



Como lucrar *R\$ 12 mil* por mês vendendo Mary Kay

Uma aula inteira destrinchada: a conta que transforma um sonho em meta diária, o ciclo que constrói estoque do zero, e as ferramentas de baixo custo que fazem a venda acontecer todo dia — não só quando a cliente lembra de você.

QUEM ENSINOU

Aclázia Fragoso — Diretora Sênior
Top 2 BR em inícios pessoais

QUEM CONDUZIU

Ariana Lima — Diretora Nacional

DURAÇÃO

1h17 · gravada em 04/08/2026

O MAPA DA AULA

Cinco ideias sustentam tudo o que ela falou

A aula parece uma sequência de dicas soltas. Não é. Tudo que ela mostrou — do banner de madrinhas ao caderno de anotação — serve a um destes cinco pilares. Se você guardar só o mapa, já leva o essencial.

A conta

Meta de lucro vira meta de venda, que vira meta do dia, que vira número de pessoas. Sem essa conta, "vender mais" é só vontade.

"Você sabe quanto precisa vender este mês?"

O giro

Começar sem cartão e sem estoque: vender 100% do que chega e reinvestir tudo, até a caixa crescer sozinha até a faixa de 40%.

"Recebia, vendia, fazia outro pedido."

A vitrine

Produto solto não vende. Kit montado, embalado, com placa de preço grande — e nunca falar o valor cheio primeiro.

"Mente confusa não compra."

As portas

Mais de 52 formas de vender. Ela usa as baratas: madrinhas, revista com QR, bolsa 48 horas, amostra caseira, brinde com bilhete.

"É na rua que acontece tudo."

O dinheiro

Separar na hora que entra: parte volta pra Mary Kay, parte cobre o custo de trabalhar, parte é lucro. Tudo anotado no caderno.

"Se você não tem disciplina, já faz o Pix."

A oportunidade

Convidar não faz perder cliente — faz ganhar parceira. Ela fez 19 inícios no mês passado partindo de uma lista de quem já disse não.

"Eu tava sendo egoísta de não oferecer."

PILAR 1 · A CONTA

De onde saem os R\$ 12 mil

Este é o coração da aula. Ela não começou perguntando quanto queria vender — começou perguntando quanto **precisa** viver. O resto é divisão.

O custo de vida dela hoje é de **R\$ 12.491 por mês** — e repare que ela sabe esse número na unidade, não "uns doze mil". Como o lucro na venda presencial é de **40%** do que ela fatura, a conta se inverte sozinha: para *sobrar* R\$ 12.491, é preciso *vender* R\$ 31.277,50. É essa a meta que está escrita no caderno dela, com centavos.

Quanto preciso pra viver

aluguel, luz, internet, compra do mês, transporte

R\$ 12.491

Então quanto preciso vender

porque o lucro é 40% do faturamento

R\$ 31.277,50

÷ 0,40

Quanto por dia

considerando 26 dias de trabalho no mês

R\$ 1.203

Quantas pessoas por dia

atendendo 7 clientes, cada uma leva R\$ 167

7 × 167

Ou, traduzindo em produto

15 bases TimeWise 3D por dia (R\$ 82,90 cada)

15 bases

Por que ela traduz em produto? Porque "vender R\$ 31 mil" paralisa, e "vender 15 bases hoje" não. É o mesmo número dito de um jeito que cabe no dia. E funciona pra qualquer meta — basta dividir:

5 bases

por dia = **R\$ 12.435** vendidos no mês
→ **R\$ 4.974 de lucro**

10 bases

por dia = **R\$ 24.870** vendidos no mês
→ **R\$ 9.948 de lucro**

15 bases

por dia = **R\$ 37.305** vendidos no mês
→ **R\$ 14.922 de lucro**

Cinco bases por dia são R\$ 5 mil. R\$ 5 mil já muda sua vida.

ACLÍZIA FRAGOSO · 1:16:24

A régua oficial: quanto maior o pedido, maior a sua margem

Os 40% não são automáticos — eles dependem do tamanho do pedido que você faz. Esta é a tabela vigente em agosto de 2026, direto da Pink Magazine:

25%	INVESTE 397,50 – 712,49	RECEBE 530 – 949,99	LUCRA 132,50 – 237,49
30%	INVESTE 665 – 1.399,99	RECEBE 950 – 1.999,99	LUCRA 285 – 599,99
35%	INVESTE 1.300 – 2.079,99	RECEBE 2.000 – 3.199,99	LUCRA 700 – 1.119,99
40%	INVESTE a partir de 1.920	RECEBE a partir de 3.200	LUCRA a partir de 1.280

Valores em reais. Fonte: Pink Magazine, agosto/2026, p. 39. É por isso que ela insiste em juntar o dinheiro e fazer *um* pedido grande em vez de três pequenos — o mesmo dinheiro compra mais produto.

O ponto cego: a loja on-line paga menos

Na loja on-line a comissão é **fixa em 25%**, não 40%. Isso muda a conta inteira. Para tirar os mesmos R\$ 12.491 só pela loja on-line, seria preciso vender **R\$ 49.964** — 60% a mais de esforço para o mesmo dinheiro no bolso.

NÃO É "ABANDONE A LOJA ON-LINE"

A loja trabalha enquanto você dorme e alcança quem você não visita. O ponto da aula é outro: ela não substitui o atendimento presencial. Quando você chega com a pronta-entrega na mão, a cliente leva o que nem sabia que queria; quando você manda um link, ela compra só o item que foi buscar.



No Meu Negócio Rosa

Cada produto do catálogo já mostra a sua margem real — quanto você pagou, por quanto vende e quanto sobra. A conta desta seção deixa de ser exercício de papel e passa a acompanhar o seu estoque de verdade.

Como sair do zero sem cartão de crédito

Ela entrou na Mary Kay em 2015 querendo ganhar R\$ 750 para pagar um curso de estética. Morava num quarto de aluguel de R\$ 350, não tinha cartão — e continua sem. O que destravou foi um método, não capital.

A virada teve data: num mesmo dia, ela levou duas horas entre deslocamento e atendimento para cobrar **R\$ 50** por uma massagem — e a cliente achou caro, prometeu pagar no mês seguinte e nunca pagou. No ponto de ônibus, voltando para casa, uma desconhecida perguntou se ela tinha produto Mary Kay e comprou **R\$ 150** em minutos, sem pedir desconto. Foi ali que ela decidiu focar.

O ciclo do reinvestimento total

O método que a diretora dela montou cabe em quatro passos. A regra dura é a do passo 3.

1

Comece com o que tem na mão

Pode ser o kit de início. Pode ser um batom. Ela recomeçou com um pedido de pouco mais de R\$ 300, que chegou como R\$ 500 em produto.

2

Venda a caixa inteira

Não a caixa "quase" inteira. Use os canais da aula: ação das madrinhas, bazar no grupo, clientes antigas, rua.

3

Não tire um real

Este é o passo que separa quem cresce de quem trava. Acabou o gás, falta pagar a luz — não tira. O dinheiro dessa primeira volta não é lucro, é ferramenta.

4

Refaça o pedido, maior

A cada volta você sobe uma faixa da tabela de desconto. Em cerca de dois meses o pedido já entra na faixa de 40% — e aí, sim, o lucro passa a ser seu.

Eu não tirei nenhum real para mim. Reinvesti, vendi e fiz outro pedido. Com um mês, um mês e meio, eu já fazia pedido de 40%.

ACLÍZIA FRAGOSO · 6:04

Quem começa agora, em agosto de 2026

Os números que ela citou na aula eram do mês anterior. Estes são os que estão valendo agora, segundo a Pink Magazine de agosto:

PORTA DE ENTRADA	VOCÊ INVESTE	RECEBE EM PRODUTO
Kit Express	R\$ 58,90	—
Kit Express + Pedido Ativa Turbinado	R\$ 58,90 + 329,90	R\$ 720,10
Kit Express + Pedido Qualifica Turbinado	R\$ 58,90 + 759,90	R\$ 1.694,10
Kit Mary Kay	R\$ 169,90	—
Kit Mary Kay + Qualifica Turbinado	R\$ 101,90* + 759,90	R\$ 1.694,10

*O Kit Mary Kay cai de R\$ 169,90 para R\$ 101,90 quando comprado junto com o Pedido Qualifica ou com um pedido de 35%. Comprando o Pedido Ativa, o Kit Express sai por R\$ 48,90. Fonte: Pink Magazine agosto/2026, p. 5 e 7.



No Meu Negócio Rosa

O ciclo do reinvestimento só funciona se você souber, sem chutar, o que ainda tem em estoque e quanto daquilo já virou dinheiro. O app registra cada venda com o custo real do produto (o que você efetivamente pagou por ele) e mostra o que falta girar antes do próximo pedido.

PILAR 3 · A VITRINE

Nunca venda um produto solto

Foi o trecho mais prático da aula — e o único em que ela mostrou material próprio na câmera. A tese: a cliente não compra o que precisa decidir, compra o que já está pronto na frente dela.

Tudo vai montado, embalado e com preço

Ela não chega na casa da cliente com produto avulso na bolsa. Chega com kits fechados em celofane, laço e etiqueta — como uma loja de shopping. Nos eventos, monta a mesa inteira antes de abrir.

E monta os kits **no valor que precisa vender por dia**. Como a meta dela é R\$ 167 por cliente, os kits ficam perto desse número. Não é acaso: é a meta virando embalagem.

Se eu entrar numa Boticário da vida, os produtos já estão todos embalados, não estão?

ACLÍZIA FRAGOSO · 23:41

A regra do $\div 4$ — como ela precifica

Este foi o mecanismo mais engenhoso da aula, e ela mostrou a placa na câmera. O exemplo real: Sistema Avançado TimeWise + Kit Microdermoabrasão.

De soma dos preços cheios de revista, riscado na placa	R\$ 708,80
Por (no Pix) o desconto de 10 a 15% que ela dá só à vista	R\$ 604,00
Ou 4× o valor cheio dividido por quatro	R\$ 177,20

Por que dividir por quatro? Porque parcelar o valor *cheio* em 4× já embute a taxa da maquininha. Ela recebe o valor limpo sem precisar calcular nada na hora. Se a cliente quiser parcelar em mais vezes, ela repassa a taxa — a cliente decide.

E por que nunca dizer o total? "R\$ 708" soa caro. "4× de R\$ 177" soa possível. É o mesmo dinheiro, e é o segundo que fecha a venda.

CONFIRA ANTES DE COPIAR OS VALORES

A placa que ela mostrou usava os preços cheios de julho. Em agosto, o Sistema Avançado TimeWise está com desconto — De R\$ 486,50 **POR R\$ 427,90** — e o Kit Microdermoabrasão, De R\$ 241,80 Por R\$ 221,80. Monte a placa com os números da The Look do mês, não com os do vídeo.

A placa: amarela, grande, com o preço em vermelho

- **Amarelo chama o olho.** As etiquetas de preço dela são amarelas, sempre.
- **Vermelho é o preço promocional.** O contraste faz o desconto ser lido de longe.
- **A placa é grande.** Ela busca "placa de promoção" no Google, imprime em papel-cartão e escreve à mão.
- **Sempre perto da caixa de ofertas.** A cliente é atraída pelo barato e compra o kit que está do lado.

Três opções, nunca uma nem dez

Para tratamento de pele, ela sempre apresenta **básico, intermediário e completo**.

Quem está apertada vai no básico e volta no intermediário depois de ver resultado.

Quem já confia sobe direto. A escolha deixa de ser "compro ou não compro" e vira "qual dos três".

Mente confusa não compra.

ARIANA LIMA · 1:01:50

Comece pela pele. Sempre.

Ela vende o kit de pele primeiro e só depois entra com maquiagem. O motivo é de retenção, não de margem: se uma marca concorrente lança um batom novo, a cliente experimenta. Com o tratamento de pele que já deu resultado, ela não arrisca — fica. Pele fideliza; maquiagem passeia.

Depois que a pele está vendida, ela oferece o que chama de **acelerador de resultado**: microdermoabrasão, booster, restaurador de barreira. Aí passa para corpo, depois perfumaria.



No Meu Negócio Rosa

Montar kit exige saber a margem de cada item antes de fechar o preço. Abrindo o produto no catálogo do app você vê custo, preço de revista e lucro na hora — dá para simular o kit inteiro sem calculadora e sem descobrir depois que o desconto comeu o lucro.

PILAR 4 • AS PORTAS

As ferramentas que ela realmente usa

Existem mais de 52 formas de vender, e quase todo mundo usa duas. Estas são as que ela mostrou na câmera — todas baratas, todas replicáveis nesta semana.

Ação das madrinhas

R\$ 0

Uma arte com os produtos do seu kit e os preços. Você convida as pessoas próximas a "abençoar" o início do seu negócio comprando com pagamento antecipado — e quem compra concorre a um sorteio.

Como fazer: use o próprio banner de cadastro. O sorteio pode ser um produto que você comprou em promoção, um dos dois batons que vieram no kit, ou um Pix de R\$ 50. Coloque data de encerramento e data do sorteio.

Revista interativa

R\$ 0

Uma folha com sua foto, a oportunidade em cima e três QR Codes embaixo: WhatsApp, loja on-line e Instagram. Ela cola na revista com fita e deixa em salão, consultório, dentista.

Como fazer: peça a arte ao ChatGPT — ele monta de graça, com espaço para os QR Codes. Uma consultora dela deixou num dentista e duas pessoas chamaram.

Parceria por meta

R\$ 0

Deixe a revista com uma cliente que quer produto mas não quer ser consultora: "se você vender 20 produtos da revista, você ganha o seu".

Como fazer: o número muda conforme o que ela quer. Kit 3D? 30 produtos. Uma base? 10 a 15. Você define a régua na hora, olhando o desejo dela.

Bolsa 48 horas

≈ R\$ 1

Bolsinha com amostras em potinhos descartáveis e o passo a passo de uso. A cliente experimenta em casa por dois dias. Ela retomou essa prática e, de 15 bolsinhas deixadas, duas viraram contato.

Como fazer: bolsinhas de lápis da Shopee saem por R\$ 0,80. Monte versões de kit 3D, loção corporal, perfume e maquiagem — e ponha um vale-desconto dentro.

Amostra de perfume caseira

centavos

Com as amostras oficiais em falta por questões de importação, ela faz as dela: frasquinho de spray da Shopee com três ou quatro borrifadas do próprio perfume.

Como fazer: monte num cartão com seu nome, telefone e Instagram. No verso, escreva à mão o vale-desconto. Junte um bombom. Vai dentro de toda entrega.

Vale-desconto em reais

R\$ 10 a 15

Nunca "15% de desconto" — sempre "R\$ 15 de desconto", com validade de 30 dias. O motivo é direto: muita gente não faz a conta de porcentagem de cabeça, e o que não se entende não se usa.

Como fazer: escreva no verso do cartão da amostra. Pode ser livre ou amarrado a uma linha (perfumaria, maquiagem).

Kit pronto por data

≈ R\$ 5

Ela sai de casa com os kits da data já embalados. Para o Dia dos Pais, dobrou sacolinhas de kraft em formato de camisa, com botõezinhos.

Como fazer: quem recebe o presente não te conhece — ponha um cartão seu dentro da embalagem, no fundo da caixa. É assim que o presenteado vira cliente.

Fichas por perfil

R\$ 0

Ela separa as fichas das clientes em três montes: quem compra pele, quem compra maquiagem, quem compra perfume. Quando entra uma promoção, ela sabe exatamente para quem ligar.

Como fazer: para quem compra pele, ofereça o acelerador de resultado e tente introduzir uma segunda categoria. É como o ticket sobe.

Um evento por mês

variável

Pelo menos um por mês, fora de casa: salão, escola, hospital, porta de empresa. Professora e equipe de hospital compram bem porque não têm tempo de sair.

Como fazer: o primeiro balcão dela foi uma porta de banheiro sobre dois cavaletes, levada de carrinho de mão para a lateral de uma igreja. O que vende é a mesa montada, não o móvel.

Prova social guardada

R\$ 0

Ela pede feedback depois de cada atendimento e guarda tudo: o print da cliente elogiando, a foto do antes e depois, o vídeo do produto chegando.

Como fazer: na hora da dúvida, ela não argumenta — mostra. "Olha o que aconteceu com essa cliente aqui."

Demonstração ao vivo

R\$ 0

Microdermoabrasão em metade do rosto. Espuma de barbear apresentada como opção para quem depila. Loção firmadora testada em um seio só, para comparar.

Como fazer: use tudo o que vende. A autoridade na hora de falar vem de ter no corpo o resultado que você promete.

Necessaire de cliente VIP

R\$ 3

No fechamento, ela oferece uma necessaire de brinde para a cliente "se tornar VIP". Custa R\$ 3 e compra uma relação.

Como fazer: cliente gosta de ganhar, de ser reconhecida e de ter nome. O brinde barato com bilhete escrito à mão vale mais que desconto.



No Meu Negócio Rosa

Doze ferramentas viram doze coisas para lembrar. O app existe para tirar isso da sua cabeça: o que saiu do estoque, para quem, quanto sobrou, e o que precisa entrar no pedido deste mês.

PILAR 5 • O DINHEIRO

Separar na hora que entra

O trecho mais desconfortável da aula, e provavelmente o mais valioso. A conta de vender é fácil; a de não gastar é que quebra negócio.

A regra dela: **o dinheiro se divide no momento em que chega**, não no fim do mês. Vendeu R\$ 100? A divisão é imediata.

Volta para a Mary Kay

reposição do que saiu — loja vazia não vende

R\$ 60

Custo de trabalhar

Uber, comida na rua, embalagem, brinde

≈ R\$ 6

15% do lucro

Fica com você

o lucro de verdade

≈ R\$ 34

Ela é radical no primeiro item: “se você não tem disciplina, já manda o dinheiro direto para a Mary Kay. Já faz o Pix.” Antes que ele vire outra coisa.

Seu filho está lá chorando, querendo um McDonald's? Vai vender uma base e compra o McDonald's. Não tira o dinheiro da Mary Kay.

ACLÍZIA FRAGOSO · 35:07

O caderno

Ela mostrou na câmera: tudo anotado à mão. Quanto entrou, quanto saiu, quanto falta para a meta. Não é apego ao papel — é a única forma que ela encontrou de saber para onde o dinheiro está indo.

Bateu a meta? Sobe a meta.

Toda vez que ela alcança o número do mês, ela aumenta. O argumento: se a meta não sobe, o trabalho acomoda naquele patamar e para de crescer.



No Meu Negócio Rosa

Foi exatamente para substituir esse caderno que o app nasceu — com a vantagem de o cálculo de custo e lucro sair automático a cada venda registrada, sem risco de conta errada no fim do mês.

O que está valendo agora

A aula foi gravada em 4 de agosto e citou algumas coisas do mês anterior. Estes são os números conferidos nas revistas oficiais deste mês — use estes.

A jaqueta: o prêmio do mês

Prêmio inédito com a assinatura de Mary Kay Ash, personalizável com adesivos. Para conquistar em agosto: **2 inícios pessoais qualificados** (cadastro de 600 pontos) **ou 4 inícios pessoais ativos**. Foi o que ela usou como meta pessoal — e fez 19 inícios no mês passado partindo de uma lista de todo mundo que já tinha dito não.

A IT BAG por R\$ 10

Confirmado e vigente: comprando o **Sistema Avançado TimeWise (R\$ 427,90)**, a It Bag 2024 "Corrente do Bem" sai por **R\$ 10** — e esse valor é revertido para o Instituto Mary Kay, que apoia mulheres em situação de violência doméstica. Edição limitada, enquanto durarem os estoques.

A estratégia sugerida na aula: oferecer para quem já comprou o kit TimeWise e está na hora de repor. Quem não pedir não tem o que entregar.

Círculo das Estrelas: o benefício que quase ninguém conta

Ela dedicou um trecho a desfazer uma ideia errada: *"as pessoas acham que o Círculo das Estrelas só dá necessaire personalizada"*. Na prática, o que ela mais usa são os benefícios de compra — frete grátis, desconto maior nos pedidos e desconto na rede de parceiros da Mary Kay.

O exemplo que ela deu é concreto. Foi ao centro pesquisar uma máquina de lavar Electrolux de 13 kg: sairia por **R\$ 2.069** no Pix, mais R\$ 69 de frete. Lembrou dos parceiros, foi para casa e comprou pelo programa a de **15 kg** — dois quilos maior — por **R\$ 1.879** no Pix.

R\$ 259

de economia, levando uma máquina **maior**
(13 kg por R\$ 2.138 com frete → 15 kg por R\$ 1.879)

1.500 pts

é o pedido que zera o frete. Pagar R\$ 34 de frete, nas palavras dela, "é como jogar uma base no lixo".

Ela está no terceiro nível do programa e faz pedidos de quase 6.000 pontos por mês — quanto maior o nível, maior o desconto. Para entrar, bastam pedidos de 350 pontos por 3 meses consecutivos. Novas consultoras de agosto têm acesso antecipado já em setembro.

Mês do Autocuidado: os descontos de pele

PRODUTO	DE	POR	OFF
Sistema Facial Mary Kay (3 itens)	R\$ 153,20	R\$ 128,50	—
Gel de Limpeza Matificante	R\$ 46,90	R\$ 37,50	20%
Esfoliante Facial	R\$ 51,90	R\$ 41,50	20%
Tônico Facial	R\$ 56,90	R\$ 45,50	20%
Hidratante Facial Matificante	R\$ 56,90	R\$ 45,50	20%
Óleo Nutritivo Multifuncional	R\$ 179,90	R\$ 143,90	20%
Protetor Solar FPS 50	R\$ 84,90	R\$ 71,90	15%
Água Micelar	R\$ 58,90	R\$ 49,90	15%
Corretivo Yellow	R\$ 49,90	R\$ 36,90	25%
Gel Fixador para Sobrancelhas	R\$ 49,90	R\$ 39,90	20%
Paleta de Sombras (ed. limitada)	R\$ 289,90	R\$ 246,20	15%

Lançamentos para apresentar

- **Brilho Labial Unlimited** — 6 cores novas (3 fixas, 3 em edição limitada) · R\$ 67,90
- **Sombra em Stick Glitter** — 3 tons, edição limitada · R\$ 99,90
- **True Optimism Deo Parfum 50 ml** — cítrico amadeirado, masculino · R\$ 189,90
Com a fragrância, a Carteira Masculina sai de R\$ 54,90 por R\$ 17.
- **Corretivo Multibenefícios** — 7 tons · R\$ 65,90
- **Corretivo Undereye — Light Peach** · R\$ 65,90
- **Loção Corporal Firmadora TimeWise 3D** — voltou, edição limitada · R\$ 249,90

Datas que não dá para perder

- **Fechamento: 31/08 até 21h30.** Pix até 21h30, formulário de liberação até 22h30.

- **Pedido até as 16h** fatura no mesmo dia; depois disso, no dia seguinte.
- **Com pressa?** Escolha retirada nos Correios ou ponto de transportadora em vez de entrega — chega mais rápido e você não fica esperando em casa.
- **Frete em MG:** R\$ 34 padrão ou R\$ 31 econômico. Pedido acima de R\$ 3.200 tem 50% de desconto no frete.

ATENÇÃO PARA SETEMBRO

A Mary Kay comunicou na Pink Magazine deste mês que, a partir da edição de setembro da The Look, **alguns produtos terão atualização de preços**, além de ajustes na tabela de descontos, na tabela de frete e no bônus por volume das diretoras. Vale considerar isso ao planejar o pedido de agosto.

PARA APLICAR

Os próximos sete dias

A aula tem muita coisa. Se você fizer só isto, já muda o mês.

1

Faça a sua conta

Quanto você precisa por mês? Divida por 0,40. Divida por 26. Esse é o seu número do dia. Escreva num papel e deixe onde você vê.

2

Traduza em produto

Quantas bases, quantos kits, quantas pessoas? Uma meta que cabe no dia é uma meta que se cumpre.

3

Monte cinco kits

No valor do seu número por cliente. Embalados, com laço e placa de preço amarela.

4

Prepare dez amostras

Frasquinho de perfume, cartão com seu contato, vale-desconto em reais no verso, bombom.

5

Deixe três revistas

Salão, consultório, comércio de amiga. Com os QR Codes colados.

6

Separe suas fichas

Pele, maquiagem, perfume. Chame primeiro quem compra pele e ofereça o acelerador.

7

Convide duas pessoas

Da lista de quem já disse não. Duas qualificadas ou quatro ativas fecham a jaqueta.

Fácil não é. Mas impossível também não é — se fosse, não tinha tanta gente fazendo.

ACLÍZIA FRAGOSO · 11:26

MEU NEGÓCIO ROSA

A aula dá o método. O resto é controle.

Tudo nesta aula depende de números que você precisa saber de cabeça: quanto custou cada produto que está na sua caixa, quanto sobra em cada kit que você monta, quanto já vendeu no mês e quanto falta para a meta.

O Meu Negócio Rosa é o app que guarda isso por você — estoque, vendas, margem real por produto e o pedido do mês montado com base no que realmente saiu. Feito por quem convive com a rotina de uma consultora, para caber no celular e no meio do dia.

Conhecer o Meu Negócio Rosa

Resumo produzido a partir da gravação de 04/08/2026 (1h17), cruzado com a The Look e a Pink Magazine de agosto/2026.

Preços e condições válidos de 1/8/2026 a 31/8/2026 ou enquanto durarem os estoques.

Material de estudo independente · **Meu Negócio Rosa** não é afiliado à Mary Kay do Brasil.