

**6 RAZONES DE PESO PARA CONSIDERAR
CONVERTIRTE EN UN PROFESIONAL**

MOVIMIENTO



¿Qué es mejor que ser tu propio jefe, establecer tus propios horarios, determinar tu propio salario y tener una oficina donde quiera que sea?

Es una idea utópica que es realidad para decenas de miles de personas que trabajan independientemente en ventas directas y Network Marketing en todo el mundo. Pero llegar allí no es fácil. Se necesita mucha valentía para abandonar la rutina laboral y familiar y para construir un negocio, especialmente en ventas directas.

Aunque muchas compañías de renombre existen hoy en día, la mera mención de ventas directas, marketing multinivel o network marketing puede despertar recuerdos de los esquemas piramidales y los sueños destrozados que hicieron titulares en el pasado.

Si lo persiguen con cierta consistencia, y es divertido, podemos conseguir que hagan más. En ese momento, se sienten abundantes. Así que ahora, ¿adivina qué hacen? Ellos devuelven. El mercadeo en red hace esto posible.”

EN MOVIMIENTO

Según las últimas cifras de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa, las ventas directas mundiales crecieron un 7,7 por ciento en 2019, alcanzando un récord de 183.700 millones de dólares. El potencial de la industria es particularmente atractivo para los millennials que ahora entran en la fuerza de trabajo.

Estas personas nacidas entre 1977 y 2000 han visto a sus padres perder trabajos a pesar de la devoción a la forma en la que fueron formados, después luchan para encontrar el trabajo sin importar su educación y experiencia. Como resultado, los millennials abrazan el espíritu empresarial como un camino alternativo a la libertad financiera.

El modelo directo al consumidor ha sido aprovechado exitosamente para vender bienes y servicios en las industrias de cosméticos, artículos para el hogar, nutrición, viajes y tecnología durante más de medio siglo. Crecimiento y longevidad aparte, hay varias razones para considerar una carrera en ventas directas, incluyendo:

1. LIBERTAD EMPRESARIAL

Puedes ser tu propio jefe, prácticamente sin gastos generales. Aunque es recomendable que mantengas tu trabajo de día al principio, y el trabajo de tu negocio a tiempo parcial. Si trabajas con pasión y disciplina, puede que en última instancia estés en Network Marketing a tiempo completo.

2. POTENCIAL ILIMITADO DE GANANCIAS

A diferencia del mundo corporativo, donde tu aumento de rango puede depender de cualquier cosa de tu talento o temperamento, la venta directa te permite determinar tu valor. No hay límites de ingreso aquí. Establece una meta financiera, luego ve por ella.

3. DESARROLLO PERSONAL

Las empresas de ventas directas son grandes en ayudarte a convertirte en la mejor versión de ti mismo. Esto asegura que te convertirás en un empresario más eficaz, en un promotor del crecimiento continuo de la compañía. Desde libros y videos hasta conferencias y entrenamiento individual, tendrás las herramientas que necesitas para aprovechar todo tu potencial.

4. ENTRENAMIENTO CONTINUO

Eres tu propio jefe sin estar solo. Al igual que el desarrollo personal de coaching, la formación profesional es siempre accesible. No más llenar una solicitud de formación y esperar a que tu jefe la apruebe según el presupuesto. Todo lo que necesitas saber para tener éxito en tu negocio está a tu alcance. El apoyo continuo está disponible a través de ventas, productos y herramientas de marketing tales como sitios web, back office, material impreso y mucho más.

5. CAMARADERÍA

No hay nada como conectar con personas que comparten tu visión. Como dice el refrán, “Hierro afila el hierro.” Al unirse a una organización de ventas directas, te alinearás con las personas de ideas afines que pueden identificarse con tus luchas y apoyar tu éxito.

6. DESPUÉS DE HABER DADO EL SALTO Y HABERTE UNIDO A UNA ORGANIZACIÓN DE VENTA DIRECTA, ¿QUÉ SIGUE?

Probablemente has oído tanto que suena cliché, pero permanecer cerca del fuego es la clave. Asociarte con otros y conectarte a los entrenamientos puede significar la diferencia entre la mediocridad y el éxito meteórico.

