

Las mujeres suponen el 78% de la red de ventas de Herbalife Nutrition

Herbalife Nutrition se consolida en igualdad de género y afianza el liderazgo femenino en su red de ventas. Con un 78% de distribuidoras, el emprendimiento en venta directa permite equilibrar actividad profesional con la vida personal y un negocio propio con bajo nivel de inversión

El número de mujeres que buscan su propio éxito profesional convirtiéndose en sus propias jefas ha aumentado durante la última década, estimándose en 252 millones las mujeres que dirigen sus propios negocios. Es el caso de Herbalife Nutrition, dónde cerca del 78% lo componen distribuidoras con un negocio propio independiente. Para Violetta Zlatareva, Vicepresidenta Regional de Herbalife Nutrition para el Noroeste de Europa, estas son las claves de una oportunidad profesional y carrera que atrae cada vez más a millones de emprendedoras en todo el mundo.

Una atractiva opción de emprendimiento

Según una encuesta reciente de Herbalife Nutrition realizada a 9.000 mujeres en 15 países, un 72% quiere ser dueña de su propio negocio. A muchas sin embargo les frena la falta de flexibilidad y asesoramiento. En empresas como Herbalife Nutrition, este freno se diluye, ofreciendo una formación y acompañamiento en todas las etapas de madurez y crecimiento del negocio independiente.

No es necesario empezar de cero

Construir una marca reconocida lleva años e inversión de capital, y para muchas empresarias, resulta una tarea demasiado grande, especialmente si necesita generar ingresos rápidamente. Por el contrario, trabajar con una empresa de venta directa, permite aprovechar el éxito de una marca que ya está establecida, es bien conocida y tiene una participación significativa en el mercado. Sin duda un comienzo sobre seguro para aquellas que desean ser su propio jefe.

Una opción flexible

La venta directa brinda la flexibilidad de tomar el control de su propia carrera mediante la creación de un negocio adaptado a sus necesidades, estilo de vida y requerimientos personales.

El modelo de venta de Herbalife Nutrition, con una red comercial formada en un 78% por mujeres, permite el desarrollo profesional y el control sobre su negocio, pues son ellas, las propias emprendedoras, quienes establecen qué tiempo le dedican a esta tarea. A modo de ejemplo, el 76% del total de los distribuidores independientes lo hace a tiempo parcial y el 24% a tiempo completo.

Acompañamiento en todas las etapas del negocio

Las empresarias pueden sentirse solas en su aventura emprendedora sin el apoyo de un sólido equipo profesional. Sin embargo, unirse a una empresa de marketing multinivel significa ayuda y apoyo desde el primer día. Herbalife Nutrition brinda a sus distribuidoras independientes formación constante, con la finalidad de dotarlas de las habilidades adecuadas para desarrollar su talento emprendedor. Esta

formación se lleva a cabo a través de seminarios presenciales, online y mediante aplicaciones y tecnología orientada a la gestión del negocio.

Una aventura sin riesgo

Generar el capital inicial para iniciar un negocio puede ser una de las mayores barreras para cualquiera que esté pensando en emprender. El modelo de venta directa permite ganar dinero de manera inmediata sin necesidad de una gran inversión o préstamo inicial.

La popularidad de la venta directa queda de manifiesto en la encuesta reciente de SELDIA en la que el 88 % de los vendedores directos son mujeres, lo que demuestra cómo esta forma flexible de trabajar está ayudando a las mujeres a romper las barreras que a menudo les impiden emprender. La venta directa no es un concepto nuevo, pero nunca ha sido más relevante para satisfacer las necesidades de la fuerza laboral moderna, permitiendo a las mujeres mejorar sus ingresos y alcanzar sus objetivos de vida sin renuncias.

Características como la flexibilidad de horarios, la conciliación familiar o la ausencia de jefes son algunas de las ventajas que ofrece la oportunidad de negocio de Herbalife Nutrition. Se trata de una forma de emprender sin riesgos, con una inversión mínima, y en la que los ingresos dependen de la dedicación personal.

Datos de contacto:

Laura Hermida Ballesteros
917818090

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

Categorías: [Nutrición](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>