

Un negocio de venta directa, la mejor opción para obtener ingresos extra

La verdadera cuesta de Enero empieza para muchas de nosotras en Septiembre. El comienzo del nuevo curso escolar nos hace disparar los gastos: matrículas, comedor, libros, uniformes? Si normalmente nos cuesta llegar a final de mes ¿qué va a pasar este año

¿Problemas con la “Cuesta de Septiembre”?

La verdadera cuesta de Enero empieza para muchas de nosotras en Septiembre. El comienzo del nuevo curso escolar nos hace disparar los gastos: matrículas, comedor, libros, uniformes... Si normalmente nos cuesta llegar a final de mes ¿qué va a pasar este año que además estamos en crisis?

Te proponemos una solución: la venta directa; La mejor solución para obtener ingresos extras. Existe una amplia gama de productos que se venden a través de este sistema: culturales, cosméticos, dietéticos, menaje... Elige qué productos te resultan más cercanos y monta tu propio negocio.

Madrid, 8 de septiembre de 2011 – La venta directa es la comercialización de productos directamente a los consumidores a través de un vendedor que realiza una demostración personal. Desde los años 70, se venden en España a través de este sistema una infinidad de productos que van desde la cultura, la joyería y bisutería, cosmética, nutricionales, sistemas de cocción, menaje del hogar y textil, entre otros.

¿Quién se dedica hoy a la venta directa en España?

Según datos de la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD), que engloba a las 18 empresas más representativas del sector, en el año 2010 más de 200.000 personas, un 80% de ellas mujeres, se incorporaron a la venta directa animadas por la oportunidad de negocio independiente que este sector ofrece. Al revés que otros sectores económicos, la venta directa está experimentando año tras año un importante crecimiento ya que personas en situación de desempleo, prejubilaciones o incluso estudiantes, ven la venta directa como una forma de obtener ingresos extras.

Muchas de las mujeres que se incorporan a la venta directa desean iniciar un camino profesional independiente y cuando tienen responsabilidades familiares poder conciliar la nueva actividad con su entorno familiar.

Los ingresos varían en función del tiempo que dedique y según la AVD, una persona puede al comienzo de su actividad, obtener unos ingresos de 300/500 euros mensuales. Si la dedicación al negocio es completa y además de vender los productos se crea una red de colaboradores, estos ingresos pueden llegar a varios miles de euros mensuales.

Para poner un negocio de venta directa ¿Qué se necesita?

Entusiasmo, don de gentes y capacidad comercial. La formación corre a cargo de la empresa y sector que se elija. El día a día no es muy diferente del de cualquier trabajo comercial: reuniones con clientes, atender llamadas y correos, gestionar pedidos...

¿Te sientes identificada? ¿Si? Pues adelante, te espera una excitante y nueva carrera profesional en el mundo de la venta directa.
