esta manera las consultoras puedan familiarizarse con la marca.

**Diseño:**

El diseño del Manual digital para capacitar a las consultoras, está conformado con elementos inspirados al minimalismo que se ve aplicado principalmente a las ilustraciones que lo acompañan. Por otro lado, el fondo se trabajó más limpio, con elementos simples que motiven a continuar con la lectura y aprendiendo. Haciéndose así, menos carga a la vista.

**Colores:**

Los colores utilizados dentro del manual digital surgen del manual de branding con la que la compañía cuenta, por otro lado se agregaron colores retro, que acompañan y dan vida y personalidad a la marca. Mary Kay es una marca que nació hace 55 años aproximadamente por lo que la mezcla de colores antiguos se combinan con colores más innovadores y llenos de vida para adaptarse a la nueva generación.

Dentro del manual, el color que más se destaca es el blanco, convirtiéndose así en un manual mucho más limpio.

## 7.4 Propuesta Preliminar

Las piezas que se presentan a continuación son la propuesta preliminar del Diseño de manual digital para capacitar a las nuevas consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2019.

El material es de 16 páginas, con una medida de 2550 píxeles de ancho por 3300 píxeles de alto. El archivo se transmitirá en formato PDF con un peso de 46 MB, para ser descargado o transferido de una manera fácil, rápido y a la vez económico.

Se utilizaron como base las tendencias de diseño investigadas y se aplicaron los colores que tienen mayor relación a las actividades de la empresa y a lo que se dedica.

### Manual Digital

#### Portada



## Página 2



3.



# Felicidades

Hoy estás iniciando una aventura increíble hacia el éxito.

Prepárate para divertirse, aprender mucho, crecer como profesional y sobre todo crecer a nivel personal.

Este es el viaje con destino hacia hacer realidad tus sueños.

¡Qué comience la aventura en Rosa Mary Kay®!

2550 px

3300 px

## Página 3



# Misión

Nuestra misión es enriquecer la vida de la mujer guatemalteca, a través de su negocio de venta independiente.

# Visión

Elevar la consciencia de todas las personas que son parte de la compañía y con las que nos rodeamos.

2550 px

3300 px

## PRINCIPIOS Y VALORES

### 1. Regla de Oro

Trata a los demás como te gustaría ser tratado.

### 2. Espiritu de Entrega

Dar sin esperar nada a cambio.

### 3. Prioridades

- Primero Dios
- Segundo Familia
- Tercero Carrera

### 4. Hazme sentir Importante

Imagina a las personas con un rótulo en su cuello con la frase "Hazme sentir Importante".

---

### La Vida de un icono.

MARY KAY ASH

**1963**

EL 11 DE SEPTIEMBRE, MARY KAY ASH ABRE BEAUTY BY MARY KAY E INICIA CON SU NEGOCIO.

**1999**

RECONOCIDA EN TEXAS COMO LA MUJER DEL AÑO POR THE TEXAS WOMEN'S CHAMBER OF COMMERCE.

**1969**

MARY KAY ASH ESTABLECE EL PROGRAMA "BOBES SOBRE RUEDAS", HACIENDO DE ESTE UN SUMINISTRO DE SUPERVIVENCIA PARA LAS QUÉQUERAS.

**2019**

EL TEXAS DE MARY KAY ASH LLEVA EN LA EMPRESA EL FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DE LAS MUJERES. MARY KAY ASH ES RECONOCIDA COMO LA MUJER DEL AÑO POR THE TEXAS WOMEN'S CHAMBER OF COMMERCE.

Mary Kay Ash, fundadora de la empresa, sabía que los sueños se pueden hacer realidad, por eso diseñó una empresa que no solo se basa en alcanzar metas personales, si no también en los sueños de otras mujeres que ella podía ayudar a lograr.

**2550 px**

3300 px

## ¿COMO GANO DINERO CON MARY KAY?

### Ventas

Ganancias hasta de un 50% sobre tus ventas.

¡Dando a probar los productos lograrás que tus clientes se enamoren de ellos!

### Iniciación

Comparte con otras personas lo que tú haces

Construye tu grupo

Cuantas más personas inicies más ganancias obtendrás

Recibes un porcentaje de lo que tus inicios vendieron

Crece en la oportunidad Mary Kay®

Tu kit de inicio, contiene las herramientas más importantes para poder desarrollarte en la carrera Mary Kay®, por esa razón es muy importante que las detenidamente el instructivo para poder utilizar este material adecuadamente y así generar ventas.

**2550 px**

3300 px

**TIPS para tener un comienzo fabuloso de tu nuevo negocio MARY KAY®**

1. Práctica frente al espejo. ¡Empodérate!
2. Mantén una actitud positiva. ¡Tu puedes lograrlo todo!
3. Ten una imagen personal impecable. Un cabello bien peinado, un maquillaje lindo y un vestido con el que te sientas fabulosa es la clave.
4. Ilumina a donde quiera que vayas con una sonrisa.
5. Acércate a tus posibles clientes con un halago sincero. ¡Recuerda el letrero invisible!
6. Conoce los productos para que puedas ofrecerlos con seguridad y confianza.
7. Lleva siempre en tu bolsa productos Mary Kay® para darlos a probar y conseguir nuevas clientas.
8. Utiliza los productos Mary Kay® en tu arreglo personal diariamente. Recuerda tu estas representando la marca Mary Kay®.
9. Porta tu Pin de Consultora Mary Kay® siempre como símbolo de orgullo y distinción.
10. Recuerda que "No eres una vendedora por Catálogo" ¡Eres una Consultora de Belleza Mary Kay®!

3300 px

2550 px

**Primera Escala en mi Negocio Independiente Mary Kay®**

Tu Kit contiene **PRODUCTOS** y **HERRAMIENTAS**, que te servirán para realizar tus fiestas Mary Kay®. Estos te ayudarán a que tus clientas se enamoren de la calidad y podrán comprobar los resultados inmediatos de los fabulosos productos Mary Kay®.

Al ser consultora de Belleza Mary Kay® tu obtienes un porcentaje de descuento sobre el precio de venta al público dependiendo la inversión que realices. Los términos que manejaremos serán:

**PRECIO PÚBLICO:** Precio de venta sin descuento.

**PRECIO CONSULTORA:** Precio de venta con descuento según tu inversión.

**Sección 1**  
*Productos de Línea Regular*

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad, de sección 1 que puedes incluir en tu pedido, recuerda que cada uno de ellos posee puntos. Los puntos te servirán para optar a promociones y a los programas Mary Kay®.



**CC CREAM**  
Crema correctora de color con FPS 15 Mary Kay®



**HUMECTANTE**  
Libre de aceite para cutis con tendencia al acné Clearproof®



**HUMECTANTE**  
Libre de aceite para cutis con tendencia al acné Clearproof®



**LABIAL ENGEL**  
Semi-Shine Mary Kay®



**CREMA PARA OJOS**  
Crema de acción renovadora para el contorno de ojos



**CREMA FACIAL**  
Crema facial para el día amplia protección Age Minimize TimeWise 3D

3300 px

2550 px

## Página 8

Los puntos son parte fundamental para tu negocio, ya que con ellos puedes acceder a promociones exclusivas como: Viajes, comisiones y mucho más.

**Promociones**



**Joyas**



**Comisiones**



**Reconocimientos**



**Viajes**



**Sección 2**  
Para hacer de tu Fiesta Mar Kay® una experiencia Inolvidable

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad, de sección 2 que puedes incluir en tu pedido. Recuerda que estos **NO POSEEN PUNTOS Y TAMPOCO TIENEN DESCUENTO**, pero te ayudarán a darles una experiencia única a tus clientas en tus fiestas Mary Kay® en donde generarás más ventas.



**Toallas**  
Paquete de toallas faciales desechables



**Aplicadores**  
Paquete de aplicadores con esponja



**Bandejas**  
Paquete de bandejas desechables

7.

**2550 px**

**3300 px**

## Página 9

**CÓMO GANO DINERO CON MARY KAY®**

- 1 VENDE PRODUCTOS**  
ORGANIZA FIESTAS DEL CUIDADO DE LA PIEL, OFRECE LOS PRODUCTOS A TODAS LAS MUJERES Y OBTENDRÁS GANANCIAS DEL 50% DE TODO LO QUE VENDAS.
- 2 DESARROLLA UN EQUIPO**  
COMPARTE LA OPORTUNIDAD MARY KAY® A OTRAS MUJERES Y COMIENZA A FORMAR TU PROPIA UNIDAD, TUS NUEVAS INTEGRANTES SERÁN INICIOS, ESTO TE AYUDARÁ A GANAR BONIFICACIONES Y PREMIOS EN BASE A LOS PEDIDOS QUE REALICEN TUS INTEGRANTES DE UNIDAD PERSONAL.
- 3 CRECE EN TU CARRERA MARY KAY®**  
CONVIÉRTETE EN DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE Y GANA BONIFICACIONES EN BASE A TU PRODUCCIÓN DE EQUIPO PERSONAL Y DE UNIDAD.

**PON EN MOVIMIENTO LOS DOS REMOS de tu negocio**

VENTAS

INICIOS



**2550 px**

**3300 px**

## Inauguración DE TU NEGOCIO

Da a conocer al mundo que iniciaste tu nuevo negocio Mary Kay®, a continuación te damos unos pasos para hacer de tu inauguración un éxito.



### 1

#### Haz una lista

Realiza una lista con un mínimo de 25 invitados puedes tomar en cuenta a familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, de tu congregación o de algún club.



### 2

#### Invítalas

Ya que tienes tu lista, empieza a invítalas de manera personal, con una llamada telefónica o bien por medio de redes sociales como Whatsapp, Twitter, Facebook, Instagram o envía una tarjeta.



### 3

#### Inauguración

**ANTES:**  
- Coloca una mesa con productos Mary Kay® de forma súper atractiva.

**DURANTE:**  
- Da la bienvenida.  
- Comparte por qué haz iniciado tu negocio Mary Kay®.  
- Invita a que conozcan la mesa de productos.  
- Invítalas a que reserven una fiesta Mary Kay® en donde podrían probar los fabulosos productos de la mesa.  
- Agenda tus fiestas Mary Kay® y pídeles que inviten a dos amigos más a las que quieran consentir con estos fabulosos productos.  
- Si no están interesados pídeles de 5 a 10 nombres referidas para poder consentir en una fiesta Mary Kay®.

**DESPUÉS:**  
- Llama a las personas que accedieron a ser parte de una fiesta Mary Kay® y a tus referidas para comenzar y poner en marcha tu negocio.

**3300 px**

**2550 px**



### 4

#### Identifica

Tus invitadas o clientes tienen necesidades y gustos diferentes así que debes identificarlos para saber que productos podrían interesarles.

**Analiza a tu posible cliente según:**

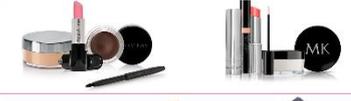
**POR LA EDAD QUE TIENEN**



**TIPO DE PIEL**



**TIPO DE MAQUILLAJE QUE UTILIZAN**



**SUS ACTIVIDADES DIARIAS**



**NECESIDADES ESPECIFICAS**



**3300 px**

**2550 px**



## 5

### Recomienda

Recuerda probar los productos Mary Kay® para poder compartir con mayor seguridad sus beneficios y te veas con confianza y profesional. Te recomendamos que estudies el material informativo de cada producto dentro de la página web.

## FIESTA DEL CUIDADO DE LA PIEL

Querida Consultora, a continuación te brindaremos los pasos de como realizar tu fiesta del cuidado de la Piel a tus clientas, recuerda que para mayor información o consejos de como llevarla a cabo debes ver las otras guías de capacitación, las cuales te servirán para alcanzar tus metas.

### PREPARACION DE LA FIESTA

30 minutos antes

- 1
Llega 30 Minutos antes de la Fiesta para que te prepares con éxito. Agradécele a tu anfitriona cuánto le agradeces que te abra las puertas de su casa.
- 2
Siéntate unos minutos con ella para repasar los preparativos de la Fiesta. Esto te permitirá renovar su entusiasmo, ofrece maquillarla para estar lista durante la Fiesta o prepara con ella el refrigerio.
- 3
Utiliza este tiempo para preparar la mesa de acuerdo al tipo de piel de tus invitadas.
- 4
Agrupar a las invitadas. Ejemplo: Con piel normal a reseca en un lado de la mesa y las de piel normal a grasa en el otro. Esto facilitará la distribución de productos y te permitirá reconocer cada tipo de piel durante la fiesta.
- 5
Recuerda que cada quien prepara la mesa de manera distinta, así que no tengas miedo de ser creativa o de hacer lo que funcione mejor para ti.

### BIENVENIDA

2 minutos

Preséntate con tus invitadas y que ellas se presenten, pon mucha atención a sus nombres y recuérdalos ya que esto te dará confianza y ellas estarán más atentas si las llamas por su nombre.

Reconoce a la anfitriona y entrégale un regalito y agrádecele.

11.

2550 px
3300 px

### TESTIMONIO

3 minutos

Menciona como cambio tu vida desde que comenzaste tu negocio independiente de Mary Kay®.

**Elementos esenciales:**

- ¿A qué te dedicabas antes?  
¿Estabas estudiando? ¿Eres ama de casa? ¿Trabajabas independientemente?
- ¿Por qué comenzaste como Consultora de Belleza?  
Quizás soñabas con iniciar tu propio Negocio...  
Querías poder dedicar más tiempo a tu familia y a la crianza de tus hijos...
- ¿Cómo Mary Kay® cambió tu vida?  
Nuevas amistades - Comprar una casa nueva/renovar la tuya - Realizar el viaje que soñabas - Pagar la escuela de tus hijos
- ¿Qué es lo que más te gusta de tu Negocio Mary Kay®?  
Tener tu propio Negocio - Obtener increíbles ganancias - Flexibilidad horaria - Recibir grandes reconocimientos - Disfrutar al compartir la Oportunidad Mary Kay®.

### COMPAÑIA

2 minutos



Mary Kay Ash fue innovadora todo el tiempo. Ella cambió el mundo de los negocios al crear más oportunidades para las mujeres; creó una compañía con base en sus valores y empoderó a las mujeres al darles el control de su propio futuro.

Mary Kay Ash fue una mujer fuera de serie. Como empresaria y filántropa, empezó su negocio en un local con un pequeño escaparate en Dallas, Texas, con cinco productos y un gran sueño; impulsar a las mujeres a transformar sus vidas, y a su vez, ayudar a más mujeres a tener éxito.

Mary Kay Ash empezó poniendo en práctica el imaginarse que todas las personas que conocía llevaban un letrero que decía "Hazme sentir importante", e identificando la noble búsqueda de hacer el bien. Al día de hoy, seguimos honrando la cultura que nuestra Fundadora creó transmitiendo este legado extraordinario.

### PIEL

3 minutos

Al comenzar tus fiestas del cuidado de la piel, lleva a cabo la dinámica "Conoce tu tipo de Piel" con la cual las invitadas y tu podrán identificar el tipo de productos que debe probar.

Para llevar a cabo esta dinámica necesitarás los papellitos absorbentes de Lino.

6.

2550 px
3300 px

A continuación te enseñaremos el modelo de como debe ir estructurado una rutina en la fiesta del cuidado de la piel, para que esta sea efectiva y lo puedas aplicar a los diferentes sets o productos que tengas.

- **Productos:** Menciona los nombres de los productos
- **Beneficios:** Menciona sus beneficios
- **Ingredientes:** (Para que sirven)
- **Aplicación:** (Importancia de utilizar el dedo índice y anular)
- **Pasos de la rutina**
- **Prueba los productos:** Habla sobre los productos que probarán tus invitadas, menciona sus beneficios y características de forma individual.
- **Explica la manera correcta de utilizarlos y la rutina que deben seguir.**
- **Responde a todas sus preguntas.**

**CIERRE Y REFERIDAS**  
5 minutos

Ve preparando a tus invitadas para el cierre, utiliza este orden si te parece, para lograr vender y conseguir futuras fiestas del Cuidado de la Piel.

**THE LOOK**  
Entrega a cada una de las participantes el folleto The Look, para que lo revisen.

**VENDE TUS SETS**  
Menciona el precio individual y de set, del producto que has utilizado en esta fiesta Mary Kay.

**REFERIDAS**  
Realiza una dinámica para conseguir referidas: quien te llene de primero la boleta de referidas o quien te entregue el mayor numero de referidas, puede ganar un premio.

**CIERRE INDIVIDUAL**  
5 minutos

- Acércate a cada una de las invitadas para platicar sobre los productos y ver el interés que has despertado en ella.
- Apóyate en su perfil del cliente, para asesorarla de la mejor manera con todos los beneficios que traen los productos Mary Kay y motivarla a que adquiera los mismos.
- Realiza el cierre de la venta y al entregarle el producto, incluye tu información de contacto directo, tales como tu tarjeta de presentación, muestras de diferentes productos, pregúntale si le gustaría ser anfitriona y obtener descuentos.

6.

3300 px

2550 px

**Organízate**  
Administrate y Reinvierte

En toda empresa, cada uno de los que la conforman tienen un sueldo asignado. Recuerda que este es tu **Negocio Mary Kay**. Tu eres tu jefe y de ti depende su éxito.

*Con Mary Kay® puedes alcanzar tus sueños, pero es necesario de una buena administración para el éxito de tu negocio.*

*Si bien tu ganas el 50% de lo que inviertes, en Mary Kay® mientras más inviertes más ganas y más cerca estás de hacer de tus sueños realidad. Conoce la fórmula para mantener un crecimiento constante dentro de tu negocio, gozando de los beneficios de ser tu propia jefa.*



■ **Sueldo = 40%**  
El 40% lo vamos a representar como el sueldo que nos pagaremos. Es importante preguntarnos si somos una jefa "tacaña" o nos damos aumento cada mes.

■ **Reversión = 60%**  
Así como un supermercado necesita tener siempre productos que ofrecer, tu al tener tu propio negocio necesitas tener siempre productos Mary Kay®. Es por eso que para asegurar el éxito de tu negocio es importante que reinviertas parte de tus ganancias. Por esa razón la reversión será la gasolina que te hará llegar al destino de hacer tus sueños realidad.

**"Como todo negocio para que siga creciendo e incluso existiendo necesita de un constante flujo de dinero."**

*Es probable que te sea difícil al inicio ya que esto requiere de mucha disciplina, pero sabemos que tu puedes y que al dominarlo crecerás de manera increíble y veras como tu negocio Mary Kay® cambia tu vida y la de tu familia.*

14.

3300 px

2550 px

**Contraportada**



## **Capítulo VIII: Validación Técnica**

## **Capítulo VIII: Validación Técnica**

El trabajo de investigación es mixto, por cuanto se utilizará el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo. El primero servirá para cuantificar los resultados de la encuesta aplicada a los sujetos y a través del enfoque cualitativo se evaluará el nivel de percepción de los encuestados con respecto a la propuesta preliminar del diseño.

Las tres partes a evaluar en la encuesta para el grupo objetivo, expertos en comunicación y diseño y al cliente son: parte objetiva, semiológica y operativa. La encuesta cuenta con preguntas de respuestas múltiples que se realizarán a cinco expertos, 22 personas del grupo objetivo y a 3 clientes.

### **8.1 Población y Muestreo**

Una vez definido del instrumento de investigación y la propuesta preliminar finalizada, se procede a la validación, cuyo objetivo es dictaminar el porcentaje de aceptación del proyecto.

El instrumento de investigación a través del que se medirán los datos cuantitativos y cualitativos está compuesto por 3 secciones.

Parte Objetiva

Parte Semiológica

Parte Operativa

Con el fin de obtener mejores resultados en la etapa de validación, se establecieron 3 grupos diferentes de personas basados en sus conocimientos, experiencias, y criterios, cuya finalidad es aportar significativamente al proyecto.

- Veintidos mujeres del grupo objetivo, comprendidos entre 18 y 60 años de edad, que residen en Guatemala.
- Cinco expertos en el tema de la comunicación, diseño e ilustración, como los profesionales en el tema.
- Como clientes se seleccionaron a dos personas relacionadas con la empresa, tomando en cuenta a la gerente general y a la gerente de recursos humanos.

## **8.2 Métodos e Instrumentos**

La evaluación requiere de un instrumento de investigación que proporcione resultados que respalden la funcionalidad del proyecto, por tal motivo se escogió la encuesta como instrumento para validar el proyecto, que permite la recopilación de información efectiva para efectuar los cambios en el proyecto y así lograr el objetivo de este.

Las preguntas planteadas en la encuesta tienen en la primera parte respuestas dicotómicas, sí y no, posteriormente las otras preguntas tienen tres variables de respuestas en cada una de las partes en las que se dividen, estas respuestas pueden variar en seis: mucho, poco, nada, legible, poco legible y nada legible.

Para la investigación de campo se utilizó una encuesta compuesta por 11 cuestionamientos acerca del recetario digital. Las preguntas fueron distribuidas en 3 secciones, parte objetiva, semiológica, y operativa.

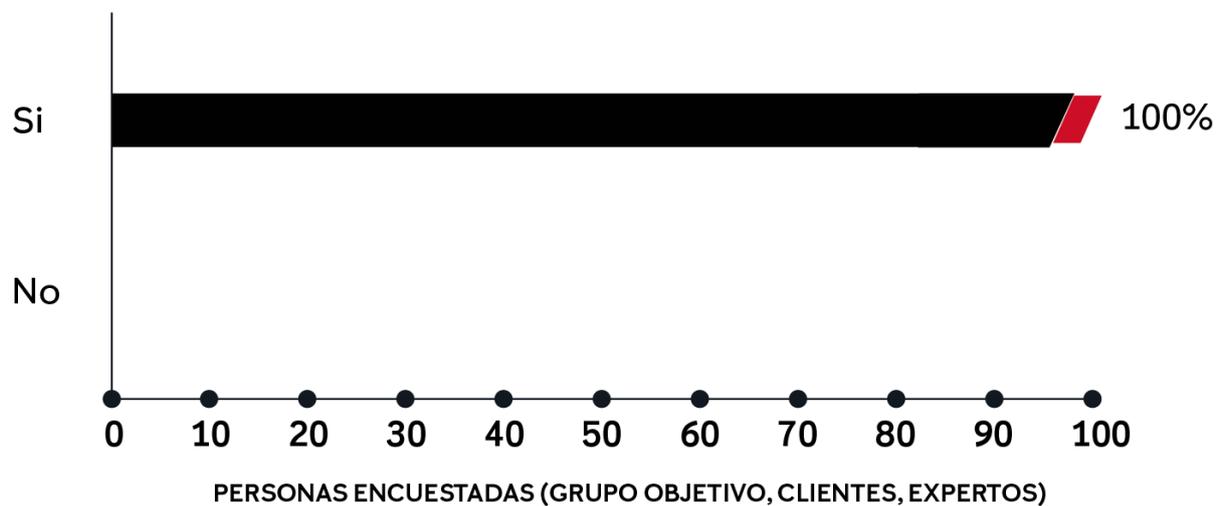
### 8.3 Resultados e Interpretación de Resultados

En base al instrumento de investigación se obtuvieron los siguientes resultados el cual se encuentra ejemplificado a través de gráficas, cada uno con su respectiva interpretación.

#### Parte Objetiva

##### Pregunta 1

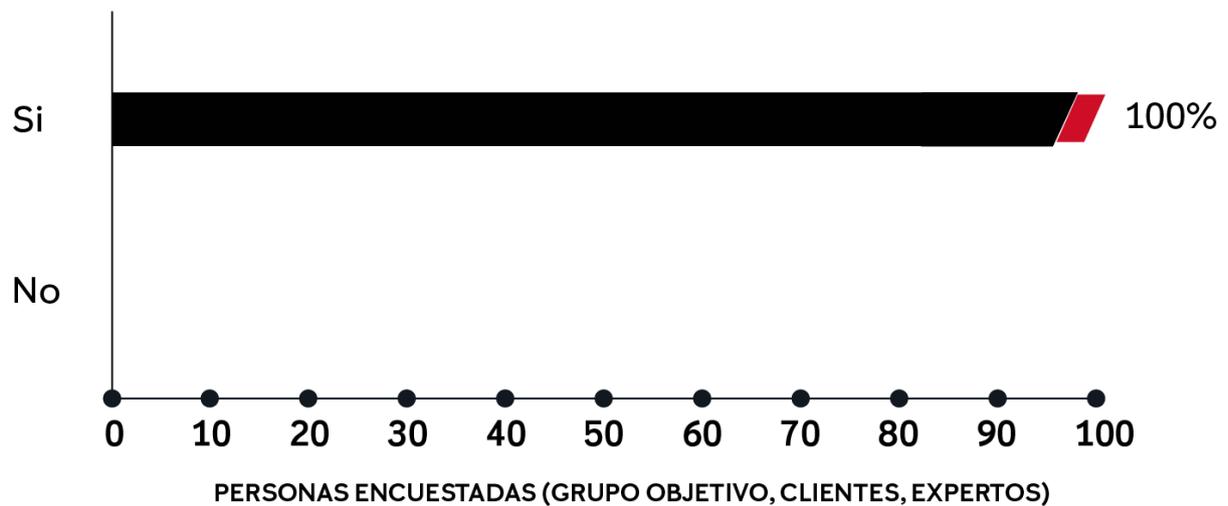
¿Considera usted necesario el diseño de manual digital para informar a las nuevas consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A.?



El 100% de los encuestados considera que sí es necesario diseñar un manual digital para informar a las nuevas consultoras de belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel.

## Pregunta 2

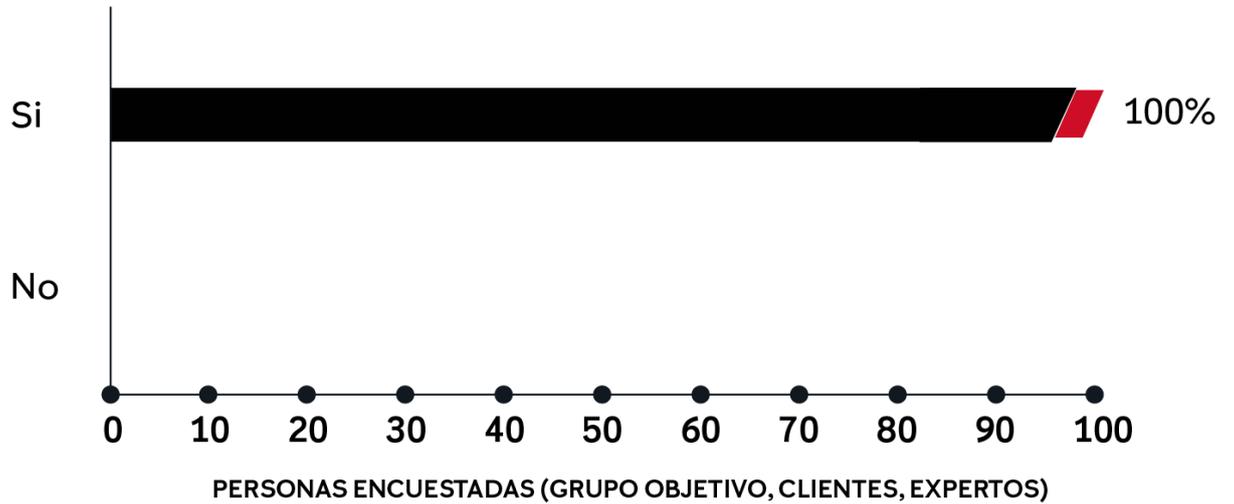
¿Considera usted que es importante recopilar información de estrategias de venta e información de los diferentes productos para que sea resumido e integrado de una manera más digital y visual?



El 100% de los encuestados considera que sí es importante recopilar información de estrategias de venta e información de los diferentes productos para que sea resumido e integrado de una manera más digital y visual.

### Pregunta 3

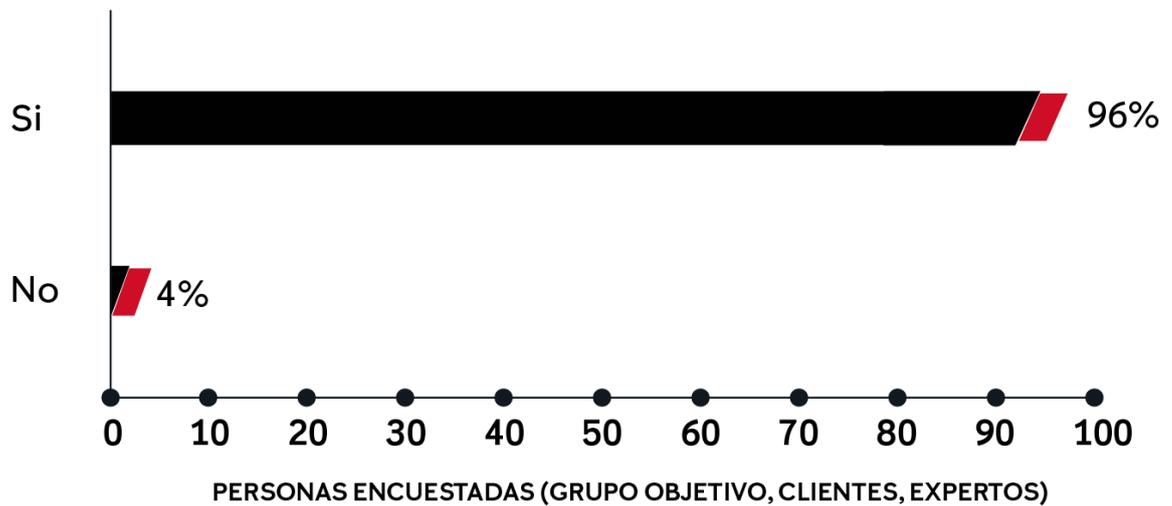
¿Considera usted que es necesario investigar términos, conceptos, teorías y tendencias de diseño para hacer del manual de fácil entendimiento, simple y gráfico.?



El 100% de los encuestados considera que sí es necesario investigar términos, conceptos, teorías y tendencias de diseño para hacer del manual de fácil entendimiento, simple y gráfico.

#### Pregunta 4

¿Considera necesario el uso de elementos gráficos y dibujos minimalistas para formar parte de la composición del manual e identificarse con las consultoras?

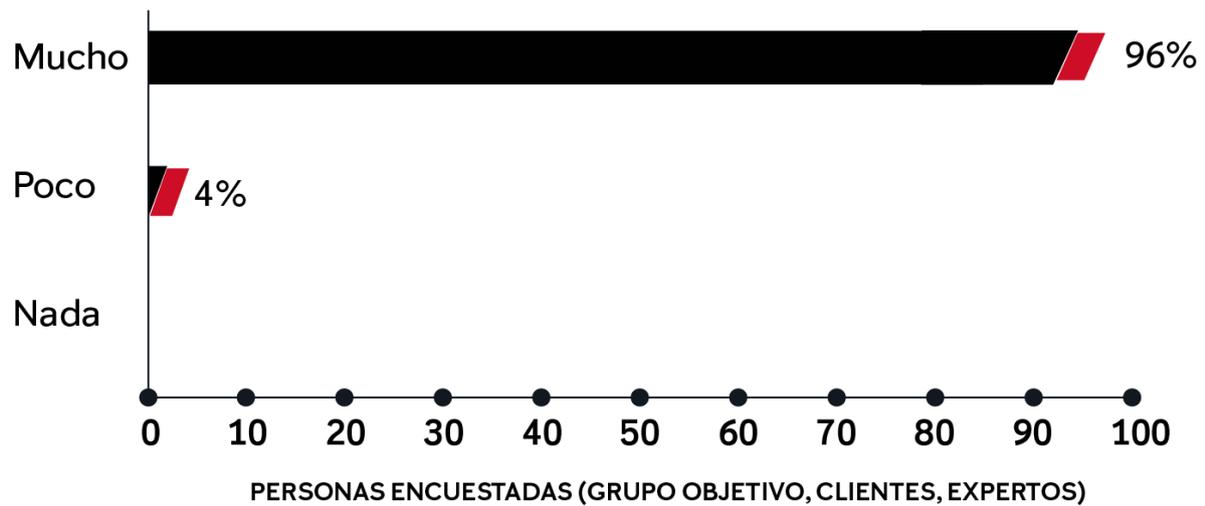


El 96% de los encuestados consideró necesario el uso de elementos gráficos y dibujos minimalistas para formar parte de la composición del manual e identificarse con las consultoras, mientras que el 4% considera que no es necesario el uso de elementos gráficos y dibujos minimalistas para formar parte de la composición del manual e identificarse con las consultoras.

## Parte Semiológica

### Pregunta 5

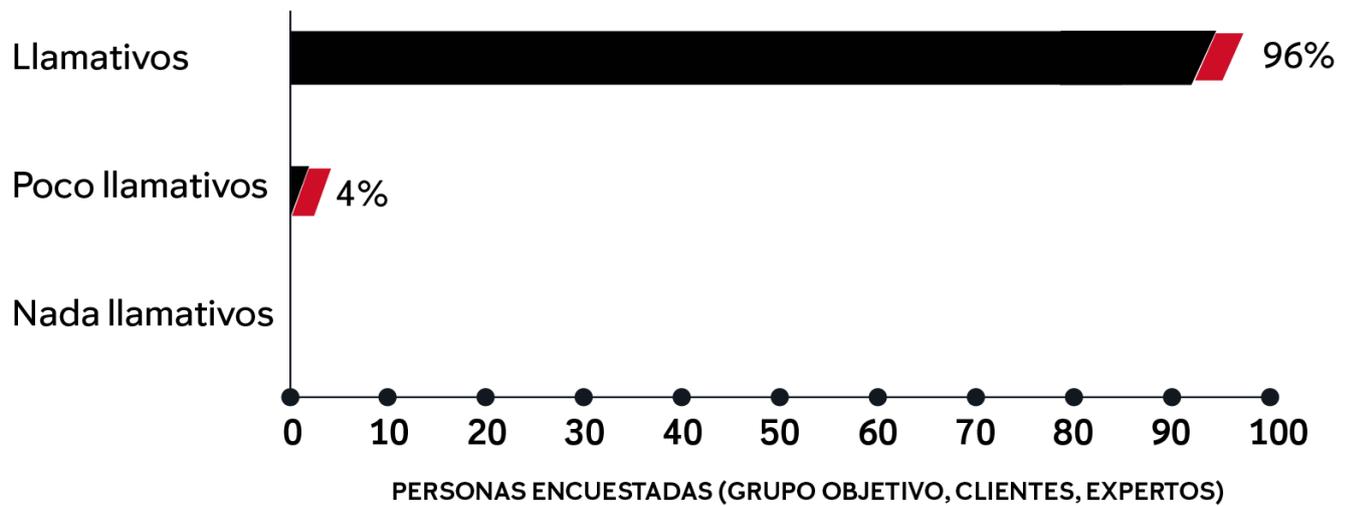
¿Considera el diseño del manual digital para capacitar a las nuevas consultoras, visualmente atractivo?



El 96% de los encuestados afirma que el diseño del manual digital para capacitar a las nuevas consultoras es muy atractivo, mientras que el 4% considera que es poco atractivo.

## Pregunta 6

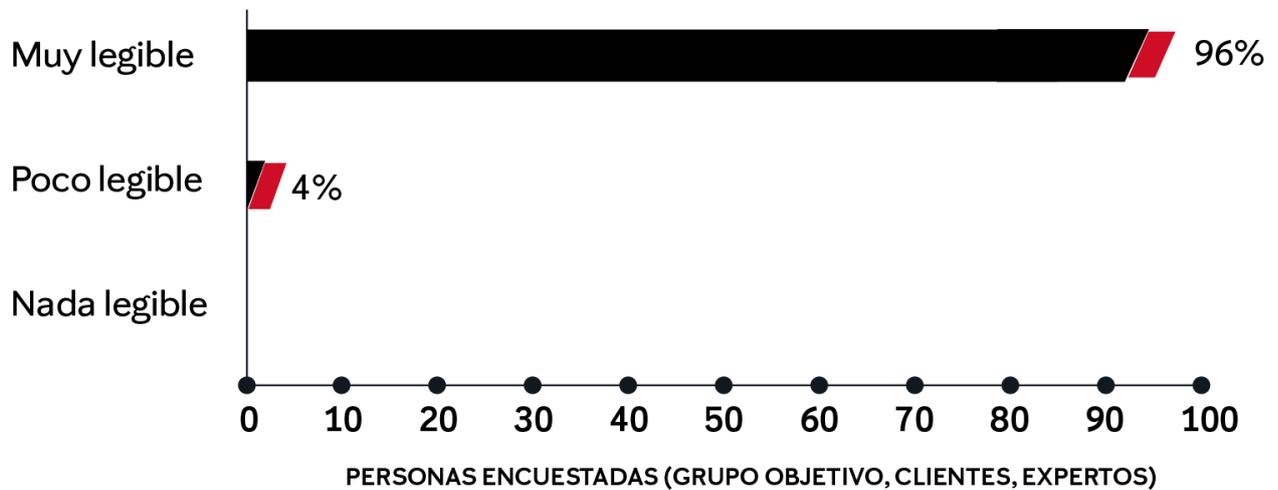
¿Considera que los colores utilizados en el manual son?



El 96% de los encuestados afirma que los colores utilizados en el manual son llamativos, mientras que el 4% considera que los colores utilizados en el manual son poco llamativos.

### Pregunta 7

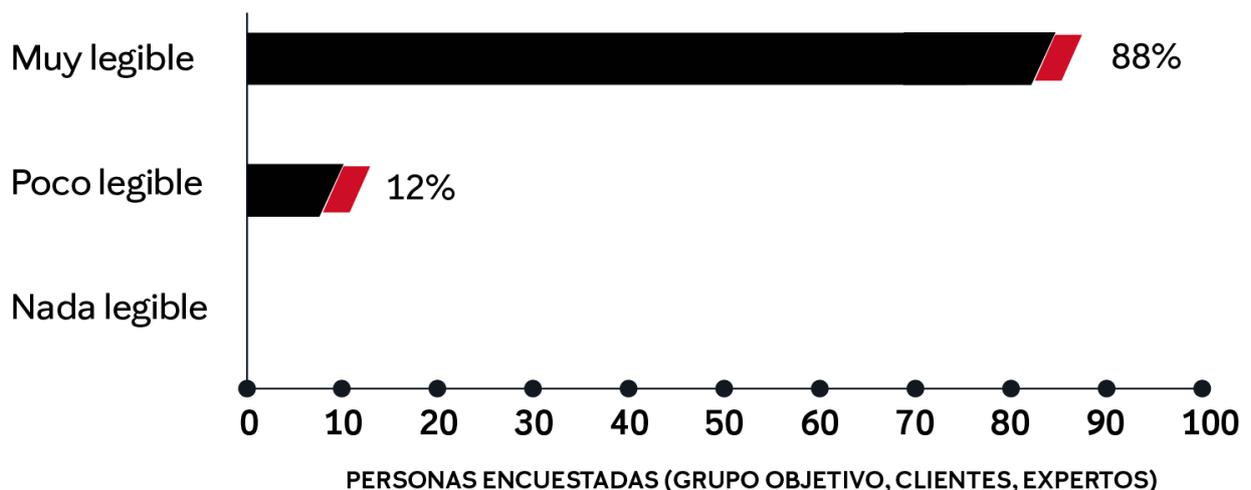
¿Considera que el utilizar un fondo blanco en el manual, hace que este sea?



El 96% de los encuestados considera que utilizar un fondo blanco en el manual hace que este sea muy legible, mientras que el 4% de los encuestados considera que el color blanco hace que este sea poco legible.

### Pregunta 8

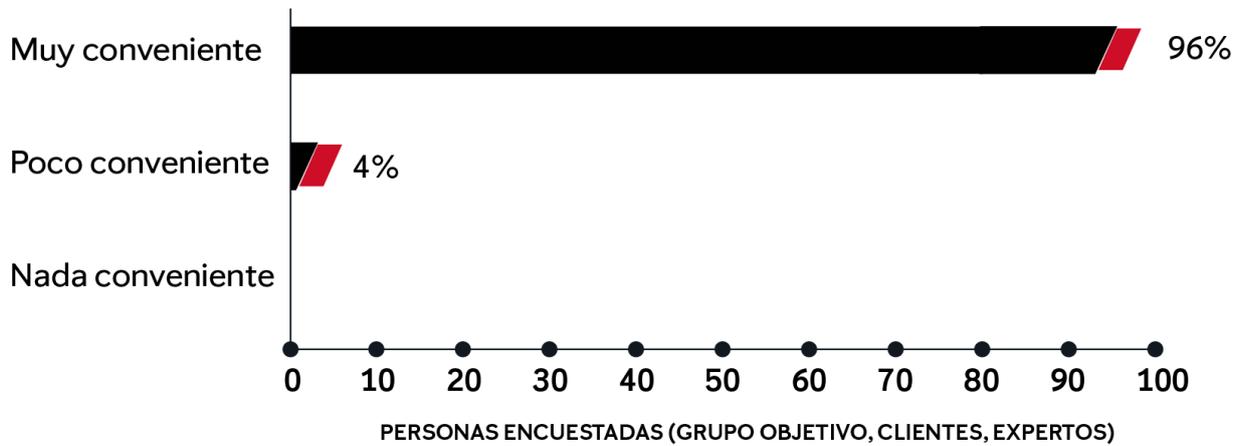
¿Considera usted que la tipografía utilizada en el cuerpo del manual es?



El 88% de los encuestados consideró que la tipografía utilizada es muy legible, mientras que el 12% considera que la tipografía es poco legible.

### Pregunta 9

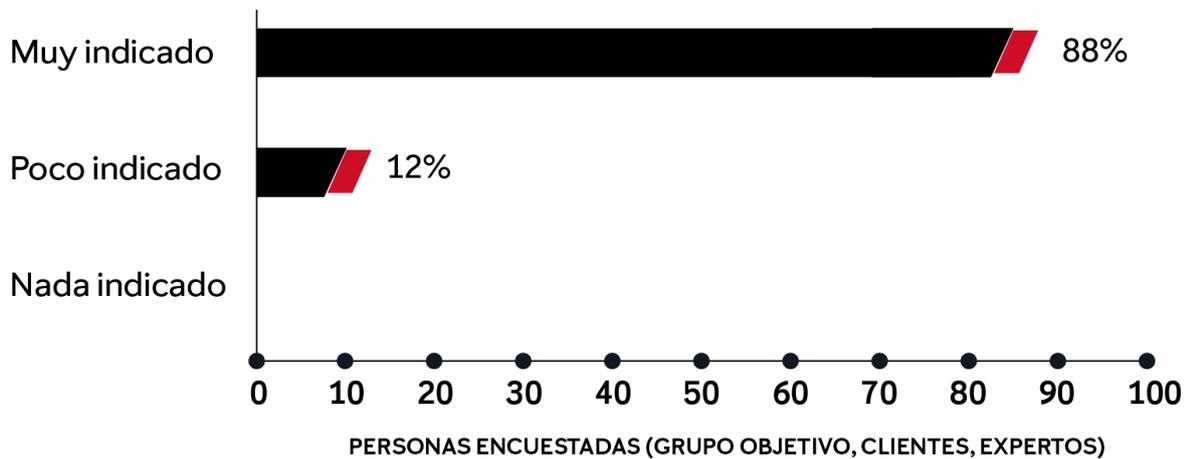
Considera que la orientación vertical del material digital del plan estratégico es:



El 96% de los encuestados afirma que la orientación vertical del material digital es muy conveniente, mientras que el 4% considera que es poco conveniente.

### Pregunta 10

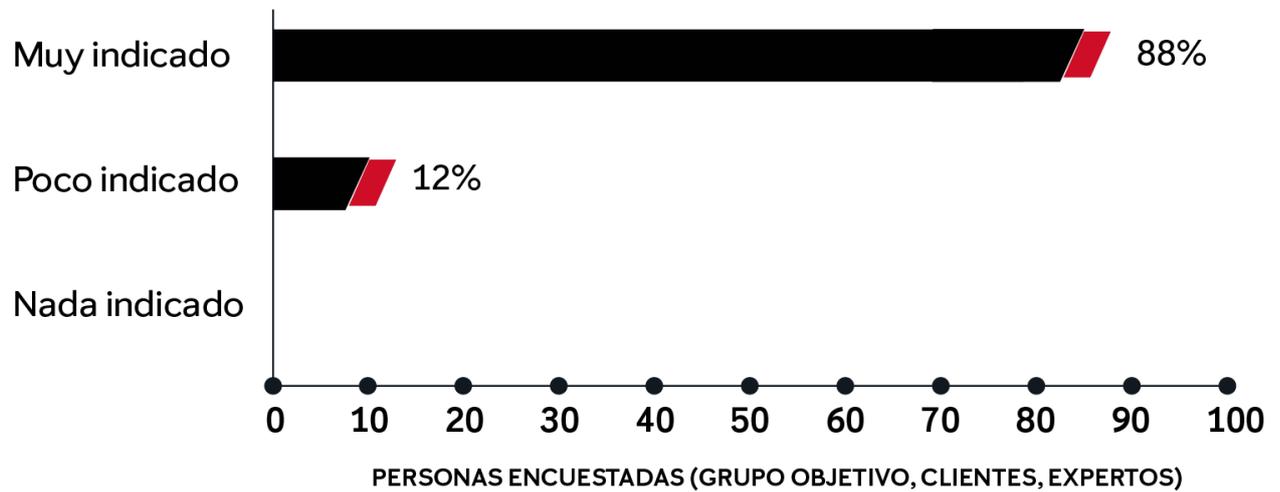
Considera que la información del material digital para capacitar a las consultoras es:



El 88% de los encuestados considera que la información del material digital para capacitar a las consultoras es muy indicado, mientras que el 12% considera que es poco indicado.

### Pregunta 11

¿Considera que la diagramación del manual digital es ordenada y tiene equilibrio visual para lograr resaltar la información?



El 88% de los encuestados considera que la diagramación del manual digital es ordenada y tiene equilibrio visual, mientras que el 12% considera que la diagramación es poco ordenada y equilibrada.

#### **8.4 Cambios con base a los resultados**

Los resultados obtenidos en el proceso de validación de la propuesta preliminar del manual digital para capacitar a las nuevas consultoras contribuyen a mejorar la efectividad y presentación del mismo.

El grupo objetivo aprobó el contenido y diseño del manual digital, indicando que debía tener numeración para tener una lectura ordenada y solicitaron menos texto dentro del documento.

Los clientes quedaron muy complacidos con el contenido y diagramación del manual digital, por lo que no solicitaron cambios.

El grupo de expertos realizó anotaciones en cuanto a diseño, diagramación, colores y el número de páginas con los que cuenta el manual. La opinión de los expertos es fundamental para mejorar la presentación del manual digital y así alcanzar los objetivos.

## Página 2

### 8.4.1 Antes



### 8.4.2 Después



### 8.4.3 Justificación

1. Se eliminó el marco alrededor del texto.
2. Se justificó el texto.
3. La mancha se movió de ubicación.

## 8.4.4 Antes página 4

PRINCIPIOS Y VALORES 1

**2** **1. Regla de Oro**  
Trata a los demás como te gustaría ser tratado.

**3. Prioridades**  
· Primero Dios  
· Segundo Familia  
· Tercero Carrera

**2. Espíritu de Entrega**  
Dar sin esperar nada a cambio.

**4. Hazme sentir importante**  
Imagina a las personas con un rótulo en su cuello con la frase "Hazme sentir importante".

**La Vida de un icono.**  
MARY KAY ASH

**1963** CLIO DE EMPRENDEDORA. FUNDADORA DE MARY KAY REALTY Y MARY KAY FUNDACIONES.

**1969** MARY KAY ASH, FUNDADORA DE MARY KAY REALTY Y MARY KAY FUNDACIONES, FUNDADORA DE MARY KAY REALTY Y MARY KAY FUNDACIONES.

**1989** FUNDADORA DE MARY KAY REALTY Y MARY KAY FUNDACIONES, FUNDADORA DE MARY KAY REALTY Y MARY KAY FUNDACIONES.

**2019** MARY KAY ASH, FUNDADORA DE MARY KAY REALTY Y MARY KAY FUNDACIONES, FUNDADORA DE MARY KAY REALTY Y MARY KAY FUNDACIONES.

Mary Kay Ash, fundadora de la empresa, sabía que los sueños se pueden hacer realidad, por eso diseñó una empresa que no sólo se basa en alcanzar metas personales, sino también en los sueños de otras mujeres que ella podía ayudar a lograr.

## 8.4.5 Después página 4

PRINCIPIOS Y VALORES 1

**1. Regla de Oro**  
Trata a los demás como te gustaría ser tratado.

**2** **2. Espíritu de Entrega**  
Demuestra una actitud de dar sin esperar nada a cambio.

**3. Prioridades**  
· Primero Dios  
· Segundo Familia  
· Tercero Carrera

**4. Hazme sentir importante**  
Imagina a las personas con un rótulo en su cuello con la frase "Hazme sentir importante".

**3**

## 8.4.6 Justificación

1. Se definió un titular para implementarse en todo el diseño.
2. Se reorganizaron los elementos para generar un diseño limpio.
3. Se agregó una mancha.

### 8.4.7 Antes página 4

**PRINCIPIOS Y VALORES**

- 1. Regla de Oro**  
Trata a los demás como te gustaría ser tratado.
- 2. Espíritu de Entrega**  
Dar sin esperar nada a cambio.
- 3. Prioridades**  
- Primero Dios  
- Segundo Familia  
- Tercero Carrera
- 4. Hazme sentir Importante**  
Imagina a las personas con un ritual en su cuarto con la frase "¡Hazme sentir Importante!"

**La Vida de un icono.**  
MARY KAY ASH

**1963**  
CLAY DE ESPERANZA REALTY BY MARY KAY & HER SISTER WELLSLEY

**1969**  
MARY KAY ASH ESTABLECE EL PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO, INCORPORANDO SU ESTE PUEBLO DE SU PROPIO NEGOCIO PERSONAL

**1999**  
MILITARIA EN SU COMERCIO FINANCIERO, ASH SE UNO AL BOARD DE DIRECTORES COMERCIALES

**2019**  
EN SU COMERCIO PERSONAL, ASH SE UNO AL BOARD DE DIRECTORES COMERCIALES, INCORPORANDO SU ESTE PUEBLO DE SU PROPIO NEGOCIO PERSONAL

Mary Kay Ash, fundadora de la empresa, sabía que los sueños se pueden hacer realidad, por eso diseñó una empresa que no solo se basa en alcanzar metas personales, si no también en los sueños de otras mujeres que ella podía ayudar a lograr.

**2**

### 8.4.8 Después página 5

**LA VIDA DE UN ICONO**

**1**

**2**

**Mary Kay Ash**  
Fundadora de la empresa, sabía que los sueños se pueden hacer realidad, por eso diseñó una empresa que no solo se basa en alcanzar metas personales, si no también, en los sueños de otras mujeres que ella podía ayudar a lograr.

**3**

**1963**  
CLAY DE ESPERANZA REALTY BY MARY KAY & HER SISTER WELLSLEY

**1969**  
MARY KAY ASH ESTABLECE EL PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO, INCORPORANDO SU ESTE PUEBLO DE SU PROPIO NEGOCIO PERSONAL

**1999**  
MILITARIA EN SU COMERCIO FINANCIERO, ASH SE UNO AL BOARD DE DIRECTORES COMERCIALES

**2019**  
EN SU COMERCIO PERSONAL, ASH SE UNO AL BOARD DE DIRECTORES COMERCIALES, INCORPORANDO SU ESTE PUEBLO DE SU PROPIO NEGOCIO PERSONAL

### 8.4.9 Justificación

Con el fin de tener un diseño ordenado y limpio, se solicitó por parte de los expertos agregar más hojas para evitar tener mucha información en una hoja.

1. Se hizo uso del nuevo titular.
2. Se agrandó la imagen de Mary Kay Ash, para que sea el punto focal de esta hoja.
3. Se movilizó la información de la historia de Mary Kay Ash.

## 8.4.10 Antes página 5

**¿COMO GANO DINERO CON MARY KAY** **1**

**2 Ventas**  
Ganancias hasta de un 50% sobre tus ventas.  
Dando a probar los productos lograrás que tus clientas se enamoren de ellos!

**Iniciación**  
Comparte con otras personas lo que tú haces  
Construye tu grupo  
Cuantas más personas inicies más ganancias obtendrás  
Recibes un porcentaje de lo que tus inicios vendieron  
Crece en la oportunidad Mary Kay®



Tu kit de inicio, contiene las herramientas más importantes para poder desarrollar en la carrera Mary Kay®, por esa razón es muy importante que seas detenidamente al instructivo para poder utilizar este material adecuadamente y así generar ventas.

## 8.4.11 Después página 6

**¿CÓMO GANO DINERO?** **1**

**2 Ventas**  
Ganancias hasta de un 50% sobre tus ventas.  
Dando a probar los productos lograrás que tus clientas se enamoren de ellos!

**Iniciación**  
Comparte con otras personas lo que tú haces  
Construye tu grupo  
Cuantas más personas inicies más ganancias obtendrás  
Recibes un porcentaje de lo que tus inicios vendieron  
Crece en la oportunidad Mary Kay®



Tu kit de inicio, contiene las herramientas más importantes para poder desarrollar en la carrera Mary Kay®, por esa razón es muy importante que seas detenidamente al instructivo para poder utilizar este material adecuadamente y así generar ventas.

## 8.4.12 Justificación

1. Se modificó el titular

2. Se justificó el texto conforme el rectángulo de al fondo.

## 8.4.13 Antes página 6

**1** **TIPS para tener un comienzo fabuloso de tu nuevo negocio MARY KAY®**

1. Práctica frente al espejo. ¡Empodérate!
2. Mantén una actitud positiva. ¡Tu puedes lograrlo todo!
3. Ten una imagen personal impecable. Un cabello bien peinado, un maquillaje lindo y un vestido con el que te sientas fabulosa es la clave.
4. Ilumina a donde quiera que vayas con una sonrisa.
5. Acércate a tus posibles clientes con un halago sincero. ¡Recuerda el letrero invisible!
6. Conoce los productos para que puedas ofrecerlos con seguridad y confianza.
7. Lleva siempre en tu bolsa productos Mary Kay® para darlos a probar y conseguir nuevas clientas.
8. Utiliza los productos Mary Kay® en tu arreglo personal diariamente. Recuerda tu estas representando la marca Mary Kay®.
9. Porta tu Pin de Consultora Mary Kay® siempre como símbolo de orgullo y distinción.
10. Recuerda que "No eres una vendedora por Catálogo" ¡Eres una Consultora de Belleza Mary Kay®!

5.

## 8.4.14 Después página 7

**1** **TIPS PARA TENER UN COMIENZO FABULOSO DE TU NUEVO NEGOCIO MARY KAY®**

1. Práctica frente al espejo. ¡Empodérate!
2. Mantén una actitud positiva. ¡Tu puedes lograrlo todo!
3. Ten una imagen personal impecable. Un cabello bien peinado, un maquillaje lindo y un vestido con el que te sientas fabulosa.
4. Sonríe a donde quiera que vayas.
5. Acércate a tus posibles clientes con un halago sincero. ¡Recuerda el letrero invisible!
6. Conoce los productos para que puedas ofrecerlos con seguridad y confianza.
7. Lleva siempre en tu bolsa productos Mary Kay® para darlos a probar y conseguir nuevas clientas.
8. Utiliza los productos Mary Kay® en tu arreglo personal diariamente. Recuerda tu estas representando la marca Mary Kay®.
9. Porta tu Pin de Consultora Mary Kay® siempre como símbolo de orgullo y distinción.
10. Recuerda que "No eres una vendedora por Catálogo" ¡Eres una Consultora de Belleza Mary Kay®!

## 8.4.15 Justificación

1. Se agregó también un subtítular que acompañará todo el diseño.

## 8.4.16 Antes página 7

**1** **Primera Escala en mi Negocio Independiente Mary Kay®**

Tu kit contiene **PRODUCTOS** y **HERRAMIENTAS**, que te servirán para realizar tus fiestas Mary Kay®. Estos te ayudarán a que tus clientes se enamoren de la calidad y podrán comprobar los resultados inmediatos de los fabulosos productos Mary Kay®.

Al ser consultora de Belleza Mary Kay® tu obtienes un porcentaje de descuento sobre el precio de venta al público dependiendo la inversión que realices. Los términos que manejaremos serán:

**2** **PRECIO PÚBLICO:** Precio de venta sin descuento.  
**PRECIO CONSULTORA:** Precio de venta con descuento según tu inversión.

**Sección 1**  
**Productos de Línea Regular**

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad de secciones 1 que puedes incluir en tu pedido, recuerda que cada uno de ellos otorga puntos. Los puntos te servirán para optar a promociones y a los programas Mary Kay®.

**CONCEPT**  
 Crema hidratante de color con 15.18 Mary Kay®

**HYPO-SENSITIVE**  
 Líquido suave para cara con resistencia al agua Clearproof

**HYPO-SENSITIVE**  
 Jabón de manos para cara con propiedades de Claraclear®

**LABAL ENCEL**  
 Ser-Smile Mary Kay®

**CREMA PARA OJOS**  
 Crema de acción renovadora para el contorno de ojos.

**CREMA FACIAL**  
 Crema Facial para el día amplio espectro SPF 30

6.

## 8.4.17 Después página 8

**1** **PRIMERA ESCALA EN MI NEGOCIO INDEPENDIENTE**

Tu kit contiene **PRODUCTOS** y **HERRAMIENTAS**, que te servirán para realizar tus fiestas del cuidado de la piel. Estos te ayudarán a que tus clientes se enamoren de la calidad y podrán comprobar los resultados inmediatos de los productos Mary Kay®.

Al ser consultora de Belleza Independiente tu obtienes un porcentaje de descuento sobre el precio de venta al público dependiendo la inversión que realices. Los términos que manejaremos serán:

**2** **PRECIO PÚBLICO**  
 Precio de venta sin descuento.

**3** **PRECIO CONSULTORA**  
 Precio de venta con descuento según tu inversión.

**4**

Q180.00

Q100.00



## 8.4.18 Justificación

1. Se cambio el titular.
2. El precio al público y precio de consultora, se trabajó de manera más gráfica.
3. Se agregaron los productos para hacerlo más gráfico.
4. Se agregó a un personaje para llamar la atención de la consultora en esta parte.

## 8.4.19 Antes página 7

**Primera Escala en mi Negocio Independiente Mary Kay®**

Tu kit contiene **PRODUCTOS** y **HERRAMIENTAS** que te servirán para realizar tus fiestas Mary Kay®. Estos te ayudarán a que tus clientes se enamoren de la calidad y podrán comprobar los resultados inmediatos de los fabulosos productos Mary Kay®.

Al ser consultora de Belleza Mary Kay® tu obtienes un porcentaje de descuento sobre el precio de venta a público dependiendo la inversión que realices. Los términos que manejaremos serán:

**PRECIO PÚBLICO:** Precio de venta sin descuento.  
**PRECIO CONSULTORA:** Precio de venta con descuento según tu inversión.

**1 Sección 1**  
*Productos de Línea Regular*

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad, de sección 1 que puedes incluir en tu pedido, recuerda que cada uno de ellos posee puntos. Los puntos te servirán para optar a promociones y a los programas Mary Kay®.

**2**

- CC CREAM**  
Crema correctora de color con FPS 15 Mary Kay®
- HUMECTANTE**  
Libre de aceite para cutis con tendencia al acné Clearproof®
- HUMECTANTE**  
Libre de aceite para cutis con tendencia al acné Clearproof®
- LABIAL EN GEL**  
Semi-Shine Mary Kay®
- CREMA PARA OJOS**  
Crema de acción renovadora para el contorno de ojos.
- CREMA FACIAL**  
Crema facial para el día amplia protección Age Minimize TimeWise 3D

6.

## 8.4.20 Después página 9

**1 SECCIÓN 1**  
**PRODUCTOS DE LÍNEA REGULAR**

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad, de sección 1 que puedes incluir en tu pedido, recuerda que cada uno de ellos posee puntos. Los puntos te servirán para optar a promociones y a los programas Mary Kay®.

**2**

- CC CREAM**  
Crema correctora de color con FPS 15 Mary Kay®
- HUMECTANTE**  
Libre de aceite para cutis con tendencia al acné Clearproof®
- LIMPIADORA**  
Crema limpiadora para el área del rostro.
- LABIAL EN GEL**  
Semi-Shine Mary Kay®
- CREMA PARA OJOS**  
Crema de acción renovadora para el contorno de ojos.
- CREMA FACIAL**  
Crema facial para el día amplia protección Age Minimize TimeWise 3D

## 8.4.21 Justificación

1. Se modificó el subtítulo.
2. Se organizaron nuevamente los elementos.

## 8.4.22 Antes página 8

**1** Los puntos son parte fundamental para tu negocio, ya que con ellos puedes acceder a promociones exclusivas como: Viajes, comisiones y mucho más.

**2**

**Sección 2**  
Para hacer de tu Fiesta Mar Kay una experiencia inolvidable.

A continuación encontrarás algunos productos de toda la vida de sección 2 que puedes incluir en tu pedido. Recuerda que estos **NO POSEEN PUNTOS Y TAMPOCO TIENEN DESCUENTO**, pero te ayudarán a darles una experiencia única a tus clientes en tus fiestas Mar Kay en ocasiones generadas más veces.

**Alfombras:** Paquete de toallas faciales decorativas.

**Aplicadores:** Paquete de aplicadores con esmalte.

**Bañerías:** Paquete de bañerías dobles.

7.

## 8.4.23 Después página 10

**1** ¿QUÉ SON LOS PUNTOS?

Los puntos son parte fundamental para tu negocio, ya que con ellos puedes acceder a promociones exclusivas como: Viajes, comisiones y mucho más.

Para empezar a generar puntos, debes comprar productos de sección 1, los cuales tienen una cantidad de puntos específica.

Entre más compras, más puntos generarás y podrás recibir fabulosos beneficios, como los que se muestran a continuación.

**3**

**2**

## 8.4.24 Justificación

1. Se agregó un tercer titular.
2. Se reorganizaron los elementos de premios.
3. Se colocó un tercer personaje para llamar la atención a los premios por lo que las consultoras pueden optar.

## 8.4.25 Antes página 8

**1** Los puntos son parte fundamental para tu negocio, ya que con ellos puedes acceder a promociones exclusivas como: Viajes, comisiones y mucho más.

**Promociones** **Joyas** **Comisiones**

**Reconocimientos** **Viajes**

**Sección 2**  
*Para hacer de tu Fiesta Mar Kay® una experiencia inolvidable.*

A continuación encontrarás algunos productos de toda la variedad de sección 2 que puedes incluir en tu pedido. Recuerda que estos **NO POSEEN PUNTOS Y TAMPOCO TIENEN DESCUENTO**, pero te ayudarán a dárles una experiencia única a tus clientas en tus fiestas Mary Kay® en donde generarás más ventas.

**Toallas**  
Paquete de toallas faciales desechables.

**Aplicadores**  
Paquete de aplicadores con esponja.

**Bandejas**  
Paquete de bandejas desechables.

7.

## 8.4.26 Después página 11

**1** **SECCIÓN 2**  
**PARA HACER DE TU FIESTA MARY KAY®**  
**UNA EXPERIENCIA INOLVIDABLE**

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad, de sección 2 que puedes incluir en tu pedido.

Recuerda que estos **NO POSEEN PUNTOS Y TAMPOCO TIENEN DESCUENTO**, pero te ayudarán a dárles una experiencia única a tus clientas en tus fiestas Mary Kay® en donde generarás más ventas.

**TOALLAS**  
Paquete de toallas faciales desechables.

**APLICADORES**  
Paquete de aplicadores con esponja.

**BANDEJAS**  
Paquete de bandejas desechables.

## 8.4.27 Justificación

1. Se cambió la sección del subtítular.

## 8.4.28 Antes página 9

**1** **CÓMO GANO DINERO CON MARY KAY®**

- 1 VENDE PRODUCTOS**  
ORGANIZA FIESTAS DEL CUIDADO DE LA PIEL, OFRECE LOS PRODUCTOS A TODAS LAS MUJERES Y OBTENDRÁS GANANCIAS DEL 30% DE TODO LO QUE VENDAS.
- 2 DESARROLLA UN EQUIPO**  
COMPARTÉ LA OPORTUNIDAD MARY KAY® A OTRAS MUJERES Y COMIENZA A FORMAR TU PROPIA UNIDAD. TODAS NUESTRAS INTEGRANTES SEÑALAN UNO DE LOS BENEFICIOS DE AYUDAR A GANAR BONIFICACIONES Y PREVIOS EN BASE A LOS PEDIDOS QUE REALICEN SUS INTEGRANTES DE UNIDAD PERSONAL.
- 3 CRECE EN TU CARRERA MARY KAY®**  
CONVÉRTETE EN DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE Y GANA BONIFICACIONES EN BASE A TU PRODUCCIÓN DE EQUIPO PERSONAL Y DE UNIDAD.

**PON EN MOVIMIENTO LOS DOS REMOS de tu negocio**

VENTAS INICIOS



## 8.4.29 Después página 12

**1** **GANANDO DINERO CON MARY KAY®**

- 1 VENDE PRODUCTOS**  
ORGANIZA FIESTAS DEL CUIDADO DE LA PIEL, OFRECE LOS PRODUCTOS A TODAS LAS MUJERES Y OBTENDRÁS GANANCIAS DEL 30% DE TODO LO QUE VENDAS.
- 2 DESARROLLA UN EQUIPO**  
COMPARTÉ LA OPORTUNIDAD MARY KAY® A OTRAS MUJERES Y COMIENZA A FORMAR TU PROPIA UNIDAD. TODAS NUESTRAS INTEGRANTES SEÑALAN UNO DE LOS BENEFICIOS DE AYUDAR A GANAR BONIFICACIONES Y PREVIOS EN BASE A LOS PEDIDOS QUE REALICEN SUS INTEGRANTES DE UNIDAD PERSONAL.
- 3 CRECE EN TU CARRERA MARY KAY®**  
CONVÉRTETE EN DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE Y GANA BONIFICACIONES EN BASE A TU PRODUCCIÓN DE EQUIPO PERSONAL Y DE UNIDAD.

**PON EN MOVIMIENTO LOS DOS REMOS de tu negocio**

VENTAS INICIOS



## 8.4.30 Justificación

1. Se cambió el Subtitulo.

## 8.4.31 Antes página 10

### 1 Inauguración DE TU NEGOCIO

Da a conocer al mundo que iniciaste tu nuevo negocio Mary Kay®, a continuación te damos unos pasos para hacer de tu inauguración un éxito.

**1 Haz una lista**  
Realiza una lista con un mínimo de 25 invitadas, puedes tomar en cuenta a familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, de tu congregación o de algún club.

**2 Invítalas**  
Ya que tienes tu lista, empieza a invitarlas de manera personal, con una llamada telefónica o bien por medio de redes sociales como Whatsapp, Twitter, Facebook, Instagram o envía una tarjeta.

**3 Inauguración**  
**ANTES:**  
- Coloca una mesa con productos Mary Kay® de forma súper atractiva.  
**DURANTE:**  
- Da la bienvenida.  
- Comparte porque haz iniciado tu negocio Mary Kay®.  
- Invita a que conozcan la mesa de productos.  
- Invítalas a que reserven una fiesta Mary Kay® en donde podrán probar los fabulosos productos de la mesa.  
- Agenda tus fiestas Mary Kay® y pídeles que inviten a dos amigas más a las que quieran consentir con estos fabulosos productos.  
- Si no están interesadas pídeles de 5 a 10 nombres referidas para poder consentir en una fiesta Mary Kay®.  
**DESPUÉS:**  
- Llama a las personas que accedieron a ser parte de una fiesta Mary Kay® y a sus referidas para comenzar y poner en marcha tu negocio.

## 8.4.32 Después página 13

### 1 INAUGURACIÓN DE TU NEGOCIO

Da a conocer al mundo que iniciaste tu nuevo negocio Mary Kay®, a continuación te damos unos pasos para hacer de tu inauguración un éxito.

**1 Haz una lista**  
Realiza una lista con un mínimo de 25 invitadas, puedes tomar en cuenta a familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, de tu congregación o de algún club.

**2 Invítalas**  
Ya que tienes tu lista, empieza a invitarlas de manera personal, con una llamada telefónica o bien por medio de redes sociales como Whatsapp, Twitter, Facebook, Instagram o envía una tarjeta.

**3 Inauguración**  
**ANTES:**  
- Coloca una mesa con productos Mary Kay® de forma súper atractiva.  
**DURANTE:**  
- Da la bienvenida.  
- Invita a que conozcan la mesa de productos.  
- Invítalas a que reserven una fiesta Mary Kay® en donde podrán probar los fabulosos productos de la mesa.  
- Agenda tus fiestas Mary Kay® y pídeles que inviten a dos amigas más a las que quieran consentir con estos fabulosos productos.  
- Si no están interesadas pídeles de 5 a 10 nombres de referidas para poder consentir en una fiesta Mary Kay®.  
**DESPUÉS:**  
- Llama a las personas que accedieron a ser parte de una fiesta Mary Kay® y a sus referidas para comenzar y poner en marcha tu negocio.

## 8.4.33 Justificación

1. Se hizo el cambio del titular.
2. Se cambió el color de fondo a blanco.

## 8.4.34 Antes página 12

**1**  **5** *Recomienda*  
Recuerda probar los productos Mary Kay® para poder compartir con mayor seguridad sus beneficios y te veas con confianza y profesional. Te recomendamos que estudies el material informativo de cada producto dentro de la página web.

**2** **FIESTA DEL CUIDADO DE LA PIEL**

Querida Consultora, a continuación te brindaremos los pasos de como realizar tu Fiesta del cuidado de la Piel a tus clientas, recuerda que para mayor información o consejos de como llevarla a cabo debes ver las otras guías de capacitación, las cuales te servirán para alcanzar tus metas.

**PREPARACIÓN DE LA FIESTA**  
30 minutos antes

- 1** Llega 30 Minutos antes de la Fiesta para que te prepares con éxito. Agradécele a tu anfitriona cuánto le agradeces que te abra las puertas de su casa.
- 2** Siéntate unos minutos con ella para reparar los preparativos de la Fiesta. Esto te permitirá renovar su entusiasmo, ofrece maquillarla para estar lista durante la fiesta o prepara con ella el refrigerio.
- 3** Utiliza este tiempo para preparar la mesa de acuerdo al tipo de piel de tus invitadas.
- 4** Agrupa a las invitadas. Ejemplo: Con piel normal a reseca en un lado de la mesa y las de piel normal a grasa en el otro. Esto facilitará la distribución de productos y te permitirá reconocer cada tipo de piel durante la fiesta.
- 5** Recuerda que cada quien prepara la mesa de manera distinta, así que no tengas miedo de ser creativa o de hacer lo que funcione mejor para ti.

**BIENVENIDA**  
2 minutos

**3** Preséntate con tus invitadas y que ellas se presenten, pon mucha atención a sus nombres y recuérdalos ya que esto te dará confianza y ellas estarán más atentas si las llamas por su nombre.  
Reconoce a la anfitriona y entregale un regalo y agradécele.

11.

## 8.4.35 Después página 14

**1**  **5** *Recomienda*  
Recuerda probar los productos Mary Kay® para poder compartir con mayor seguridad sus beneficios y te veas con confianza y profesional. Te recomendamos que estudies el material informativo de cada producto dentro de la página web.

**2** **FIESTA DEL CUIDADO DE LA PIEL**

Querida consultora, a continuación te brindaremos los pasos de como realizar tu fiesta del cuidado de la Piel a tus clientas, recuerda que para mayor información o consejos de como llevarla a cabo debes ver las otras guías de capacitación, las cuales te servirán para alcanzar tus metas.

**PREPARACIÓN DE LA FIESTA**  
30 minutos antes

- 3** **1** Llega 30 Minutos antes de la Fiesta para que te prepares con éxito. Agradécele a tu anfitriona cuánto le agradeces que te abra las puertas de su casa.
- 2** Siéntate unos minutos con ella para reparar los preparativos de la Fiesta. Esto te permitirá renovar su entusiasmo, ofrece maquillarla para estar lista durante la fiesta o prepara con ella el refrigerio.
- 3** Utiliza este tiempo para preparar la mesa de acuerdo al tipo de piel de tus invitadas.
- 4** Agrupa a las invitadas. Ejemplo: Con piel normal a reseca en un lado de la mesa y las de piel normal a grasa en el otro. Esto facilitará la distribución de productos y te permitirá reconocer cada tipo de piel durante la fiesta.
- 5** Recuerda que cada quien prepara la mesa de manera distinta, así que no tengas miedo de ser creativa o de hacer lo que funcione mejor para ti.

## 8.4.36 Justificación

1. Se cambió el color de fondo oscuro a blanco.
2. Se cambió el titular.
3. Se distribuyó mejor el texto.

## 8.4.37 Antes página 13

1

### TESTIMONIO

3 minutos

Menciona como cambió tu vida desde que comenzaste tu negocio independiente de Mary Kay®.

#### Elementos esenciales:

- ¿A qué te dedicabas antes?  
¿Estabas estudiando? ¿Eras ama de casa? ¿Trabajabas independientemente?
- ¿Por qué comenzaste como Consultora de Belleza?  
Quizás soñabas con iniciar tu propio Negocio...  
Querías poder dedicar más tiempo a tu familia y a la crianza de tus hijos...
- ¿Cómo Mary Kay® cambió tu vida?  
Nuevas amistades - Comprar una casa nueva/renovar la tuya - Realizar el viaje que soñabas - Pagar la escuela de tus hijos
- ¿Qué es lo que más te gusta de tu Negocio Mary Kay®?  
Tener tu propio Negocio - Obtener increíbles ganancias - Flexibilidad horaria - Recibir grandes reconocimientos - Disfrutar al compartir la Oportunidad Mary Kay®.

### COMPAÑIA

2 minutos



Mary Kay Ash fue innovadora todo el tiempo. Ella cambió el mundo de los negocios al crear más oportunidades para las mujeres: creó una compañía con base en sus valores y empoderó a las mujeres al darle el control de su propio futuro.

Mary Kay Ash fue una mujer fuera de serie. Como empresaria y filántropa, empezó su negocio en un local con un pequeño escaparate en Dallas, Texas, con cinco productos y un gran sueño: impulsar a las mujeres a transformar sus vidas, y a su vez, ayudar a más mujeres a tener éxito.

Mary Kay Ash empezó poniendo en práctica el imaginarse que todas las personas que conocía llevaban un letrero que decía "Hágame sentir importante", e identificando la noble búsqueda de hacer el bien. Al día de hoy, seguimos honrando la cultura que nuestra Fundadora creó transmitiendo este legado extraordinario.

### PIEL

3 minutos

Al comenzar tus fiestas del cuidado de la piel, lleva a cabo la dinámica "Conoce tu tipo de Piel" con la cual las invitadas y tú podrán identificar el tipo de productos que debe probar.

Para llevar a cabo esta dinámica necesitarás los papeles absorbentes de Lino.

6.

## 8.4.38 Después página 16

1

### BIENVENIDA

2 minutos

Preséntate con tus invitadas y que ellas se presenten, pon mucha atención a sus nombres y recuérdalos ya que esto te dará confianza y ellas estarán más atentas si las llamas por su nombre.

Reconoce a la anfitriona y entrégale un regalo y agrádecele.

### TESTIMONIO

3 minutos

Menciona como cambió tu vida desde que iniciaste tu propio negocio independiente Mary Kay® y de los beneficios que tienes al ser dueña de tu tiempo.

#### Elementos esenciales:

- ¿A qué te dedicabas antes?  
¿Estabas estudiando? ¿Eras ama de casa? ¿Trabajabas independientemente?
- ¿Por qué comenzaste como Consultora de Belleza?  
Quizás soñabas con iniciar tu propio Negocio...  
Querías poder dedicar más tiempo a tu familia y a la crianza de tus hijos...
- ¿Cómo Mary Kay® cambió tu vida?  
Nuevas amistades - Comprar una casa nueva/renovar la tuya - Realizar el viaje que soñabas - Pagar la escuela de tus hijos
- ¿Qué es lo que más te gusta de tu Negocio Mary Kay®?  
Tener tu propio Negocio - Obtener increíbles ganancias - Flexibilidad horaria - Recibir grandes reconocimientos - Disfrutar al compartir la Oportunidad Mary Kay®.

## 8.4.39 Justificación

1. Reorganización de los elementos y se aumentó el tamaño de la tipografía.

## 8.4.40 Antes página 14

**1** A continuación te enseñaremos el modelo de como debe ir estructurado una rutina en la fiesta del cuidado de la piel, para que esta sea efectiva y lo puedas aplicar a los diferentes sets o productos que tengas.

**Productos:** Menciona los nombres de los productos  
**Beneficios:** Menciona sus beneficios  
**Ingredientes:** (Para que sirven)  
**Aplicación:** (Importancia de utilizar el dedo índice y anular)  
**Pasos de la rutina**  
**Prueba los productos:** habla sobre los productos que probarán tus invitadas, menciona sus beneficios y características de forma individual.  
**Explica la manera correcta de utilizarlos y la rutina que deben seguir.**  
**Responde a todas sus preguntas.**

**CIERRE Y REFERIDAS**  
 5 minutos  
 Ve preparando a tus invitadas para el cierre, utiliza este orden si te parece, para lograr vender y conseguir futuras fiestas del Cuidado de la Piel.

**THE LOOK**  
 Entrega a cada una de las participantes el folleto The Look, para que lo revisen.

**VENDE TUS SETS**  
 Menciona el precio individual y de set, del producto que has utilizado en esta fiesta Mary Kay.

**REFERIDAS**  
 Realiza una dinámica para conseguir referidas: quien te llene de primero la boleta de referidas o quien te entregue el mayor número de referidas, puede ganar un premio.

**CIERRE INDIVIDUAL**  
 5 minutos

- Acércate a cada una de las invitadas para platicar sobre los productos y ver el interés que has despertado en ella.
- Apóyate en su perfil del cliente, para asesorarla de la mejor manera con todos los beneficios que tienen los productos Mary Kay y motivarla a que adquiera los mismos.
- Realiza el cierre de la venta y al entregarle el producto, incluye tu información de contacto directo, tales como tu tarjeta de presentación, muestras de diferentes productos, pregúntale si le gustaría ser afiliada y obtener descuentos.

## 8.4.41 Después página 17 y página 18

**1** **COMPañIA**  
 2 minutos

 Mary Kay Ash fue innovadora todo el tiempo. Ella cambió el mundo de los negocios al crear más oportunidades para las mujeres: creó una compañía con base en sus valores y empoderó a las mujeres al darles el control de su propio futuro.

Mary Kay Ash fue una mujer fuera de serie. Como empresaria y filántropa, empezó su negocio en un local con un pequeño escaparate en Dallas, Texas, con cinco productos y un gran sueño: impulsar a las mujeres a transformar sus vidas, y a su vez, ayudar a más mujeres a tener éxito.

Mary Kay Ash empezó poniendo en práctica el imaginarse que todas las personas que conocía llevaban un letrero que decía "hazme sentir importante", e identificando la noble búsqueda de hacer el bien. Al día de hoy, seguimos honrando la cultura que nuestra fundadora creó transmitiendo este legado extraordinario.

**PIEL**  
 3 minutos

Al comenzar tus fiestas del cuidado de la piel, lleva a cabo la dinámica "Conoce tu tipo de Piel" con la cual las invitadas y tu podrán identificar el tipo de productos que debe probar.

A continuación te enseñaremos el modelo de como debe ir estructurado una rutina en la fiesta del cuidado de la piel, para que esta sea efectiva y lo puedas aplicar a los diferentes sets o productos que tengas.

**1** **Productos:** Menciona los nombres de los productos  
**Beneficios:** Menciona sus beneficios  
**Ingredientes:** (Para que sirven)  
**Aplicación:** (Importancia de utilizar el dedo índice y anular)  
**Pasos de la rutina**  
**Prueba los productos:** Habla sobre los productos que probarán tus invitadas, menciona sus beneficios y características de forma individual.  
**Explica la manera correcta de utilizarlos y la rutina que deben seguir.**  
**Responde a todas sus preguntas.**

**CIERRE Y REFERIDAS**  
 5 minutos  
 Ve preparando a tus invitadas para el cierre, utiliza este orden si te parece, para lograr vender y conseguir futuras fiestas del Cuidado de la Piel.

**THE LOOK**  
 Entrega a cada una de las participantes el folleto The Look, para que lo revisen.

**VENDE TUS SETS**  
 Menciona el precio individual y de set, del producto que has utilizado en esta fiesta Mary Kay.

**REFERIDAS**  
 Realiza una dinámica para conseguir referidas: quien te llene de primero la boleta de referidas o quien te entregue el mayor número de referidas, puede ganar un premio.

## 8.4.42 Justificación

1. Reorganización de los elementos tipograficos.

## 8.4.43 Antes página 15

**1 Organízate**  
Administrate y Reinvierte

En toda empresa, cada uno de los que la conforman tienen un sueldo asignado. Recuerda que este es tu **Negocio Mary Kay**. Tu eres tu jefe y de ti depende su éxito.

Con Mary Kay<sup>®</sup> puedes alcanzar tus sueños, pero es necesario de una **buena administración** para el éxito de tu negocio.  
Si bien tu ganas el 50% de lo que inviertes, en Mary Kay<sup>®</sup> mientras más inviertes más ganas y más cerca estás de hacer de tus sueños realidad. Conoce la fórmula para mantener un crecimiento constante dentro de tu negocio, gozando de los beneficios de **ser tu propia jefa**.



**Sueldo = 40%**  
El 40% lo vamos a representar como el sueldo que nos pagaremos. Es importante preguntarnos si somos una jefa "tacaña" o nos damos aumento cada mes.

**Reinversión = 60%**  
Así como un supermercado necesita tener siempre productos que ofrecer, tu al tener tu propio negocio necesitas tener siempre productos Mary Kay<sup>®</sup>. Es por eso que para asegurar el éxito de tu negocio es importante que reinviertas parte de tus ganancias. Por esa razón la reinversión será la gasolina que te hará llegar al destino de hacer tus sueños realidad.

**"Como todo negocio para que siga creciendo e incluso existiendo necesita de un constante flujo de dinero."**

*Es probable que te sea difícil al inicio ya que esto requiere de mucha disciplina, pero sabemos que ¡tu puedes! y que al dominarlo crecerás de manera increíble y veras como tu negocio Mary Kay<sup>®</sup> cambia tu vida y la de tu familia.*

14

## 8.4.44 Después página 19 y página 20

**CIERRE INDIVIDUAL**  
5 minutos

Ve preparando a tus invitadas para el cierre, utiliza este orden si te parece, para lograr vender y conseguir futuras fiestas del Cuidado de la Piel.

- Acércate a cada una de las invitadas para platicar sobre los productos y ver el interés que has despertado en ella.
- Apóyate en su perfil del cliente, para asesorarla de la mejor manera con todos los beneficios que traen los productos Mary Kay<sup>®</sup> y motivarla a que adquiera los mismos.
- Realiza el cierre de la venta y al entregarle el producto, incluye tu información de contacto directo, tales como tu tarjeta de presentación, muestras de diferentes productos, pregúntale si le gustaría ser anfitriona y obtener descuentos.

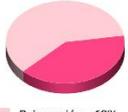
**1 CONTROLA TUS FINANZAS**

**Organízate**  
Administrate y Reinvierte

En toda empresa, cada uno de los que la conforman tienen un sueldo asignado. Recuerda que este es tu **Negocio Mary Kay**. Tu eres tu jefe y de ti depende su éxito.

Con Mary Kay<sup>®</sup> puedes alcanzar tus sueños, pero es necesario de una **buena administración** para el éxito de tu negocio. Si bien tu ganas el 50% de lo que inviertes, en Mary Kay<sup>®</sup> mientras más inviertes más ganas y más cerca estás de hacer de tus sueños realidad.

Conoce la fórmula para mantener un crecimiento constante dentro de tu negocio, gozando de los beneficios de **ser tu propia jefa**.



**Sueldo = 40%**  
El 40% lo vamos a representar como el sueldo que nos pagaremos. Es importante preguntarnos si somos una jefa "tacaña" o nos damos aumento cada mes.

**Reinversión = 60%**  
Así como un supermercado necesita tener siempre productos que ofrecer, tu al tener tu propio negocio necesitas tener siempre productos Mary Kay<sup>®</sup>.

Es por eso que para asegurar el éxito de tu negocio es importante que reinviertas parte de tus ganancias. Por esa razón la reinversión será la gasolina que te hará llegar al destino de hacer tus sueños realidad.

**"Como todo negocio para que siga creciendo e incluso existiendo necesita de un constante flujo de dinero."**

Es probable que te sea difícil al inicio ya que esto requiere de mucha disciplina, pero sabemos que ¡tu puedes! y que al dominarlo crecerás de manera increíble y veras como tu negocio Mary Kay<sup>®</sup> cambia tu vida y la de tu familia.

**2**

## 8.4.45 Justificación

1. Cambio de titular.

2. Se organizó toda la diagramación y se aumentó texto.

## **Capítulo IX: Propuesta gráfica final**

## **Capítulo IX: Propuesta gráfica final**

De acuerdo a los resultados obtenidos en el proceso de validación y las recomendaciones por parte de los expertos, se realizaron diversos cambios en la propuesta preliminar con el fin de mejorar la efectividad del diseño del manual digital para capacitar a las nuevas consultoras de belleza independiente de la empresa Inversiones Masdel S.A.

La paleta de colores utilizada en el diseño del manual digital es en tonalidades del branding de Mary Kay® y de las tonalidades de tendencia vintage, esto debido a que son las tonalidades que representan a la empresa y a las actividades a las que se dedica.

La tipografía usada es Mary Kay Serif, se utilizó ya que es la tipografía oficial de la empresa y debido a que es más fácil de leer. También se usó la tipografía Mary Kay Sans Serif, como parte del branding de la empresa. Asimismo, se colocaron unas ilustraciones minimalistas para acompañar el diseño y reconocer la marca.

El material es de 21 páginas tomando en cuenta que es totalmente digital con orientación vertical, con una medida de 2550 píxeles de ancho por 3300 píxeles de alto.

A continuación se presenta la propuesta gráfica final.

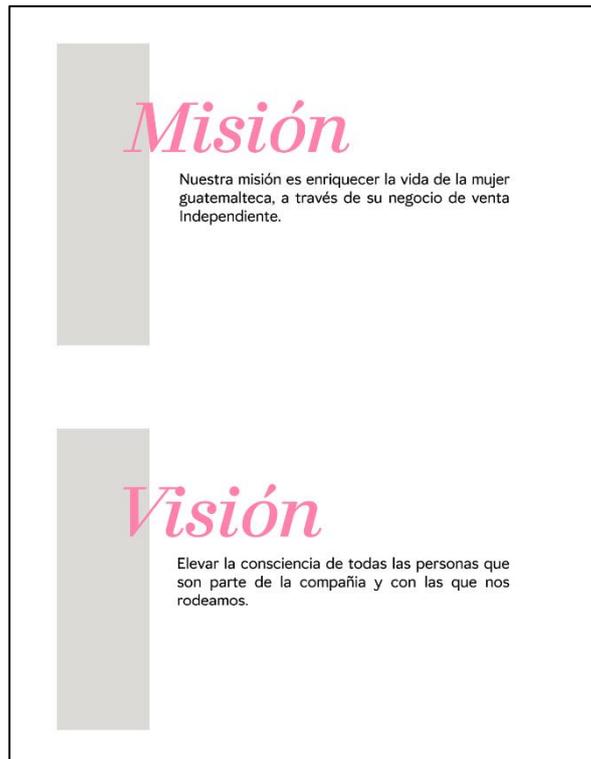
Portada - 2550px por 3300px.



Página 1 - 2550px por 3300px.



Página 2 - 2550px por 3300px.



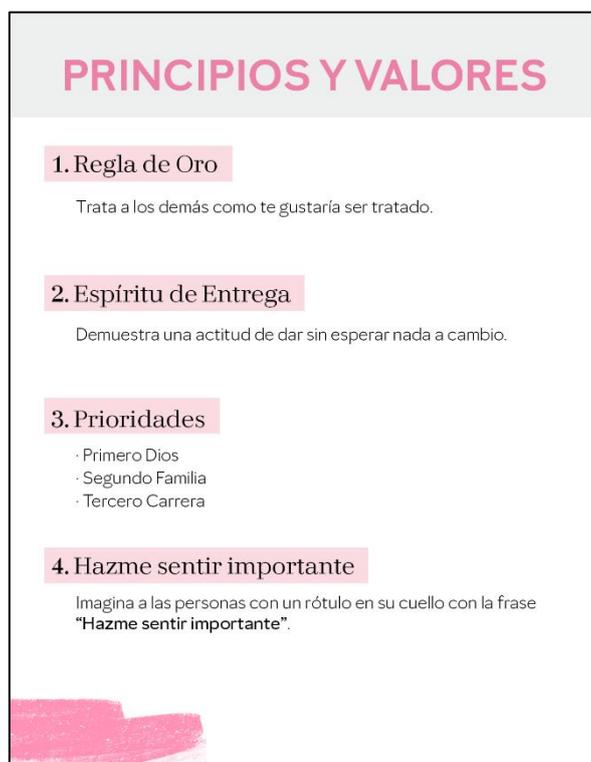
**Misión**

Nuestra misión es enriquecer la vida de la mujer guatemalteca, a través de su negocio de venta independiente.

**Visión**

Elevar la consciencia de todas las personas que son parte de la compañía y con las que nos rodeamos.

Página 3 - 2550px por 3300px.



**PRINCIPIOS Y VALORES**

**1. Regla de Oro**

Trata a los demás como te gustaría ser tratado.

**2. Espíritu de Entrega**

Demuestra una actitud de dar sin esperar nada a cambio.

**3. Prioridades**

- Primero Dios
- Segundo Familia
- Tercero Carrera

**4. Hazme sentir importante**

Imagina a las personas con un rótulo en su cuello con la frase "Hazme sentir importante".

## LA VIDA DE UN ICONO



### Mary Kay Ash

Fundadora de la empresa, sabía que los sueños se pueden hacer realidad, por eso diseñó una empresa que no solo se basa en alcanzar metas personales, si no también, en los sueños de otras mujeres que ella podía ayudar a lograr.

**1963**  
EL 13 DE SEPTIEMBRE, MARY KAY ASH ABRE BEAUTY BY MARY KAY E INICIA CON SU NEGOCIO.

**1999**  
RECONOCIDA EN TEXAS COMO LA MUJER DEL BOSQUE FOR THE TEXAS WOMEN'S CHAMBER OF COMMERCE.

**1969**  
MARY KAY ASH ESTABLECE EL PROGRAMA PROFESOR SOBRE RUEDAS, HACIENDO DE ESTE UN SÍMBOLO DE ESTILO PARA LAS DIRECTORAS.

**2019**  
EL LEGADO DE MARY KAY ASH CONTINUA EMPEÑÁNDOSE VIVIENDO VIDA EN PROFUNDAMENTE. SE PASA DONDE MARY KAY ESTÁ PRESENTY ACTUALMENTE.

## ¿CÓMO GANO DINERO?

### Ventas

Ganancias hasta de un 50% sobre tus ventas.

¡Dando a probar los productos lograrás que tus clientas se enamoren de ellos!

### Iniciación

Comparte con otras personas lo que tú haces

Construye tu grupo

Cuantas más personas inicies más ganancias obtendrás

Recibes un porcentaje de lo que tus inicios vendieron

Crece en la oportunidad Mary Kay



Tu kit de inicio, contiene las herramientas más importantes para poder desarrollarte en la carrera Mary Kay®, por esa razón es muy importante que leas detenidamente el instructivo para poder utilizar este material adecuadamente y así generar ventas.

### TIPS PARA TENER UN COMIENZO FABULOSO DE TU NUEVO NEGOCIO MARY KAY®

1. Práctica frente al espejo. ¡Empodérate!
2. Mantén una actitud positiva. ¡Tu puedes lograrlo todo!
3. Ten una imagen personal impecable. Un cabello bien peinado, un maquillaje lindo y un vestido con el que te sientas fabulosa.
4. Sonríe a donde quiera que vayas.
5. Acércate a tus posibles clientes con un halago sincero. ¡Recuerda el letrero invisible!
6. Conoce los productos para que puedas ofrecerlos con seguridad y confianza.
7. Lleva siempre en tu bolsa productos Mary Kay® para darlos a probar y conseguir nuevas clientas.
8. Utiliza los productos Mary Kay® en tu arreglo personal diariamente. Recuerda tu estas representando la marca Mary Kay®.
9. Porta tu Pin de Consultora Mary Kay® siempre como símbolo de
10. Recuerda que "No eres una vendedora por Catálogo" ¡Eres una Consultora de Belleza Mary Kay®!

### PRIMERA ESCALA EN MI NEGOCIO INDEPENDIENTE

Tu Kit contiene **PRODUCTOS** y **HERRAMIENTAS**, que te servirán para realizar tus fiestas del cuidado de la piel. Estos te ayudarán a que tus clientas se enamoren de la calidad y podrán comprobar los resultados inmediatos de los productos Mary Kay®.

Al ser consultora de Belleza Independiente tu obtienes un porcentaje de descuento sobre el precio de venta al público dependiendo la inversión que realices. Los términos que manejaremos serán:

**PRECIO PÚBLICO**  
Precio de venta sin descuento.



Q180.00

**PRECIO CONSULTORA**  
Precio de venta con descuento según tu inversión.



Q100.00



### SECCIÓN 1 PRODUCTOS DE LÍNEA REGULAR

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad, de sección 1 que puedes incluir en tu pedido, recuerda que cada uno de ellos posee puntos.

Los puntos te servirán para optar a promociones y a los programas Mary Kay®.



**CC CREAM**  
Crema correctora de color con FPS 15 Mary Kay®



**HUMECTANTE**  
Libre de aceite para cutis con tendencia al acné Clearproof®



**LIMPIADORA**  
Crema limpiadora para el área del rostro.



**LABIAL EN GEL**  
Semi-Shine Mary Kay®



**CREMA PARA OJOS**  
Crema de acción renovadora para el contorno de ojos



**CREMA FACIAL**  
Crema facial para el día amplia protección Age Minimize TimeWise 3D

### ¿QUÉ SON LOS PUNTOS?

Los puntos son parte fundamental para tu negocio, ya que con ellos puedes acceder a promociones exclusivas como: Viajes, comisiones y mucho más.

Para empezar a generar puntos, debes comprar productos de sección 1 los cuales tienen una cantidad de puntos específica.

Entre más compres, más puntos generarás y podrás recibir fabulosos beneficios, como los que se muestran a continuación.

Promociones



Joyas



Comisiones



Reconocimientos



Viajes



Página 11 - 2550px por 3300px.

**SECCIÓN 2**  
**PARA HACER DE TU FIESTA MARY KAY®**  
**UNA EXPERIENCIA INOLVIDABLE**

A continuación encontrarás algunos productos, de toda la variedad, de sección 2 que puedes incluir en tu pedido.

Recuerda que estos **NO POSEEN PUNTOS Y TAMPOCO TIENEN DESCUENTO**, pero te ayudarán a darles una experiencia única a tus clientas en tus fiestas Mary Kay® en donde generarás más ventas.



**TOALLAS**  
Paquete de toallas faciales desechables.



**APLICADORES**  
Paquete de aplicadores con esponja.



**BANDEJAS**  
Paquete de bandejas desechables.

Página 12 - 2550px por 3300px.

**GANANDO DINERO CON MARY KAY®**

- 1 VENDE PRODUCTOS**  
ORGANIZA FIESTAS DEL CUIDADO DE LA PIEL, OFRECE LOS PRODUCTOS A TODAS LAS MUJERES Y OBTENDRÁS GANANCIAS DEL 50% DE TODO LO QUE VENDAS.
- 2 DESARROLLA UN EQUIPO**  
COMPÁRTE LA OPORTUNIDAD MARY KAY® A OTRAS MUJERES Y COMIENZA A FORMAR TU PROPIA UNIDAD. TUS NUEVAS INTEGRANTES SERÁN INICIOS. ESTO TE AYUDARÁ A GANAR BONIFICACIONES Y PREMIOS EN BASE A LOS PEDIDOS QUE REALICEN TUS INTEGRANTES DE UNIDAD PERSONAL.
- 3 CRECE EN TU CARRERA MARY KAY®**  
CONVIÉRTETE EN DIRECTORA DE VENTAS INDEPENDIENTE Y GANA BONIFICACIONES EN BASE A TU PRODUCCIÓN DE EQUIPO PERSONAL Y DE UNIDAD.

**PON EN MOVIMIENTO LOS DOS REMOS**  
*de tu negocio*

VENTAS



INICIOS

## INAUGURACIÓN DE TU NEGOCIO

Da a conocer al mundo que iniciaste tu nuevo negocio Mary Kay®, a continuación te damos unos pasos para hacer de tu inauguración un éxito.



### 1

#### *Haz una lista*

Realiza una lista con un mínimo de 25 invitados, puedes tomar en cuenta a familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, de tu congregación o de algún club.



### 2

#### *Invítalas*

Ya que tienes tu lista, empieza a invitarlas de manera personal, con una llamada telefónica o bien por medio de redes sociales como Whatsapp, Twitter, Facebook, Instagram o envía una tarjetita.



### 3

#### *Inauguración*

ANTES:

- Coloca una mesa con productos Mary Kay® de forma súper atractiva.

DURANTE:

- Da la bienvenida.
- Invita a que conozcan la mesa de productos.
- Invítalas a que reserven una fiesta Mary Kay® en donde podrían probar los fabulosos productos de la mesa.
- Agenda tus fiestas Mary Kay® y pídeles que inviten a dos amigas más a las que quieran consentir con estos fabulosos productos.
- Si no están interesados pídeles de 5 a 10 nombres de referidas para poder consentir en una fiesta Mary Kay®.

DESPUÉS:

- Llama a las personas que accedieron a ser parte de una fiesta Mary Kay® y a sus referidas para comenzar y poner en marcha tu negocio.



### 4

#### *Identifica*

Tus invitadas o clientes tienen necesidades y gustos diferentes así que debes identificarlos para saber que productos podrían interesarles. Analiza a tus posibles clientas según:

<b>POR LA EDAD QUE TIENEN</b>	
<b>TIPO DE PIEL</b>	
<b>TIPO DE MAQUILLAJE QUE UTILIZAN</b>	
<b>SUS ACTIVIDADES DIARIAS</b>	
<b>NECESIDADES ESPECIFICAS</b>	



## 5 **Recomienda**

Recuerda probar los productos Mary Kay® para poder compartir con mayor seguridad sus beneficios y te veas con confianza y profesional. Te recomendamos que estudies el material informativo de cada producto dentro de la página web.

### FIESTA DEL CUIDADO DE LA PIEL

Querida consultora, a continuación te brindaremos los pasos de como realizar tu fiesta del cuidado de la Piel a tus clientas, recuerda que para mayor información o consejos de como llevarla a cabo debes ver las otras guías de capacitación, las cuales te servirán para alcanzar tus metas.

#### PREPARACIÓN DE LA FIESTA

30 minutos antes

- 1 Llega 30 Minutos antes de la Fiesta para que te prepares con éxito. Agradécele a tu anfitriona cuánto le agradeces que te abra las puertas de su casa.
- 2 Siéntate unos minutos con ella para repasar los preparativos de la Fiesta. Esto te permitirá renovar su entusiasmo, ofrece maquillarla para estar lista durante la fiesta o prepara con ella el refrigerio.
- 3 Utiliza este tiempo para preparar la mesa de acuerdo al tipo de piel de tus invitadas.
- 4 Agrupa a las invitadas.  
Ejemplo: Con piel normal a reseca en un lado de la mesa y las de piel normal a grasa en el otro. Esto facilitará la distribución de productos y te permitirá reconocer cada tipo de piel durante la fiesta.
- 5 Recuerda que cada quien prepara la mesa de manera distinta, así que no tengas miedo de ser creativa o de hacer lo que funcione mejor para ti.

### BIENVENIDA

2 minutos

Preséntate con tus invitadas y que ellas se presenten, pon mucha atención a sus nombres y recuérdalos ya que esto te dará confianza y ellas estarán más atentas si las llamas por su nombre.

Reconoce a la anfitriona y entrégale un regalito y agradécele.

### TESTIMONIO

3 minutos

Menciona como cambio tu vida desde que iniciaste tu propio negocio independiente Mary Kay® y de los beneficios que tienes al ser dueña de tu tiempo.

**Elementos esenciales:**

- **¿A qué te dedicabas antes?**  
¿Estabas estudiando? ¿Eras ama de casa? ¿Trabajabas independientemente?
- **¿Por qué comenzaste como Consultora de Belleza?**  
Quizás soñabas con iniciar tu propio Negocio...  
Querías poder dedicar más tiempo a tu familia y a la crianza de tus hijos...
- **¿Cómo Mary Kay® cambió tu vida?**  
Nuevas amistades - Comprar una casa nueva/renovar la tuya - Realizar el viaje que soñabas - Pagar la escuela de tus hijos
- **¿Qué es lo que más te gusta de tu Negocio Mary Kay®?**  
Tener tu propio Negocio - Obtener increíbles ganancias - Flexibilidad horaria - Recibir grandes reconocimientos - Disfrutar al compartir la Oportunidad Mary Kay®.

## COMPAÑIA

2 minutos



Mary Kay Ash fue innovadora todo el tiempo. Ella cambió el mundo de los negocios al crear más oportunidades para las mujeres; creó una compañía con base en sus valores y empoderó a las mujeres al darles el control de su propio futuro.

Mary Kay Ash fue una mujer fuera de serie. Como empresaria y filántropa, empezó su negocio en un local con un pequeño escaparate en Dallas, Texas, con cinco productos y un gran sueño; impulsar a las mujeres a transformar sus vidas, y a su vez, ayudar a más mujeres a tener éxito.

Mary Kay Ash empezó poniendo en práctica el imaginarse que todas las personas que conocía llevaban un letrero que decía "Hazme sentir importante", e identificando la noble búsqueda de hacer el bien. Al día de hoy, seguimos honrando la cultura que nuestra fundadora creó transmitiendo este legado extraordinario.

## PIEL

3 minutos

Al comenzar tus fiestas del cuidado de la piel, lleva a cabo la dinámica "Conoce tu tipo de Piel" con la cual las invitadas y tu podrán identificar el tipo de productos que debe probar.

A continuación te enseñaremos el modelo de como debe ir estructurado una rutina en la fiesta del cuidado de la piel, para que esta sea efectiva y lo puedas aplicar a los diferentes sets o productos que tengas.

- **Productos:** Menciona los nombres de los productos
- **Beneficios:** Menciona sus beneficios
- **Ingredientes:** (Para que sirven)
- **Aplicación:** (Importancia de utilizar el dedo índice y anular)
- **Pasos de la rutina**
  - **Prueba los productos:** Habla sobre los productos que probarán tus invitadas, menciona sus beneficios y características de forma individual.
  - **Explica la manera correcta de utilizarlos y la rutina que deben seguir.**
- **Responde a todas sus preguntas.**

## CIERRE Y REFERIDAS

5 minutos

Ve preparando a tus invitadas para el cierre, utiliza este orden si te parece, para lograr vender y conseguir futuras fiestas del Cuidado de la Piel.

### THE LOOK

Entrega a cada una de las participantes el folleto The Look, para que lo revisen.



### VENDE TUS SETS

Menciona el precio individual y de set, del producto que has utilizado en esta fiesta Mary Kay.

### REFERIDAS

Realiza una dinámica para conseguir referidas: quien te llene de primero la boleta de referidas o quien te entregue el mayor número de referidas, puede ganar un premio.



## CIERRE INDIVIDUAL

5 minutos

Ve preparando a tus invitadas para el cierre, utiliza este orden si te parece, para lograr vender y conseguir futuras fiestas del Cuidado de la Piel.

- Acércate a cada una de las invitadas para platicar sobre los productos y ver el interés que has despertado en ella.
- Apóyate en su perfil del cliente, para asesorarla de la mejor manera con todos los beneficios que traen los productos Mary Kay® y motivarla a que adquiera los mismos.
- Realiza el cierre de la venta y al entregarle el producto, incluye tu información de contacto directo, tales como tu tarjeta de presentación, muestras de diferentes productos, pregúntale si le gustaría ser anfitriona y obtener descuentos.

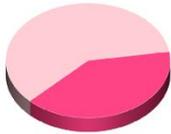
## CONTROLA TUS FINANZAS



En toda empresa, cada uno de los que la conforman tienen un sueldo asignado. Recuerda que este es tu **Negocio Mary Kay®**. Tu eres tu jefe y de ti depende su éxito.

Con Mary Kay® puedes alcanzar tus sueños, pero es necesario de una **buena administración** para el éxito de tu negocio. Si bien tu ganas el **50%** de lo que inviertes, en Mary Kay® mientras más inviertes más ganas y más cerca estás de hacer de tus sueños realidad.

Conoce la fórmula para mantener un **crecimiento constante** dentro de tu negocio, gozando de los beneficios de **ser tu propia jefa**.



- **Sueldo = 40%**  
El 40% lo vamos a representar como el sueldo que nos pagaremos.  
Es importante preguntarnos si somos una jefa "tacaña" o nos damos aumento cada mes.
- **Reinversión = 60%**  
Así como un supermercado necesita tener siempre productos que ofrecer, tu al tener tu propio negocio necesitas tener siempre productos Mary Kay®.

Es por eso que para asegurar el éxito de tu negocio es importante que reinviertas parte de tus ganancias. Por esa razón la reinversión será la gasolina que te hará llegar al destino de hacer tus sueños realidad.

**"Como todo negocio para que siga creciendo e incluso existiendo necesita de un constante flujo de dinero."**

Es probable que te sea difícil al inicio ya que esto requiere de mucha disciplina, pero sabemos que ¡tu puedes! y que al dominarlo crecerás de manera increíble y veras como tu negocio Mary Kay® cambia tu vida y la de tu familia.



*“Si crees  
que puedes,  
PUEDES”*

 *Inversiones Masdel S.A.*  
Distribuidor Exclusivo Autorizado de Mary Kay

## **Capítulo X: Producción, reproducción y distribución**

## Capítulo X: Producción, reproducción y distribución

En este capítulo se especifican los requerimientos del plan de producción, reproducción y la distribución del manual digital para capacitar a las nuevas consultoras de belleza independiente de la empresa Inversiones Masdel S.A.

A continuación se presentará un presupuesto en el cual se detallan los elementos utilizados para crear el manual digital.

**10.1 Plan de costos de elaboración.** Se registro el plan de costos de elaboración y el tiempo del proceso creativo y las técnicas utilizadas, incluyendo conceptualización, bocetaje, diagramación y el resumen de la información otorgada por la empresa Inversiones Masdel S.A.

<b>Costo de elaboración</b>	
Total de semanas laboradas	6 Semanas
Total de días laborados	30 días (5 días a la semana)
Total de horas laboradas	90 horas al día (3 horas al día)
Total de horas laboradas 90 * Q25.00 cada hora.	
<b>Total: Q2,250.00</b>	

**10.2 Plan de costos de producción.** La labor realizada dentro del plan de costos de producción de los artes finales y la propuesta gráfica final del material digital.

<b>Costo de producción</b>	
Total de semanas laboradas	2 Semanas
Total de días laborados	10 días (5 días a la semana)
Total de horas laboradas	40 horas al día (4 horas al día)
Total de horas laboradas 40 * Q25.00 cada hora.	
<b>Total: Q1,000.00</b>	

**10.3 Plan de costos de reproducción.** Se cotizó en 3 empresas diferentes una memoria usb para compartir el trabajo a la empresa Inversiones Masdel S.A. con el fin de obtener el mejor precio posible.

<b>Costo de reproducción</b>	
Total de Costo de reproducción	Q75.00

**10.4 Plan de costos de distribución.** La distribución del manual digital para capacitar a las nuevas consultoras de belleza independiente no tendrá costo alguno, ya que será de uso para todas las consultoras que ingresen a la empresa desde cualquier ordenador o dispositivo móvil.

**10.5 Margen de utilidad.** El margen de utilidad sobre los costos fijos de diseño del material digital para capacitar a las nuevas consultoras de belleza independiente será del 20%.

<b>Margen de utilidad</b>	
Subtotal	Q3,325.00
Total margen de utilidad del 20%	Q665.00

**10.6 IVA.** Se coloca el monto del Impuesto Sobre la Renta que es del 12% del plan de costos de elaboración, producción y reproducción.

<b>IVA</b>	
Subtotal	Q3,990.00
Impuesto al Valor Agregado	Q478.80

**10.7 Cuadro con resumen general de costos.** A continuación se encuentra un listado con todos los costos de elaboración, producción, reproducción, distribución, margen de utilidad e Iva.

<b>Detalle</b>	<b>Costo</b>
Plan de costos de elaboración	Q2,250.00
Plan de costos de producción	Q1,000.00
Plan de costos de reproducción	Q75.00
Plan de costos de distribución	Q0.00
Subtotal	Q3,325.00
Margen de utilidad 20%	Q665.00
Subtotal	Q3,990.00
IVA	Q478.80
<b>Gran Total</b>	<b>Q4,468.80</b>

## **Capítulo XI: Conclusiones y recomendaciones**

## **Capítulo XI: Conclusiones y recomendaciones**

### **11.1 Conclusiones**

En conclusión, se puede afirmar que sí fue posible diseñar un manual digital para informar sobre el modelo de negocio a las consultoras de belleza independiente que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A.

Se investigaron términos, conceptos, teorías y tendencias de diseño relacionados con el desarrollo del manual a través de fuentes bibliográficas que ayudaron en el proceso de diseño y que respaldan científicamente la propuesta de diseño aplicada al manual para capacitar a las nuevas consultoras.

Se recopiló información de estrategias de venta, modelo de negocio e información de productos a través de los manuales con los que la empresa cuenta, con lo cual se hizo un resumen y una integración de manera digital y mucho más visual, que facilitó la comprensión de las nuevas consultoras de belleza.

En cuanto a la ilustración, se utilizaron técnicas minimalistas de diferentes personajes que acompañan la guía y que reflejan la imagen de lo que deben ser las consultoras, siendo así una guía con más imágenes visuales.

Adicionalmente se puede observar la diagramación de elementos gráficos para capacitar a las nuevas consultoras a través de programas de diseño, lo cual ayudó a persuadir y volver más amena la lectura.

## **11.2 Recomendaciones**

Incentivar a las consultoras de venta independientes a descargar el manual digital, para que lo tengan en sus dispositivos y hagan uso constante de él.

Motivar a las consultoras de venta independientes a compartir el material digital a sus nuevas integrantes de unidad, por medio de redes sociales, correo o Whatsapp, para que todas las nuevas consultoras tengan este material al ingresar a la empresa.

Se recomienda que el diseño del manual se mantenga durante 5 años y se contrate al comunicador diseñador para realizar cualquier cambio necesario.

## **Capítulo XII: Conocimiento general**

## Capítulo XII: Conocimiento general

A continuación se muestra por medio de una infografía los conocimientos adquiridos en la Licenciatura en comunicación y diseño gráfico, los cuales fueron importantes para el diseño del manual digital para capacitar a las nuevas consultoras de belleza independientes de la empresa Inversiones Masdel S.A.

### 12.1 Demostración de Conocimiento



## **Capítulo XIII: Referencias**

## **Capítulo XIII: Referencias**

A continuación se presenta un listado en orden alfabético de las fuentes consultadas para la elaboración del marco de referencia y el marco teórico de este proyecto.

### **13.1 Referencias libros**

#### **A**

Acerto. (2014). Diseño gráfico publicitario. España: Grupo Planeta España.

#### **H**

Hernández Andrade, J. F. (2016). Métodos y técnicas de investigación social. Guatemala: SERPRO.

Herrera Rivas, C. y López Parejo, A. (2008). Introducción al diseño. España: vértice.

#### **M**

Méndez Ramírez, O. (2010). La investigación científica. San José, Costa Rica: Juritexto.

Muñoz, B. (2005). Cultura y comunicación, introducción a las culturas contemporáneas. España: Omagraf.

#### **N**

Núñez Noda, F. (2005). Guía de comunicación digital, hacia la autonomía en la distribución de mensaje en bits. Venezuela: MINIPRES.

#### **P**

Pineda de Guevara, C. R. (2006). Algunos elementos de normativa y de gramática de usos. Guatemala: ECO.

## **R**

Ricupero, S. (2007). Diseño gráfico en el aula, guía de trabajos prácticos. Argentina:

NOBUKO.

Rodríguez moreno, C. (2009). El diseño gráfico en materiales didácticos. Bélgica: Caos.

## **V**

Velásquez Rodríguez, C. A. (2010). Comunicación lingüística. Guatemala: ECO.

## **X**

Xambó Sedó, Anna. (2004). Manual imprescindible de herramientas de diseño digital.

España: Anaya Multimedia.

## 13.2 Referencias en Páginas Web

### A

Atehortúa Hurtado, Federico. (2005). Gestión y auditoria de la calidad para organizaciones públicas. ISBN 958-655-903-3. Recuperado de [https://books.google.com.gt/books?id=EaDovpo6HF4C&printsec=frontcover&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.gt/books?id=EaDovpo6HF4C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

### B

- Bembibre, C. (2009). Definición de maquillaje. Recuperado <https://www.definicionabc.com/general/maquillaje.php> Referencia: <https://todosobrecomunicacion.com/>

### C

- José Davila. Recuperado de <https://todosobrecomunicacion.com/>

### D

De la Parra, E. y Madero, M. (2003). Estrategias de ventas y negociación, con técnicas de programación y neurolingüística (PNL) y tecnología colinde. ISBN 968-38-1139-6. Recuperado de <https://www.econbiz.de/Record/estrategias-de-ventas-y-negociaci%C3%B3n-con-t%C3%A9cnicas-de-programaci%C3%B3n-neuroling%C3%BC%C3%ADstica-pnl-y-tecnolog%C3%ADa-colinde-parra-paz-eric/10004714259>

### F

Fernández-Ríos, M. y Sánchez, J. (1997). Eficacia organizacional, concepto, desarrollo evaluación. Recuperado de [https://books.google.com.gt/books?id=d3z\\_i6znsFUC&pg=PA4&dq=definicion%20de%20organizacion&hl=es&pg=PR5#v=onepage&q=definicion%20de%20organizacion&f=false](https://books.google.com.gt/books?id=d3z_i6znsFUC&pg=PA4&dq=definicion%20de%20organizacion&hl=es&pg=PR5#v=onepage&q=definicion%20de%20organizacion&f=false)

## G

Gil Estallo, M. y Giner de la Fuente, F. (2007). Cómo crear y hacer funcionar una empresa,

conceptos e instrumentos. Recuperado de <https://books.google.com.gt/books?id=4O2e7>

DjTQL4C&lpg=PA27&dq=definicion%20de%20empresa&hl=es&pg=PA5#v=onepage&

q=definicion%20de%20empresa&f=false

## L

León Tovar, S. y González García, Hugo. (2018). Sociedades mercantiles e introducción al

derecho mercantil. ISBN 978 151 296 906 1 Recuperado de <https://www.amazon.es/>

[SOCIEDADES-MERCANTILES-INTRODUCCI%C3%93N-DERECHO-MERCANTIL-](https://www.amazon.es/SOCIEDADES-MERCANTILES-INTRODUCCI%C3%93N-DERECHO-MERCANTIL-)

[ebook/dp/B07YYLX4WM](https://www.amazon.es/ebook/dp/B07YYLX4WM)

Llamas, J. (2004). Estructura científica de la venta, técnicas profesionales de ventas. ISBN

968-18-4742-3 Recuperado de [https://books.google.com.gt/books/about/Estructura\\_cient%C](https://books.google.com.gt/books/about/Estructura_cient%C)

[3%ADfica\\_de\\_la\\_venta.html?hl=es&id=gzx5nhwgPewC&redir\\_esc=y](https://books.google.com.gt/books/about/Estructura_cient%C3%ADfica_de_la_venta.html?hl=es&id=gzx5nhwgPewC&redir_esc=y)

- López, J. (2018). Inversión, definición, qué es y concepto. Recuperado de

<https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>

## M

- Méndez, D. (4 de octubre de 2019). Definición de distribuidor. Recuperado de

<https://www.economiasimple.net/glosario/distribuidor>

## P

- Pérez Porto, J. y Merino, M. (2010). Definición de cosméticos. Recuperado de <https://definicion.de/cosmeticos/>
- Pérez Porto, J. y Merino, M. (2016). Definición de catálogo. Recuperado de <https://definicion.de/catalogo/>

## S

Schnarch Kirberg, A. (2014). Emprendimiento exitoso, cómo mejorar su proceso y gestión.

ISBN 978-958-771-155-4

- Sillero, M. (29 de julio de 2013). Que es ser consultor o consultora. Recuperado de <http://www.sillero.co/que-es-ser-un-un-consultor-o-consultora/>

## **Capítulo XIV: Anexos**



# BRIEF

## DATOS DEL CLIENTE (EMPRESA)

Misión: Nuestra misión es enriquecer la vida de la mujer guatemalteca , a través de su negocio de  
belleza independiente.

Visión: Elevar la conciencia de todas las personas que son parte de la compañía y con las  
que nos rodeamos.

Delimitación geográfica: Inversiones Masdel distribuye sus productos en el pais de Guatemala.

Grupo objetivo: Inversiones Masdel distribuye sus productos en el pais de Guatemala.

Principal beneficio al grupo objetivo: Mujeres de 18 a 60 años.

Competencia: Oriflame, ésika, L´ebel, Avon

Posicionamiento: Ser la opción de regalo número 1 en Guatemala

Factores de diferenciación: Inversiones Masdel ofrece productos de belleza y a la vez, productos  
especiales para cuidar tu piel y eliminar las arrugas.

Objetivo de mercadeo: Conseguir que hombres y mujeres adquieran y se beneficien de los productos  
que inversiones Masdel ofrece, asi como la oportunidad de inicar su propio negocio.

Objetivo de comunicación: Dar a conocer los beneficios de los productos y de la oportunidad  
de iniciar su propio negocio.

Mensajes claves a comunicar: Con Mary Kay® si es posible alcanzar los sueños.

Estrategia de comunicación: Posicionar a Mary Kay® como la marca número 1 en el cuidado de la piel.

Reto del diseño y trascendencia: Diseñar un manual digital para que las consultoras que se les  
dificulte viajar a la capital, puedan capacitarse desde la comodidad de su hogar.

# BRIEF

Materiales a realizar: Diseño de manual digital para capacitar a las nuevas Consultoras de Belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2019

Presupuesto: Q5,000.00

## DATOS DEL LOGOTIPO

Colores: El logotipo se maneja en color Negro y Blanco.

Tipografía: Mary Kay Sans y Mary Kay Sans Serif

Forma: Logotipo de letras Mary Kay®

## LOGOTIPO

MARY KAY®

Fecha: 18 de Junio de 2,019

## 14.2 Tabla de niveles de socioeconómicos

CARACTERÍSTICAS	NIVEL A	NIVEL B	NIVEL C1	NIVEL C2	NIVEL C3	NIVEL D1	NIVEL D2	NIVEL E
Ingresos	+ de Q100,000.00	Q81,200.00	Q25,600.00	Q17,500.00	Q11,900.00	Q7,200.00	Q3,400.00	- de Q1,00.00
Educación padres	Superior, Licenciatura, Maestría, Doctorado	Superior, Licenciatura, Maestría, Doctorado	Superior, Licenciatura	Superior, Licenciatura	Licenciatura	Media completa	Primaria completa	Sin estudios
Educación hijos	Hijos menores colegios privados caros, mayores en U del extranjero	Hijos menores colegios privados caros, mayores en U local, post grado extranjero	Hijos menores colegios privados, mayores en U privadas y post grado extranjero con beca	Hijos menores colegios privados, mayores en U privadas o estatal	Hijos menores escuelas, mayores en U estatal	Hijos en escuela	Hijos en escuela	Sin estudios
Desempeño	Propietario, Director Profesional exitoso	Empresario, Ejecutivos de alto nivel, Profesional, Comerciantes	Ejecutivo medio, comerciante, vendedor	Ejecutivo, comerciante, vendedor, dependiente	Comerciante, vendedor, dependiente	Obrero, dependiente	Obrero, dependiente	Dependiente o sujeto de caridad
Vivienda	Casa/departamento de lujo, en propiedad, 5-6 recámaras, 4 a 6 baños, 3-4 salas, pantry, alacena, estudios, área de servicio separada, garage para 5-6 vehículos	Casa/departamento de lujo, en propiedad, financiado, 3-4 recámaras, 2-3 baños, 2 salas, pantry, alacena, 1 estudio, área de servicio separada, garage para 2-4 vehículos	Casa/departamento, rentado o financiado, 2-3 recámaras, 2-3 baños, 1 sala, estudio, área de servicio, garage para 2 vehículos	Casa/departamento, rentado o financiado, 1-2 recámaras, 1-2 baños, sala, garage para 2 vehículos	Casa/departamento, rentado o financiado, 1-2 recámaras, 1-2 baños, sala	Casa/departamento, rentado o financiado, 1-2 recámaras, 1 baño, sala	Casa/cuarto rentado, 1-2 recámaras, 1 baño, sala-comedor	Casa improvisada o sin hogar
Otras propiedades	Finca, casas de descanso en lagos, mar, Antigua, con comodidades	Sitios/terrenos condominios cerca de costas	Sitios/terrenos interior por herencias					
Personal de servicio	Personal de planta, en el hogar, limpieza, cocina, jardín, seguridad y chofer	1-2 personas de tiempo completo, chofer	Por día	Por día, eventual	Eventual			
Servicios financieros	3-4 ctas Q monetarios y ahorro, Plazo fijo, TC intl, Seguros y ctas en US\$	2-3 ctas Q monetarios y ahorro, Plazo fijo, TC intl, Seguros y ctas en US\$	1-2 ctas Q monetarios y ahorro, Plazo fijo, 1-2 TC intl, Seguro colectivo salud	1 cta Q monetarios y ahorro, 1 TC local	1 cta Q ahorro, TC local	cta Q ahorro		
Poseiones	Autos del año, asegurados contra todo riesgo, 4x4, Van, Lancha, moto acuática, moto, helicóptero-avión-avioneta	Autos de 2-3 años, asegurados contra todo riesgo, 4x4, Van, moto	Autos compactos de 3-5 años, asegurados por Financiera	Auto compacto de 4-5 años, sin seguro	Auto compacto de 8-10 años, sin seguro	moto, por trabajo		
Bienes de comodidad	3 tel mínimo, cel cada miembro de la familia, Tv satelital, internet de alta velocidad, 2 o + equipos de audio, 3-5 TV, maquinas de lavar y secar platos, ropa, computadoras/miembro, seguridad domiciliar, todos los electrodomésticos. Todos los servicios de Internet.	2 tel mínimo, cel cada miembro de la familia, TV satelital, internet de alta velocidad, 2 equipos de audio, 3 TV, maquinas de lavar y secar platos ropa, computadora, internet porton eléctrico y todos los electrodomésticos. Todos los servicios de Internet.	1 teléfono, 1-2 celulares, cable, internet, equipo de audio, más de 2 TV, maquina de lavar ropa, computadora/miembro electrodomésticos básicos.	1 teléfono fijo, mínimo, 1-2 cel, cable, radio, 2 TV, electrodomésticos básicos	1 teléfono fijo, celular cada miembro mayor, cable, equipo de audio, TV, electrodomésticos básicos	1 cel, cable, radio, TV, electrodomésticos básicos	1 cel, radio, TV, estufa	Radio, cocina de leña.
Diversión	Clubes privados, vacaciones en el exterior.	Clubes privados, vacaciones en el interior o exterior	Cine, CC, parques temáticos locales.	Cine, CC, parques temáticos locales.	Cine eventual, CC, parques, estadio	CC, parques, estadio	Parques	

Tabla de Niveles Socio Económicos 2015/Multivex

## 14.3 Cotizaciones

**Office DEPOT.**  
com.gt

Cliente: Kevin Roldan  
Dirección: Ciudad  
  
Teléfono: 5779-9043  
Email: kroidan994@gmail.com  
NIT:



Descripción

Importe

Memoria USB 3.0 KINGSTON

Q79.99

**Total**

**Q79.99**

### DATOS DEL PRODUCTO

MEMORIA USB 3.0 KINGSTON 32GBZ

ITEM#:	23081
MARCA:	KINGSTON
MEDIDA:	BLISTER 1PZA
MODELO:	DT100G3/32GB
CAPACIDAD:	32 GBZ



Cliente: Kevin Roldan  
 Dirección: Ciudad  
 Teléfono: 5779-9043  
 Email: kroidan994@gmail.com  
 NIT:

Artículo	Descripción	Total
Código: 740617255690	MEMORIA USB KINGSTON DE 32GB, DT50	Q75.00
<b>Total QTZ</b>		<b>Q75.00</b>

### Descripción detallada

Modelo	DTM7/64GB
Peso (kg)	0.02
Color	Plata
Condición del producto	Nuevo
Detalle condición física del producto	El producto nuevo de fabrica
Capacidad	64GB
Qué hay en la caja	
Memoria usb y blister empaque del producto	



**INGENIERIA Y REPRESENTACIONES, S.A.**  
11 Avenida 12-91, Zona 2, Ciudad Nueva, Ciudad de Guatemala, Guatemala  
PBX.: +(502) 2222-8000 Ventas: 2222-8022  
e-mail: ventas@inresa.gt www.inresa.gt  inresa

**Cliente:** Kevin Roldán  
**Dirección:** Ciudad  
**Telefono:** 5779-9043  
**email:** kevin.roldan@masdel.com  
**N.I.T.:** L06240 **Codigo.:** L06240

**Presupuesto No. 53228 - 2019**

**Guatemala,** 25 de octubre de 2019 1 / 1  
**Condiciones de Pago** CONTADO - EFECTIVO  
**Tiempo de Entrega** A Convenir  
**Contacto**  
**Atendido Por:** Diana Cabrera Tesaguic  
**Celular:** 42102002 **Correo:** d.cabrera@inresa.gt

**VALIDEZ DE LA OFERTA** 10 días

REGIMEN ISR: SUJETO A PAGOS TRIMESTRALES NIT 510009-7

ARTICULO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
NANG-CN-0578-2C	MEMORIA KINGSTON 32G	1	Q84.00	Q84.00
NANG-CN-0578-3C	MEMORIA SANDISK 32G	1	Q75.00	Q75.00

**TOTAL INCLUYE IVA QTZ Q159.00**

## 14.4 Encuestas

### 14.4.1 Encuesta a Grupo objetivo, Clientes y Profesionales.



**Galileo**  
UNIVERSIDAD  
La Revolución en la Educación

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN  
(FACOM)  
LICENCIATURA EN COMUNICACIÓN Y DISEÑO  
PROYECTO DE TESIS

Género: Femenino  Masculino  Edad:

Nombre:

Profesión:

Puesto:

Años de Experiencia en el Mercado:

Perfil:  Experto  Cliente  Grupo Objetivo

#### Encuesta de Validación de Proyecto

Diseño de manual digital para capacitar a las nuevas Consultoras de Belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A. Guatemala, Guatemala 2019

#### Antecedentes:

Inversiones Masdel es una empresa destinada a enriquecer la vida de la mujer guatemalteca, siendo este un distribuidor exclusivo autorizado de Mary Kay en Guatemala, esta empresa se encarga de distribuir productos del cuidado de la piel y cosméticos para ser vendidos por mujeres que deseen emprender su propio negocio.

En conjunto con el cliente, se determinó que la empresa Inversiones Masdel S.A. no cuenta con un manual digital que capacite a las nuevas consultoras de belleza que se integran dentro de la carrera Mary Kay, por lo que no tienen la información necesaria del modelo de negocio, los productos, las estrategias de ventas, los beneficios que pueden adquirir en el proceso y su crecimiento en el mercado guatemalteco.

Por esta razón se desarrolló un manual digital para capacitar a las consultoras de belleza de nuevo ingreso a la empresa Masdel, S.A.

#### Instrucciones:

Con base a la información anterior, observe la propuesta de la guía impresa y según su criterio profesional conteste las siguientes preguntas de validación, colocando una "X" en los espacios designados.

**Parte Objetiva**

1. ¿Considera usted necesario el Diseño de manual digital para capacitar a las nuevas Consultoras de Belleza que ingresan a la empresa Inversiones Masdel S.A.?  
SI  NO
2. ¿Considera usted que es importante recopilar información de estrategias de venta e información de los diferentes productos para que sea resumido e integrado de una manera más digital y visual?  
SI  NO
3. ¿Considera usted que es necesario Investigar términos, conceptos, teorías y tendencias de diseño para hacer del manual de fácil entendimiento, simple y gráfico?  
SI  NO
4. ¿Considera necesario el uso de elementos gráficos y dibujos minimalistas para formar parte de la composición del manual e identificarse con las consultoras?  
SI  NO

**Parte Semiológica**

5. ¿Considera el diseño del Manual digital para capacitar a las nuevas consultoras, visualmente atractivo?  
Mucho  Poco  Nada
6. ¿Considera que los colores utilizados en el manual son?  
Llamativos  Poco Llamativos  Nada Llamativos
7. ¿Considera que el utilizar un fondo blanco en el manual, hace que este sea?  
Muy legible  Poco legible  Nada legible
8. ¿Considera usted que la tipografía utilizada en el cuerpo del Manual es?  
Muy legible  Poco legible  Nada legible

**Parte Operativa:**

9. Considera que la orientación vertical del material digital del plan estratégico es:  
Muy conveniente  Poco conveniente  Nada conveniente
10. Considera que la información del material digital del plan estratégico es:  
Muy indicado  Poco indicado  Nada indicado
11. ¿Considera que la diagramación del Manual digital es ordenada y tiene equilibrio visual para lograr resaltar la información?  
Mucho  Poco  Nada

Se agradece la atención y el tiempo brindado para responder a cada una de las preguntas de la encuesta. Si tiene alguna observación, comentario o sugerencia lo puede hacer en el siguiente espacio:

---

---

---

---

---

Gracias por responder a la encuesta presentada, su opinión es muy importante para la realización del Manual digital para capacitar a las consultoras de belleza, sus respuestas serán tomada en cuenta para los cambios de dicho proyecto.]

#### 14.4.2 Validación a Cliente



Licda. Sonia de Lourdes – Gerente General Inversiones Masdel S.A.

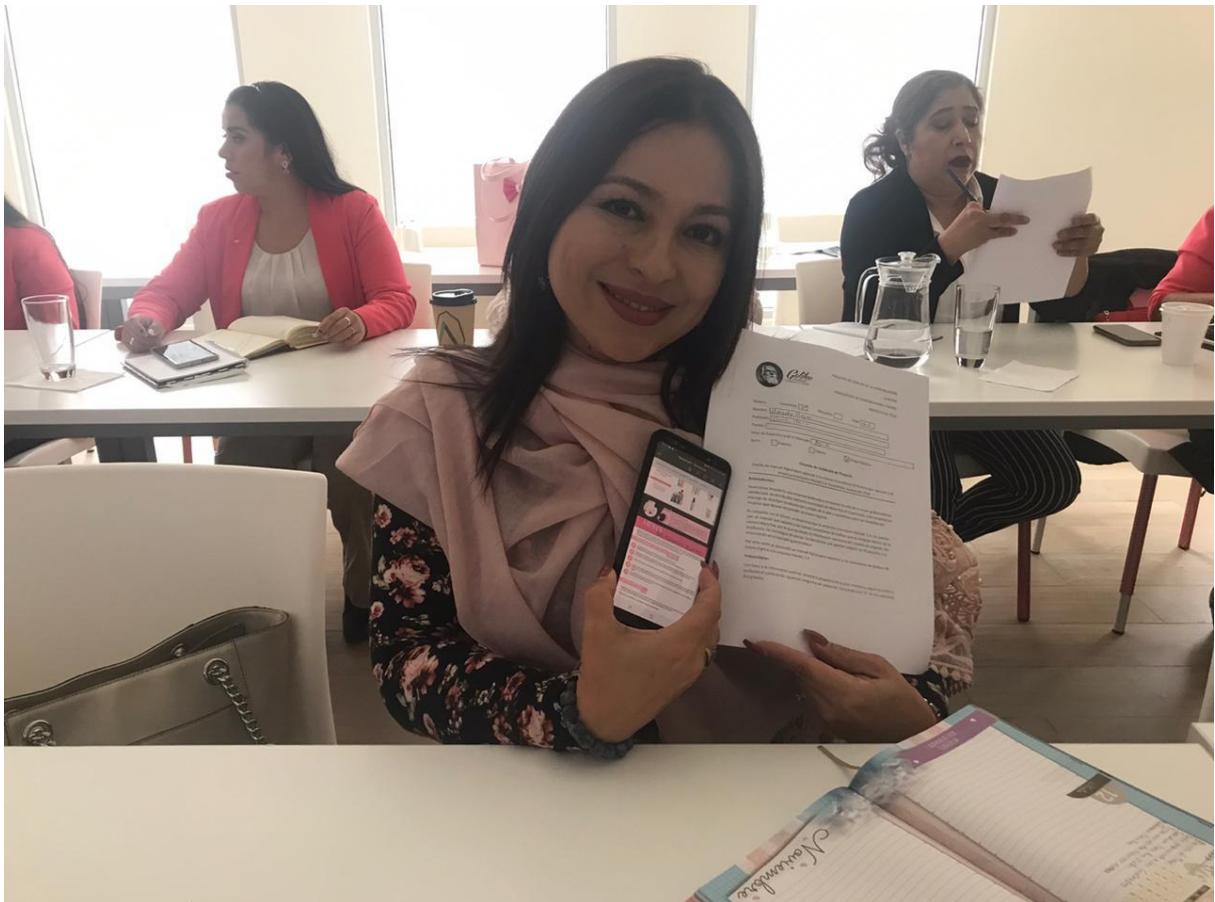
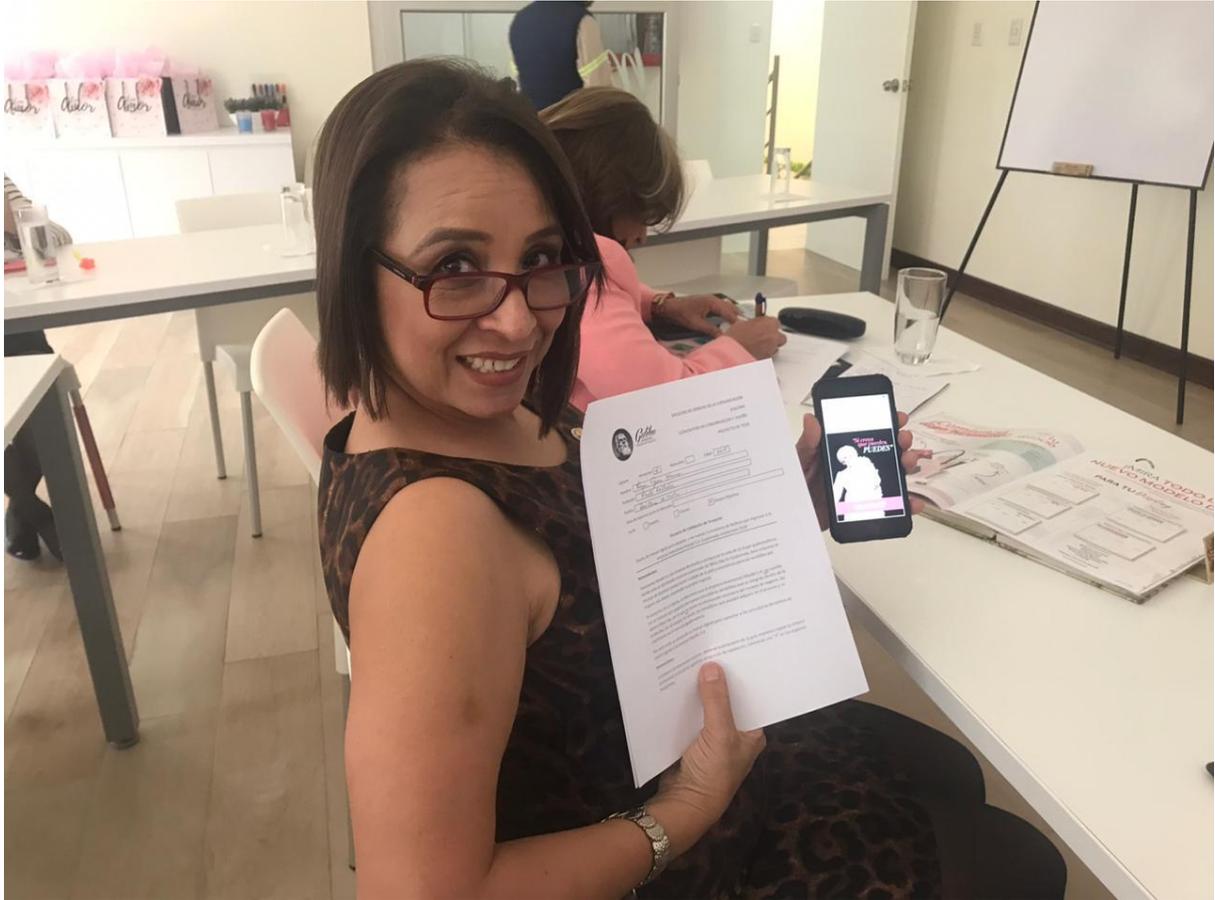


Licda. Ingrid Ardiano – Gerente de Recursos Humanos Inversiones Masdel S.A.

#### 14.4.3 Cliente

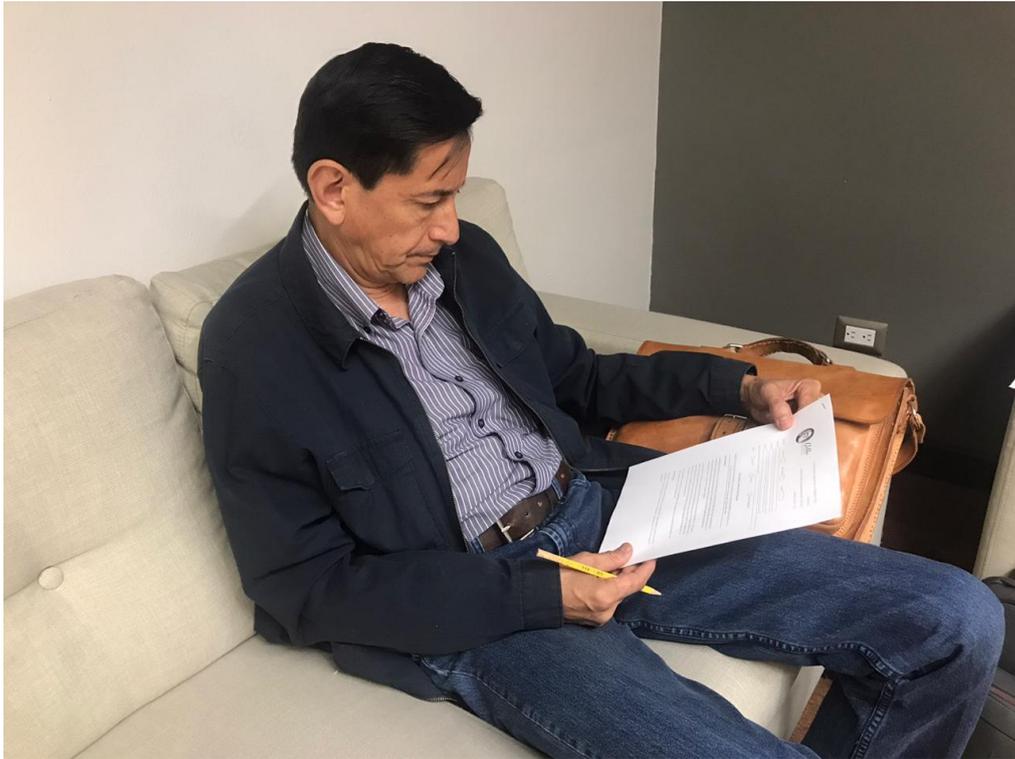








#### 14.4.4 Expertos



Lic. Carlos Enrique Franco



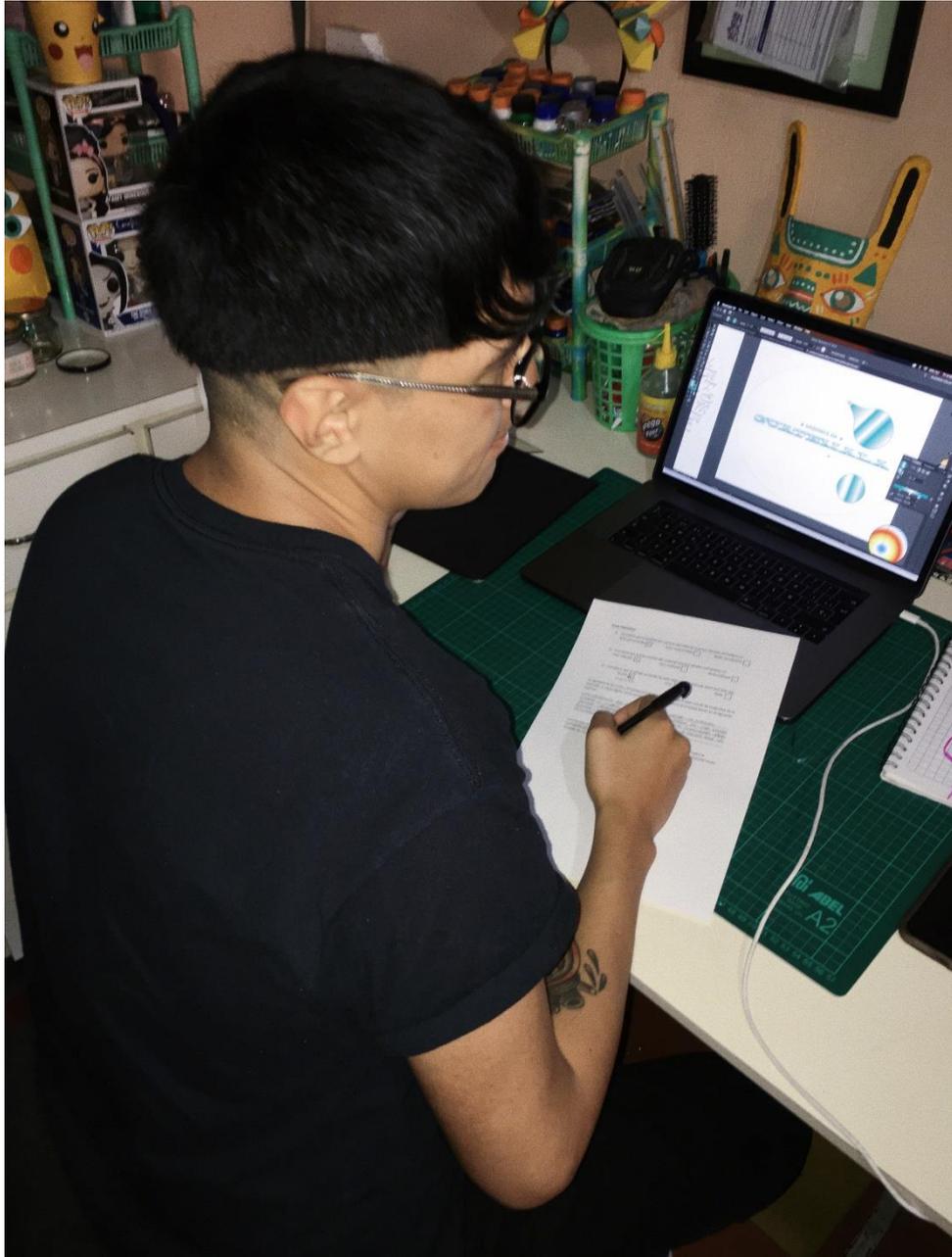
Lic. Carlos A. Jiménez



Licda. Melissa Pineda Rosales



Licda. Lourdes Donis



Ilustrador Bryndon Díaz