

Siempre es un buen momento para empezar una nueva profesión con Nu Skin

Emprender es mucho más que abrir un negocio. Es ser valiente, pero, al mismo tiempo tener miedos y dudas. También es apostar por una idea y, siendo inconformista, superar todo tipo de obstáculos, abrirse a nuevas oportunidades teniendo en mente la posibilidad del éxito y del fracaso. Por toda la carga emocional que conlleva y por las ganas de afrontar nuevos retos, resulta atractiva la idea de emprender como una forma de ganarse la vida

Es normal soñar con ser el propio jefe, crear una empresa, tener libertad y flexibilidad de horarios, potenciar el desarrollo profesional y conseguir la ansiada conciliación familiar y laboral. Pero muchas veces, esa elección no es fácil, ya que surgen un millón de dudas sobre qué sector escoger, qué productos están más en boga y cuál de ellos provocará menos quebraderos de cabeza y una mayor satisfacción profesional y personal.

La venta directa marca tendencia: el sector de la venta directa está creciendo de manera sólida y continuada en los últimos años y más del 20% de los españoles (9,5 millones de ciudadanos) han comprado productos de esta forma en 2017 lo que ha supuesto una cifra de ventas que ha alcanzado los 774 millones de euros, con un incremento del 3,5% con respecto al año anterior, según un informe de la Asociación de Empresas de Venta Directa.

En España son más de 250.000 personas las que han encontrado en la venta directa la fórmula que les ha permitido crear su propia empresa o bien complementar sus ingresos en su tiempo libre. Una cifra que ha ido creciendo cada año y en la que un porcentaje significativo que supera el 70% son mujeres.

Frente a la compra por internet, la venta directa permite tener una relación cercana con el cliente, asesorarle y darle la mejor solución a su caso particular. Esto es especialmente valorado en el sector de la cosmética, donde la venta directa es la mejor fórmula para conocer la problemática específica de cada cliente y darle un asesoramiento personalizado.

Desarrollar un negocio propio es un paso muy importante y hay que pensarlo bien, por ello si la decisión se encamina hacia la venta directa en el sector de la cosmética, hay que barajar y analizar alternativas, buscar una empresa sólida, de prestigio, que ofrezca productos de calidad, pero, sobre todo, que invierta en formación y tenga unos baremos de compensación claros y motivantes.

Nu Skin, una apuesta segura: una de las empresas internacionales de mayor éxito en la venta directa de productos de cosmética es Nu Skin. En sus 25 años se ha dedicado de forma exclusiva al desarrollo y distribución de productos innovadores de alta calidad en materia de cosmética y nutrición tanto para mujeres como para hombres, que conforman una línea completa de avanzadas soluciones de belleza y bienestar.

Nu Skin cuenta con un equipo de más de 75 científicos que trabajan analizando los componentes de la genética y la herencia para tratar el envejecimiento desde los orígenes.

Un equipo científico puntero

Fundada en 1984 en Estados Unidos, Nu Skin cuenta hoy en día con 1.500 empleados, más de un millón de clientes en todo el mundo y sus productos son vendidos en más de 50 países, lo que la convierte en una empresa de referencia en el sector de la belleza y la venta directa. Por eso más de 63.000 personas en todo el mundo se han convertido en sus agentes de venta consiguiendo encontrar una carrera profesional estimulante y flexible gracias a la venta de sus productos exclusivos e innovadores.

La compañía ofrece una oportunidad de negocio, para cualquier persona que busque libertad, flexibilidad e independencia en su trabajo. Es la posibilidad de desarrollar el propio potencial y hacerlo de la mano de una organización comercial experta, moderna y altamente cualificada. Un camino lleno de posibilidades donde el límite lo pone uno mismo en función del tiempo de dedicación.

Los distribuidores de Nu Skin son asesores de venta que cuentan con un atractivo Plan de Compensación de Ventas, un sistema sencillo y gratificante. De hecho, en estos 25 años, Nu Skin ha pagado más de 12 mil millones de dólares en compensaciones de ventas totales e incentivos.

Productos de calidad e innovadores: pero es importante que la empresa con la que se quiere colaborar como emprendedores para desarrollar un negocio, cuente con un sistema de remuneración atractivo, también es esencial que sus productos tengan un elevado nivel de calidad, sean novedosos y cubran las necesidades de los clientes.

En 2017, Nu Skin pasó de invertir en I+D 20,2 millones de dólares en 2015 hasta los 22 millones de dólares, lo que supone un incremento de 8,9 % en tan sólo dos años. Cifras que colocan a la compañía como un referente en productos vanguardistas anti envejecimiento, adecuados a las necesidades del consumidor. Su equipo de 75 científicos expertos en anti envejecimiento y genética trabaja en sus diez laboratorios desarrollando internamente fórmulas, texturas y productos y sometiendo a rigurosos controles antes de lanzarlos al mercado.

Durante los últimos años, estos científicos han realizado importantes avances en la identificación de grupos funcionales de genes (clústeres de genes de la juventud) lo que permite comprender el proceso del envejecimiento desde la raíz, además de medir el nivel de antioxidantes que tiene el organismo.

El resultado es un portfolio compuesto por más de 250 productos, gran parte de los cuales tratan los efectos del envejecimiento de la dermis para retrasar y minimizar sus efectos proporcionando de manera simultánea el aspecto de una piel más tersa, limpia y firme.

En definitiva, Nu Skin puede ser una oportunidad para dar ese cambio profesional, con el que mejorar la vida actual y conseguir el crecimiento personal y profesional.

Datos de contacto:

Laura Esteban

InfluenceSuite - Gabinete de Prensa Nu Skin España

649069684

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

Categorías: [Nacional Marketing](#) [Sociedad Emprendedores](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>