

NU SKIN aporta las pautas para convertirse en emprendedor del sector cosmético

La venta directa puede convertirse en una opción para emprender una nueva vida o como una fórmula para complementar los ingresos obtenidos en un trabajo por cuenta ajena. No es necesario un local comercial, el desembolso inicial es mínimo y los ingresos dependerán de la dedicación de cada uno

Ser “tu propio jefe” puede llegar a ser una realidad si se apuesta por el sector adecuado en el formato adecuado. El canal de la venta directa podría ser una fórmula de éxito si se sabe gestionar el por qué, el cómo, el cuándo y en dónde desarrollarla. Es de gran importancia poder contar con el soporte de una compañía que tenga suficientes años de experiencia y éxito demostrado, así como con los recursos necesarios para ayudar al futuro emprendedor a formarse y a maximizar sus oportunidades de negocio y, por tanto, incrementar sus ingresos económicos.

Evolución personal, nuevos campos laborales que explorar, aumentar los ingresos o convertirlos en la fórmula de sustento familiar o unipersonal. Todas estas razones son suficientes para dar el salto y empezar una nueva forma de vida profesional: el emprendimiento a través del canal de venta directa.

Según el Informe sobre Autónomos y/o Freelances realizado por Adecco e Infoempleo en 2018, 6 de cada 10 autónomos afirman sentirse felices desde que trabajan de forma independiente, el 53 % ha señalado que lo mejor de ser trabajador por cuenta propia es el hecho de ser su propio jefe, un 45 % valora el hecho de poder fijar sus propios horarios y 4 de cada 10 la libertad que les aporta esta forma de trabajar.

Por otro lado, y según la Asociación de Empresas de Venta Directa, el 2017 se cerró con más de 250.000 personas en España que pusieron en práctica un negocio de venta directa. Son muchos los sectores que funcionan bajo este método de trabajo, pero es la cosmética uno de los que más se está acogiendo a esta forma de negocio en España.

Con el fin de facilitar el paso al emprendimiento, y poder aportar las pautas necesarias para tener en cuenta antes de tomar la decisión de hacerlo, Nu Skin, empresa internacional de venta directa que desarrolla y distribuye productos de belleza y bienestar, ha elaborado el siguiente decálogo:

Alma de emprendedor

El carácter comercial, el sentido positivo ante las dificultades, dotes de liderazgo, y capacidad de organización forman parte del perfil idóneo del emprendedor que quiere dedicarse a la venta directa y situarse fuera de la zona de confort que supone ser un asalariado.

Elegir una empresa cualificada

Es conveniente elaborar un listado de empresas que utilicen este canal de venta e informarse

previamente sobre lo que cada una ofrece en cuanto a valores, servicio al cliente, programa de incentivos, formación o posibilidades de desarrollo profesional y promoción.

Jornada Laboral

La venta directa en el sector de la cosmética es una forma de negocio flexible, se puede plantear como una fuente de ingresos extra en el tiempo libre o como una actividad a tiempo completo. El límite en la dedicación lo pone uno mismo.

Conocer el producto

La mejor forma de conocer el producto antes de convertirse en asesor comercial es ser cliente. Para ello, sólo hay que contactar con el agente más cercano y realizar todo el proceso, así se podrá conocer de forma personalizada cómo funciona la empresa, cómo sería el trabajo, cómo son los productos, e incluso obtener asesoramiento por parte del asesor a través de su experiencia.

La formación es la clave

Desde la sede central se suele facilitar a los futuros emprendedores toda la información y formación necesarias para que conozcan el producto, las herramientas de gestión o las técnicas de comunicación y venta más efectivas con el fin de que puedan desarrollar el trabajo de forma independiente, pero con el respaldo de la firma para todo lo que necesiten.

Ejemplo de buen hacer

Una de las compañías que ofrece una oportunidad de negocio real unida a la libertad, flexibilidad e independencia en el trabajo, es Nu Skin. El objetivo de esta compañía norteamericana con más de 25 años de experiencia en el sector de la venta directa vinculada al bienestar y la belleza tiene un objetivo muy claro: ayudar a las personas a alcanzar el éxito que desean a través de la promoción de la cultura del emprendimiento y del desarrollo profesional. De hecho, su Plan de Compensación de Ventas es sencillo y muy gratificante: más del 40 % de los ingresos abonados son por compensación de ventas.

Hoy en día, Nu Skin ha conseguido posicionarse a nivel mundial como una organización comercial experta, moderna y altamente cualificada que se encuentra a la vanguardia en el sector del antienvejecimiento. Actualmente emplea a más de 1.500 personas, cuenta con 63.500 líderes de ventas y tiene cerca de un millón de clientes en todo el mundo.

¿Son necesarias más razones para pasar al mundo del emprendedor y empezar a gestionar la vida y el futuro sin necesidad de depender de nadie? El paso es fácil, solo hay que atreverse a darlo.

Datos de contacto:

Laura Esteban Cores

InfluenceSuite - Gabinete de Prensa Nu Skin España

649069684

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Belleza](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>