

El 88% de los distribuidores independientes de Herbalife España sienten gran satisfacción laboral en el desempeño de su trabajo

Un estudio de Ipsos y Seldia revela que la venta directa se convierte en una de las principales opciones profesionales de los emprendedores en nuestro país

La venta directa implica un negocio independiente, flexibilidad horaria y la ausencia de jerarquías rígidas, en un entorno seguro y con muy bajo riesgo de inversión.

El 89% de los distribuidores independientes de Herbalife afirmaron haber perfeccionado sus habilidades comerciales, además de aprender a trabajar más eficazmente en equipo.

Este modelo de negocio ha evolucionado en el sistema y modos de comercialización hasta llegar a un modelo híbrido de interacción con los clientes en el que coexisten los modelos presencial y digital, sin perder nunca la atención y el seguimiento personalizado.

El 88% de los distribuidores independientes de Herbalife, afirman que su trabajo les proporciona una gran "satisfacción laboral", una cifra muy superior a la media europea, en la que solo una cuarta parte de los profesionales afirman ser felices en su desarrollo profesional. Esta es una de las conclusiones del último estudio de Ipsos realizado por Seldia (Asociación Europea de Venta Directa) con motivo del Día Mundial del Emprendedor, que coloca a la venta directa como una de las principales opciones profesionales de los emprendedores españoles. La encuesta fue realizada a 25.896 participantes en 12 países de la UE (República Checa, Estonia, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia, España y Suecia).

El informe, en el que se entrevistó a 3.655 distribuidores independientes de Herbalife, reveló que el 89% de los distribuidores independientes de la empresa de bienestar en España creen que han ganado algo más que ingresos en su desarrollo profesional. Otro hallazgo clave fue el valor de la formación continua, el desarrollo y el apoyo que reciben de Herbalife y de otros distribuidores. El 89% de los distribuidores independientes de Herbalife afirmaron haber perfeccionado sus habilidades comerciales, además de aprender a trabajar más eficazmente en equipo. La mejora de las habilidades interpersonales (89%) y el aumento de la autoestima y la confianza (90%) fueron otros dos beneficios declarados por un gran número de los encuestados. Además, un 81% de ellos afirmó que la venta directa con Herbalife ha mejorado su calidad de vida en general.

En España hay más de 250.000 distribuidores que desarrollan una actividad independiente con un control sobre sus ganancias en un entorno seguro y con muy bajo riesgo de inversión. Para muchos de ellos, es una gran oportunidad de ser su propio jefe, elegir su propio horario y construir una red de vendedores si desean desarrollar más su negocio. Además se adapta a todos los perfiles, tanto aquellos que, teniendo un trabajo convencional, necesitan un ingreso extra en su tiempo libre, como

para los que deciden dedicarse a ello a tiempo completo.

Conexión y sentimiento de marca

Los datos extraídos de la encuesta indican un fuerte sentimiento de afiliación personal a la marca entre los distribuidores independientes de Herbalife. El 97% afirmó experimentar conexión con los productos y servicios que ofrecen, mientras que un porcentaje similar (95%) se siente alineado con los valores y objetivos de la empresa.

Fruto de este vínculo, el 81% de los distribuidores independientes europeos encuestados expresaron su atracción por unirse a una comunidad afín a otros distribuidores interesados en la salud y el bienestar. Dentro de este grupo, más de 3.000 (93%) expresaron su intención de recomendar la empresa a un amigo o familiar y de continuar con sus actividades comerciales en Herbalife en el futuro (95%).

La venta directa: una oportunidad accesible hacia el éxito profesional

El espíritu emprendedor puede adoptar muchas formas, por lo que la venta directa se convierte en una opción creíble que permite desarrollar un negocio propio, alejado de los inconvenientes de los negocios tradicionales.

La encuesta realizada en toda Europa muestra que la experiencia previa no es esencial para iniciarse en la venta directa, ya que el 49% de los distribuidores independientes europeos de Herbalife tienen menos de tres años de experiencia en el sector. También señalan que los bajos costes iniciales para convertirse en distribuidor independiente de Herbalife fueron un factor clave a la hora de iniciar sus negocios (90%) - un paquete de inicio en España cuesta sólo 52,59 € - y el 88% considera que el bajo riesgo de pérdidas financieras fue clave.

"En el Día Mundial del Emprendedor, es fantástico ver resultados tan positivos de emprendedores en el negocio de la venta directa que claramente están prosperando, aprendiendo nuevas habilidades y rompiendo algunas de las barreras que podrían haber encontrado si hubieran empezado un negocio por su cuenta", comenta Tara López, Directora General de Herbalife España. "Por este motivo, la venta directa es una gran opción para quienes desean emprender por su cuenta, pero con el apoyo y la seguridad de una marca y una comunidad consolidadas".

El futuro de la venta directa pasa también por el uso de las redes sociales como herramienta

El contacto cara a cara y en persona, entre vendedores y compradores sigue siendo el núcleo de la venta directa. Sin embargo, una nueva generación de vendedores está utilizando la tecnología para crear comunidades y negocios online, y la mitad (50%) de los distribuidores españoles de Herbalife afirmaron que las redes sociales son un buen camino a seguir.

La venta directa también ha evolucionado en el sistema y modos de comercialización hasta llegar a un modelo híbrido de interacción con los clientes en el que coexisten los modelos presencial y digital, sin perder nunca la atención y el seguimiento personalizado, sello distintivo de la venta directa. En la actualidad, más del 80% de los clientes de venta directa llegan a los distribuidores a través de las

redes sociales y a través de ellas también amplían la red de contactos.

En una sociedad en la que la omnicanalidad se va posicionando como la opción de presente y futuro para las ventas, la venta directa aporta al comprador todas las ventajas de poder consultar los productos de formas online o virtual, la comodidad del trato personalizado y la confianza de asesoramiento de persona a persona.

"Libertad", "sencillo", "independencia", "diversión", "beneficio" y "satisfacción", fueron las palabras con las que los distribuidores independientes de Herbalife calificaron a la venta directa.

Datos de contacto:

Laura Hermida
667 69 96 16

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

Categorías: [Nacional](#) [Sociedad](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Otros Servicios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>