

Cinco preguntas para determinar si la venta directa es adecuada para usted

Millones de personas han encontrado una manera de ser su propio jefe y hacer dinero con un horario flexible a través de la venta directa. Tener éxito en la venta directa no requiere ninguna educación ni experiencia especial, pero no es para todas las personas. Better Business Bureau sugiere a las personas hacerse algunas preguntas si consideran un emprendimiento nuevo en las ventas directas.

De acuerdo con las cifras más recientes de la Fundación de ventas directas, más de 15 mil millones de personas en los EE.UU. vendieron más de \$30.8 mil millones en productos y servicios a través de la venta directa en el año 2007. Casi un tercio de las ventas fueron artículos personales, como cosméticos, joyas, cuidado de la piel; un cuarto de los artículos vendidos fueron artículos domésticos, entre otros, productos de limpieza y utensilios de cocina.

“Muchas familias pueden sobrevivir los difíciles momentos económicos, mediante las ventas directas con empresas nacionales tales como Mary Kay, Avon, Pampered Chef o CutCo”, dijo Alison Southwick, vocera de BBB. “Pero las ventas directas no son para todas las personas y algunas oportunidades de ventas directas son sólo esquemas de pirámide ocultos, por lo que el mensaje es: Emprendedor, tenga cuidado”.

BBB recomienda hacer las siguientes cinco preguntas, al decidir si comenzar o no una carrera en ventas directas:

¿Tiene lo que se necesita para ser un buen vendedor? Algunas personas nacen con cualidades innatas para ser vendedores. Son personas extrovertidas, amigables, buenos oradores públicos y automotivados. Para aquellos que no nacieron con estas características, pueden trabajar en éstas y perfeccionarlas; sin embargo, la venta directa no es para las personas demasiado tímidas o para personas que necesitan constante estímulo para producir. Antes de dar un paso decisivo, haga los arreglos para seguir de cerca a un par de vendedores de ventas directas exitosos, quienes le mostrarán lo que debe hacer día a día para tener éxito.

¿Es éste un producto en el que usted cree y que puede vender? Si vende un producto en el que cree, la mayor parte del trabajo ya está hecho. El entusiasmo por un producto o servicio contagia y atrae a los posibles clientes. Si usted no compraría el producto para sí mismo, le será muy difícil venderlo.

¿Tiene los recursos adecuados para la venta directa? Aunque los costos iniciales para una oportunidad de ventas directas legítima son bajos, casi \$100 para un equipo inicial, es útil contar con algunos recursos básicos. Un

automóvil, una computadora, un archivador y un lugar en su hogar que pueda dedicarlo al trabajo, son todos útiles para empezar con buen pie.

¿Puede confiar en la empresa? Haga todas las preguntas que tenga a la empresa y lea atentamente toda la información sobre ella. Familiarícese con el [Código de Ética](#) oficial establecido por la Asociación de Venta Directa, de modo que pueda identificar cualquier posible infracción. Encuentre un buen momento para reunirse con representantes y clientes reales, a fin de obtener información sobre la empresa y los productos. Tómese el tiempo necesario para elegir la oportunidad correcta y siempre investigue a la empresa con BBB, en www.bbb.org.

¿Es sólo un esquema de pirámide? Los esquemas de pirámide con frecuencia afirman ser oportunidades legítimas de venta directa. La señal de advertencia más importante de que se trata de un esquema de pirámide es que la posibilidad de hacer dinero radica principalmente en reclutar a otras personas, como usted, para que paguen por participar. Luego, el dinero se distribuye hacia arriba en la pirámide, por lo tanto los esquemas de pirámide a menudo requieren pagar una costosa tarifa inicial.

Para obtener más consejos sobre cómo participar en ventas directas, visite bbb.org.