



Preparados,  
listos,

¡A Comprar!

El toque personal de  
las ventas directas

[www.dsa.org](http://www.dsa.org)

¿Qué más  
podría pedir  
una chica?

Disfruta de las amigas,  
la comida y la diversión en casa

Tu negocio,  
tu éxito

Descubre los beneficios  
de las ventas directas







# ¿Qué más puede pedir una mujer?

**Has estado pensando en cómo reconectarte con tus amigas y quieres que sea algo divertido, tal vez salir a cenar o al teatro...**

*Entonces, suena el teléfono. Una amiga te invita a su casa para pasar una tarde agradable con las chicas y, lo mejor de todo, hacer compras. ¡Perfecto! Conversarás, conocerás gente nueva, disfrutarás de una copa de vino y aperitivos. Además, hace mucho tiempo que no vas a una fiesta en casa, así que seguro la pasarás muy bien.*

**Q**UÍZÁS PIENSES QUE YA SABES LO QUE TE espera: productos cosméticos y del cuidado de la piel, productos básicos de cocina o incluso accesorios para la casa. Y quizá sí. Pero no te sorprendas si tu próxima experiencia de compras para la casa te brinda implementos de jardinería, ropa de yoga, joyas o ¡incluso lencería! Hasta podría ser una oportunidad para aprender una nueva técnica de cocina o algunos trucos sobre nutrición para la familia que anda siempre a las carreras. La lista de productos y servicios disponibles a través de este canal interactivo de compras es infinita.

Ya sea una noche de fiesta con las chicas, una reunión de fin de semana para parejas o incluso una demostración de persona a persona, comprar en casa es tanto un acontecimiento social como una oportunidad de conocer, experimentar, probar y comprar algo nuevo para ti o para otros.

También puede divertirse toda la familia. Los padres y los niños pueden pasarse una tarde haciendo alguna manualidad, jugando o aprendiendo con la música. Y no te olvides de tus mascotas. También hay una fiesta para ellos, incluidos los sombreritos de fiesta. Las empresas especializadas en productos para mascotas ofrecen de todo, desde regalitos hasta productos espléndidos para el aseo, ropa y juguetes. ¿Quieres hablar de vitaminas y suplementos, productos de spa, cestas, materiales de álbumes de recortes o incluso de lo último sobre bolsos de diseño? ¿Y qué tal herramientas para la mujer? Hay también productos creados exclusivamente para el hombre, entre ellos artículos para el cuidado de la piel, fragancias, regalos y accesorios.

Hoy en día, las compras en casa también significan que probablemente te retires con más recuerdos entrañables y algunos estupendos productos nuevos. Con frecuencia significan tener la opción de explorar una nueva afición o desarrollar una ya existente. Aprende a crear tus propias joyas o a descubrir la mejor forma de mantener un jardín orgánico. Tómate el tiempo necesario para poner en orden todas esas fotos de vacaciones y trae a tus amigas para que hagan lo mismo. Y sabes muy bien que hace años que no te mides para el sostén o brasier... y es probable que hasta uses la talla equivocada. ¿Te gusta el vino? Disfruta de una degustación en casa mientras aprendes a evaluar una variedad de tintos, blancos y rosados.

Resulta atractiva la oportunidad de hacer algo nuevo, en particular para la mujer de hoy sumamente motivada y con estudios superiores. Trabajas arduamente durante el día pero la mujer necesita tiempo para sí misma y para ello nada mejor que combinar la funcionalidad con la comida y los amigos (oye, que todos somos expertos en hacer varias cosas a la vez, ¿no?).

Seas novata de las ventas directas o una compradora experta, los representantes de ventas (a quienes también se les podría llamar consultores, distribuidores, asesores u otra variedad de nombres, según la empresa) están siempre a tu disposición para ofrecer un toque personal con su asesoramiento experto acerca de cualquier cosa, desde aplicar el maquillaje hasta manejar un taladro motorizado. Lo que es más, tu consultora es siempre tu ayudante personal de compras durante todo el tiempo que elijas comprar sus productos o servicios. Tu consultora está a tu disposición por teléfono y por correo electrónico, y a menudo también a través de su sitio elec-



## " La diversión, la interacción social y una atención al cliente de calidad son, todos ellos, elementos atractivos de las ventas directas. "

trónico personal. Las ventas directas consisten en ofrecer una experiencia divertida, fácil y cómoda de acuerdo a tus condiciones.

Pero, ¿qué pasa si tú no eres de fiestas o si buscas algún consejo que sea aun más personal? Encontrarás que muchas reconocidas compañías de ventas directas están en condiciones de ofrecer lo que necesitas a través de demostraciones individualizadas en tu casa. Tu vendedora organizará la visita a tu domicilio en una fecha conveniente para ti. Te traerá una variedad de productos y hará una demostración con ellos, a la vez que te hablará de tus necesidades. Lo mismo que encuentras fiestas en casa, hay muchos productos y servicios disponibles para ti a través de este enfoque personalizado: productos de salud y bienestar, aspiradoras, servicios financieros, servicios de telecomunicaciones y mucho más.

Te encontrarás también con los mismos agentes de ventas que encontrarías en una fiesta, aunque en este caso su atención se concentra en ti solamente. Tú eliges la hora, tú eliges el producto y tú decides cuándo termina la demostración.

Con la siempre creciente popularidad de las ventas directas, cada vez son más las compañías que aprovechan este negocio como una forma de ofrecer productos y servicios. De acuerdo con la Asociación de Ventas Directas (Direct Selling Association o DSA por sus siglas en inglés), la organización comercial del ramo, en 2005 las empresas de ventas directas vendieron más de \$30 mil millones en productos y servicios, casi el doble de lo vendido en 1995. Actualmente, hay más de 14 millones de estadounidenses que trabajan como consultores de ventas directas y el 80 por ciento de ellos son mujeres.

Es probable incluso que te encuentres con que algunas de tus marcas favoritas de tiendas se venden a través de las ventas direc-

tas. Muchos minoristas tradicionales están empezando a reconocer que la recomendación que venga de una amiga o una vecina es más importante para el consumidor de hoy (o sea, ¡tú!) que la información que te pueda ofrecer un empleado desconocido de la tienda.

La diversión, la interacción social y una atención al cliente de calidad son, todos ellos, elementos atractivos de las ventas directas. Muchas empresas han adoptado un compromiso adicional para proteger los intereses de los consumidores y los consultores incorporándose a la DSA. Los miembros de la DSA cumplen con un Código de Ética y es fácil indagar si una empresa es miembro de la asociación. Muchos de ellos están listados dentro de este suplemento o puedes visitar el sitio electrónico de la DSA en [www.dsa.org](http://www.dsa.org) y buscar en el directorio una lista completa de más de 200 empresas miembros.

Así que has disfrutado con tus amigas, te has divertido un poco y has gastado algo de dinero en un producto o servicio fabuloso. Al prepararte para dormir, te das cuenta del desorden de tu clóset le vendrían bien unos organizadores. Decides explorar el sitio electrónico de la DSA para ver si también hay alguna empresa de ventas directas que te pueda ayudar con eso. Y sí que las hay. Estupendo, ya tienes un motivo para la próxima reunión con las muchachas el mes que viene: la organización.

¿Y ahora qué haces? ¿Vas a otra fiesta y compras lo que necesitas o tal vez te convenga mejor considerar si te haces asesora para poder ganar dinero extra, recibir grandes descuentos y, lo mejor de todo, disfrutar de lo que haces?

Sea lo que fuere, cuenta con que harás muchas compras, muchas amigas y la pasarás en grande. ¿Qué mas puede pedir una mujer? ¿Chocolate? ¡Eso también lo tenemos!



# Perfiles

Con más de 14 millones de vendedores directos sólo en Estados Unidos, ¿qué es lo que los motiva para dedicarse a esto? Sus motivos son tan variados como la propia población. El deseo de ingresos suplementarios que impulsa a una madre ama de casa de Alabama es tan fuerte como el deseo de conocer gente nueva y ser reconocida por sus logros que motiva a una administradora de escuela de un suburbio de Chicago. Un factor también clave es el hecho de que muchas personas se dedican a las ventas directas por una razón pero continúan dedicándose a ellas por otra, muchas veces después de lograr su objetivo inicial o de descubrir ventajas inesperadas de este método de ventas. Te presentamos a ocho vendedoras directas muy motivadas, cada una de las cuales ha encontrado su propio éxito.

## Por amor a los productos

**NOMBRE:** Melanie Forrest

**EDAD:** 38

**LUGAR:** Columbia, MO

**AÑOS EN VENTAS:** 5 1/2



**LO QUE VENDE:** Melanie vende productos cosméticos y de antienvjecimiento para SeneGence International. Su pasión por los productos y su papel como representante independiente la ayudan a brindar a las mujeres una nueva imagen y una nueva visión de la vida.

**POR QUÉ EMPEZÓ:** "Me entusiasmé mucho con los productos SeneGence porque duran todo

el día y mi piel luce magnífica. También buscaba un horario flexible y una fuente de ingresos. SeneGence fue una solución perfecta".

**RETOS QUE HA SUPERADO:** Cuando Melanie comenzó, poca gente en su localidad conocía la empresa. Sin embargo, su pasión por los productos hizo que se corriera la voz fácilmente. Ahora, el reto más grande para Melanie es mantenerse al día con una creciente cartera de clientes.

**BENEFICIOS INESPERADOS:** Además de las muchas amistades nuevas que ha entablado, Melanie dice que la formación que recibió la ha convertido en una mujer de negocios más segura de sí misma.

**EL SECRETO DE SU ÉXITO:** "Escuchar al cliente. Es muy gratificante ofrecer a los clientes productos que satisfacen sus necesidades, así como rebasar sus expectativas. Los clientes satisfechos se convierten en clientes leales y eso es lo que me ayuda a desarrollar mi negocio".

[www.senegenec.com](http://www.senegenec.com)

## Espíritu emprendedor

**NOMBRE:** Sara Pless

**EDAD:** 26

**LUGAR:** Concord, NC

**AÑOS EN VENTAS:** 1 1/2



**LO QUE VENDE:** Como representante de Essential Bodywear, Sara quiere revolucionar la forma en que la mujer compra sostenes o brasieres, pantaletas y fajas. Hasta un 85% de mujeres usan la talla equivocada de brasier y la misión de Sara es cambiar eso.

**POR QUÉ EMPEZÓ:** El espíritu emprendedor de Sara fue lo que suscitó su pasión por esta compañía. Para ella, no hay nada como poder fijarte tus propias

metas y estrategias para alcanzarlas. "Doy prioridad a mi familia y recibo la recompensa monetaria y emocional que toda mujer merece. ¿Cuándo fue la última vez que tu jefe te hizo sentir apreciada?"

**CÓMO HA MADURADO COMO PERSONA:** "Estoy aprendiendo mucho sobre cómo ser líder. Es gratificante saber que puedo desempeñar un papel en el éxito de los demás".

**SU CONSEJO DE NEGOCIOS PARA OTROS:** Sara dice que el seguimiento es esencial. "Un magnífico servicio al cliente antes, durante y después de la venta es lo que distingue a las ventas directas de otras experiencias de compras. El toque personal marca la diferencia entre lo que es la simple venta de un producto y tener un cliente satisfecho".

**SU PRÓXIMA META:** El impulso emprendedor de Sara la sigue ayudando a desarrollar su negocio para que su marido pueda abandonar el mundo corporativo.

[www.essentialbodywear.com](http://www.essentialbodywear.com)

## Mercado

Ya sea que busques productos y servicios magníficos o una forma amena y flexible de ganar dinero extra, hay muchas empresas de ventas directas de donde escoger. Descubre cómo pueden las siguientes compañías satisfacer tus necesidades únicas.



**ACCENTZ JEWELRY**

800-510-3302

[www.accentzonline.com](http://www.accentzonline.com)



**ADVOCARE**

800-882-4800

[www.advocare.com](http://www.advocare.com)



**ANGELA MOORE**

866-518-1753

[www.angelamoore.com](http://www.angelamoore.com)



**ARBONNE INTERNATIONAL LLC**

800-ARBONNE

[www.arbonne.com](http://www.arbonne.com)



**ATHOME AMERICA**

800-Y-ATHOME

[www.athome.com](http://www.athome.com)



**AVON PRODUCTS, INC.**

800-FOR-AVON

[www.avon.com](http://www.avon.com)

[www.dsa.org](http://www.dsa.org) | DIRECT SELLING ASSOCIATION



## Es cosa de familia

**NOMBRE:** Kim Lipe y su marido Curtis **EDAD:** 44  
**LUGAR:** Coffeen, IL **AÑOS EN VENTAS:** 7 1/2



**LO QUE VENDE:** Como diseñadora de Home & Garden Party, Kim vende una amplia selección de accesorios básicos de decoración y entretenimiento para el hogar, entre ellos cerámica de gres, velas, arte enmarcado y productos alimenticios. Su marido Curtis trabaja como su socio comercial y brindándole el apoyo que necesite.

**POR QUÉ LAS VENTAS DIRECTAS SE AJUSTAN A SU ESTILO DE VIDA:** "Mi negocio, al igual que todos los aspectos de mi vida, gira en torno a mi familia -dice Kim-. Mi marido -agricultor de cereales- y yo trabajamos juntos todos los días, pero también tenemos la ocasión de viajar juntos y compartir nuestras responsabilidades familiares".

**SU LOGRO MÁS IMPORTANTE:** "He podido involucrarme en todos los aspectos de la vida de mis hijos. Desde luego, se puede dar prioridad a la familia y tener a la vez una profesión importante".

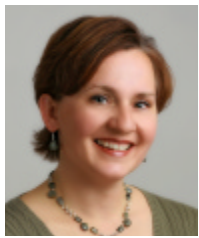
**LO QUE LA SORPRENDIÓ:** Kim, que vive en un pueblo de sólo 750 habitantes, dice que se puede tener éxito incluso en una comunidad pequeña. "Tengo mucha más confianza en mí misma y las relaciones que me he creado son muy importantes para mí".

**SU CONSEJO PARA OTROS:** "Ten grandes sueños y te pasarán grandes cosas. Elige una empresa que coincida con tus valores. Enamórate de los productos, aprende todo lo que puedas. Dondequiera que vayas, dile a la gente lo que haces".

[www.homeandgardenparty.com](http://www.homeandgardenparty.com)

## Vivir de cuentas

**NOMBRE:** Mary Adashek **EDAD:** 42  
**LUGAR:** Cedarburg, WI **AÑOS EN VENTAS:** 4 1/2



**LO QUE VENDE:** Mary combina la creatividad y la amistad para ayudar a sus clientes a diseñar accesorios de cuentas en reuniones de manualidades en casa.

**POR QUÉ SE INVOLUCRÓ:** Después de nacer su primer hijo, Mary decidió no retomar un empleo de tiempo completo. Las ventas directas le permitieron contribuir a los ingresos familiares, lo cual fue aun más importante cuando su marido fue cesado en su empleo y estuvo sin trabajar por un año completo.

"Bromeábamos de que vivíamos de cuentas pero en realidad, Bead Retreat pagó nuestras cuentas y nos ayudó a mantenernos a flote durante un periodo muy desafiante".

**SU CONSEJO PARA DESARROLLAR EL NEGOCIO:** No lo compliques. Mary dice que la experiencia de la clase de manualidades con cuentas habla por sí sola. "La satisfacción de crear una pieza de joyería es muy grande. Muchos comparten esa experiencia con sus amigas y deciden impartir sus propias clases de Bead Retreat".

**EL SECRETO DE SU ÉXITO:** La dedicación y la perseverancia. "Paso por altibajos como cualquier otra persona pero las recompensas son, con mucho, más grandes que las de cualquier trabajo de 9 a 5. Como vendedora directa, tengo el poder de hacer cambios que influyan positivamente en mí, mi familia y en otras mujeres."

[www.beadretreat.com](http://www.beadretreat.com)

## Mucho más que sólo "mamá"

**NOMBRE:** Jean McPadden **EDAD:** 47  
**LUGAR:** Young America, MN **AÑOS EN VENTAS:** 16



**LO QUE VENDE:** Jean vende productos de decoración para el hogar de AtHome America. Disfruta ayudando a que la mujer descubra y exprese su estilo personal.

**POR QUÉ SE INVOLUCRÓ:** Jean buscaba una oportunidad que le permitiera conocer gente nueva y contribuir a la vez a los ingresos de la familia. "La mejor parte de lo que hago es que conozco gente nueva de todo el país. A eso se añade el hecho de que puedo dirigir mi negocio sin descuidar las necesidades de mis tres hijos y ¡no hay nada que prefiera hacer más!"

**POR QUÉ CONTINÚA INVOLUCRADA:** "Los productos que vendo son estupendos pero son las experiencias y las amistades lo que me mantienen aquí año tras año. Me encanta ser madre pero mi negocio me ayuda a seguir fiel a mí misma al mismo tiempo".

**CÓMO HA MADURADO COMO PERSONA:** Jean dice que ha aprendido técnicas para administrar su tiempo que la ayudan a equilibrar todos los aspectos de su vida: su familia, sus amistades, su negocio y su fe.

**SU CONSEJO PARA DESARROLLAR EL NEGOCIO:** "Trata a cada persona como si fuera tu mejor cliente y es muy posible que se convierta también en tu mejor amiga".

**EN RESUMEN:** "No hay mejor salida que la de socializar, comprar y divertirse. La mujer necesita tener más de eso en su vida tan repleta de responsabilidades".

[www.athome.com](http://www.athome.com)

## Mercado



**BABYCRAZY**  
866-420-8989  
[www.babycrazy.com](http://www.babycrazy.com)



**BEAD RETREAT LTD.**  
888-708-BEAD  
[www.beadretreat.com](http://www.beadretreat.com)



**BEAUTICONTROL, INC.**  
800-BEAUTI-1  
[www.beauticontrol.com](http://www.beauticontrol.com)



**BIG YELLOW BOX BY CRAYOLA**  
800-722-9656  
[www.bigyellowbox.com](http://www.bigyellowbox.com)



**COOKIE LEE INC.**  
714-259-5000  
[www.cookielee.com](http://www.cookielee.com)



**CREATIVE MEMORIES**  
800-341-5275  
[www.creativememories.com](http://www.creativememories.com)



**DECHANT SHEER MINERALS & SKIN ESSENTIALS**  
888-802-8828  
[www.dechantsheerminerals.com](http://www.dechantsheerminerals.com)

## Brillante estrella

**NOMBRE:** Janette Rojas

**EDAD:** 24

**LUGAR:** Addison, IL

**AÑOS EN VENTAS:** 6



**LO QUE VENDE:** Como consultora de Princess House, Janette ayuda a mejorar la calidad de vida a través de productos exclusivos para la cocina, el entretenimiento y la decoración.

**POR QUÉ SE INVOLUCRÓ:** Como joven madre y esposa, Janette quería tener éxito según sus propios términos y de paso ser reconocida por sus aportaciones y logros. "Es muy gratificante

para mí asistir a los acontecimientos de la empresa y ver que gente de todo el mundo me reconoce. Es una emoción increíble saber que lo que has hecho sirve para inspirar a otros", dice Janette.

**SU RECOMPENSA MAYOR:** Como latina, Janette se siente orgullosa de dedicarse a una compañía que ofrece formación y apoyo español e inglés. También se siente orgullosa de haber podido ayudar a que otros en su comunidad alcancen sus metas.

**SU RETO MAYOR:** Cuando Janette se trasladó a Chicago con su marido, se sintió muy aislada. "Pronto me di cuenta de que mi negocio me ofrecía la oportunidad de salir, conocer gente nueva y construir una nueva vida".

**LO QUE LA HA MOTIVADO:** La consigna de Janette es: "Suéñalo, créelo, planifícalo, hazlo". Dice que todo empieza con un sueño pero para conseguirlo tienes que planificar y seguir comprometida con tu meta.

[www.princesshouse.com](http://www.princesshouse.com)

## Mujer brillante en busca de una meta a empresaria profesional

**NOMBRE:** Cheryl Rickard

**EDAD:** 37

**LUGAR:** Hainesport, NJ

**AÑOS EN VENTAS:** 9



**LO QUE VENDE:** Cheryl es consultora de arte para Ethnic Expressions, una empresa especializada en arte étnico y accesorios decorativos.

**POR QUÉ SE INVOLUCRÓ:** Cheryl quería ganar dinero extra para pagar la deuda de su tarjeta de crédito. "No tenía sueños en ese momento. Sólo quería liquidar mi deuda." Consiguió su objetivo inicial en un año más o menos. Ahora ha pasado de emplear sólo

unas horas a la semana en su negocio a dedicarse de lleno a él.

**LO QUE NO ESPERABA:** "Nunca pensé que me dedicaría a esto a tiempo completo". Dice que algunas personas trataron de disuadirla para que no dejara su trabajo de tiempo completo pero se alegra de no haberlos escuchado. "El miedo te paraliza pero tienes que hacer lo que es bueno para ti".

**LAS MEJORES VENTAJAS:** "¡Son tantas!" Cheryl dice que todo la mantiene motivada, desde el reconocimiento y los descuentos de los productos hasta los viajes y la libertad de ser su propia jefa.

**SU SECRETO DEL ÉXITO:** Sé tú misma. "A nadie le gustan los vendedores. Cuando se te acerca uno en una tienda te das media vuelta. Cuando tienes un producto estupendo y una actitud fantástica, todo lo que tienes que hacer es sacar lo mejor de ti misma".

[www.ethnicexpressions.com](http://www.ethnicexpressions.com)

## Profesional a tiempo parcial

**NOMBRE:** Kenni Sue Gregg

**EDAD:** 38

**LUGAR:** Kingman, AZ

**AÑOS EN VENTAS:** 10



**LO QUE VENDE:** ¿Tienes fotos? ¡Kenni Sue tiene opciones! Como consultora de Creative Memories, ayuda a sus clientes a conservar y compartir recuerdos con una línea completa de álbumes de recortes, herramientas, calcomanías, papel, productos digitales y más.

**POR QUÉ SE INVOLUCRÓ:** El propósito de Kenni Sue era ganar dinero extra para complementar los ingresos de su trabajo de tiempo completo. "Sigo trabajando de tiempo completo pero ya no vivo de cheque a cheque y he logrado tener mis ahorros".

**BENEFICIO INESPERADO:** "Realmente me encanta el reconocimiento. En casa no me dicen gracias por lavar los trastes, así que me den las gracias por ayudar a que otros conserven sus recuerdos o empiecen su propio negocio es una palmadita en la espalda bien recibida", dice.

**SU RETO MAYOR:** "¡Mi primera clase! Tenía un miedo de muerte pero he superado el nerviosismo y ahora me concentro en ayudar a mis clientes a hacer que sus recuerdos duren para siempre".

**CÓMO APORTA:** Kenni Sue dice que disfruta de la libertad de hacer donativos caritativos, algo difícil de hacer cuando su sueldo ya estaba adjudicado incluso antes de recibirlo. Dirige una campaña de "ahórrate el cambio" a beneficio de varias organizaciones caritativas locales.

[www.creativememories.com](http://www.creativememories.com)

## Mercado



**DEMARLE AT HOME, INC.**

888-838-1998

[www.demarleathome.com](http://www.demarleathome.com)



**DUDLEY PRODUCTS, INC.**

800-334-4150

[www.dudleyq.com](http://www.dudleyq.com)



**ESSENTIAL BODYWEAR, LLC**

877-787-6631

[www.essentialbodywear.com](http://www.essentialbodywear.com)



**ETHNIC EXPRESSIONS**

**HOME GALLERY**

770-416-8777

[www.ethnicexpressions.com](http://www.ethnicexpressions.com)



**GOLD CANYON**

866-996-4222

[www.goldcanyoncandle.com](http://www.goldcanyoncandle.com)



**HOME & GARDEN PARTY**

800-846-0873

[www.homeandgardenparty.com](http://www.homeandgardenparty.com)



**INSPIRED AROMA, INC.** 920-

347-9019

[www.inspiredaroma.com](http://www.inspiredaroma.com)



**JOCKEY PERSON TO PERSON**

800-896-0511

[www.jockeypersontoperson.com](http://www.jockeypersontoperson.com)

# Mercado



**JORDAN ESSENTIALS  
BATH BODY SPA**  
877-662-8669  
www.jordanessentials.com



**LIA SOPHIA**  
800-487-3323  
www.liasophia.com



**MARY KAY INC.**  
800-MARY-KAY  
www.marykay.com



**NATIONAL  
COMPANIES, INC.**  
800-227-6030  
www.bign.com



**NATURE'S SUNSHINE  
PRODUCTS**  
800-223-8225  
www.naturessunshine.com



**NU SKIN ENTERPRISES**  
800-487-1000  
www.nuskinenterprises.com



**THE PAMPERED CHEF**  
800-266-5562  
www.pamperedchef.com



**PARTYLITE**  
800-266-5562  
www.partylite.com



**PRINCESS HOUSE**  
800-622-0039  
www.princesshouse.com



**PRIVATE QUARTERS**  
323-838-1333  
www.myprivatequarters.com



**PURSE PARTY, INC.**  
888-367-0416  
www.purseparty.com



**QUIXTAR INC.**  
616-787-7000  
www.quixtar.com



**RELIV  
INTERNATIONAL, INC.**  
866-735-4863  
www.reliv.com



**SALADMASTER**  
800-765-5795  
www.saladmaster.com



**SENEGENCE  
INTERNATIONAL**  
800-535-9252  
www.senegence.com



**SENSARIA NATURAL  
BODYCARE**  
800-555-9913  
www.sensaria.com



**SHAKLEE  
CORPORATION**  
800-SHAKLEE  
www.shaklee.com



**SIGNATURE  
HOMESTYLES**  
800-800-5452  
www.signature-homestyles.com



**SILPADA DESIGNS**  
888-SILPADA  
www.silpada.com



**THE SMART CIRCLE**  
800-775-1975  
www.thesmartcircle.com



**SOUTH MAIN DESIGNS**  
866-496-7818  
www.southmaindesigns.com



**SWISSJUST USA**  
800-516-9691  
www.swissjustusa.com



**TAHITIAN NONI  
INTERNATIONAL**  
801-234-1000  
www.tahitiannoni.com



**TASTEFULLY  
SIMPLE, INC.**  
866-448-6446  
www.tastefullysimple.com



**TOMBOY TOOLS INC.**  
866-260-1893  
www.tomboytools.com



**VANTEL PEARLS IN  
THE OYSTER**  
800-275-3828  
www.vantelpearls.com



**XANGO LLC**  
877-GO-XANGO  
www.xango.com

## ¡Quítate los zapatos y a comprar!

Recibiste una invitación a una fiesta de compras en casa o quizás tienes programada la visita de alguien a tu casa con el fin de que les haga a ti y a tu esposo una demostración personal de un producto que les interesa. Como sea, es probable que se conocieran a través de un amigo de confianza o de algún pariente. Quizás nunca has estado en una fiesta en casa; podrías preguntarte cómo sería pedirle a alguien que te traiga su tienda a casa. (¡Eso sí que es servicio!) ¿Qué puedes esperar? ¿Qué es lo que hace que las compras a domicilio sean una experiencia diferente de tu experiencia con la compra minorista en el centro comercial local?

### SE TRATA DE TI

Para los amigos, las parejas y los familiares por igual, las fiestas y las demostraciones en casa te garantizan ser el centro de atención del vendedor.

### DESPREOCÚPATE

Comprar en casa no es estresante, sino entretenido y divertido. En vez de hacerle frente a los peligros del estacionamiento, mejor estacionate afuera de la casa de una amiga o de una vecina. Y todavía mejor:

¡Organiza la reunión de compras en tu propia casa y olvídate del todo de conducir! Como sea, quítate los zapatos, relájate y comparte un poco de conversación.

### LAS OPCIONES SON INFINITAS

Hoy en día, casi cualquier producto o servicio que te puedas imaginar se encuentra, en la mayoría de los casos, a través de las ventas directas y son artículos que sencillamente no

se venden en las tiendas minoristas, lo cual quiere decir que, como consumidora, tienes a tu alcance opciones de alta calidad que puedes tocar, sentir y probar antes de comprar.

### SERVICIO PERSONAL, GARANTIZADO

Nunca tendrás que buscar a alguien para que te ayude. Las demostraciones las ofrece una asesora de ventas experta y sociable que estará encantada de responder a tus preguntas. Notarás que tu representante de ventas directas sabe mucho sobre sus productos porque probablemente ella también los usa y por eso puede darte consejos desde su propia experiencia para ayudarte a sacar el mayor partido de tus compras.

### SERVICIO DESPUÉS DE LA VENTA

Una vez que has hecho una compra, puedes contar con un servicio continuo por parte de tu representante de ventas. Es probable que ella se ponga en contacto contigo para darte seguimiento dentro de algunas semanas con el fin de asegurarse de que estás satisfecha con tu compra y comprobar si necesitas ayuda con alguna otra cosa. Lo más probable es que te retiraste de la fiesta o la demostración con la dirección de su sitio electrónico, así que asegúrate de que lo tienes a la mano; vas a querer hacer otro pedido antes de que se agote tu color favorito del nuevo brillo de labios y nunca se sabe cuándo podrías decidir que es hora de cambiar de ropa de cama o de renovar la sala.





# Tu negocio, tu éxito

**Hombres y mujeres por igual llegan a las ventas directas por razones personales y únicas.**

**A**LGUNOS PRUEBAN LAS VENTAS directas sólo para ganar dinero adicional y poder cubrir gastos, como los frenos para sus hijos o reparaciones imprevistas del vehículo. Otros lo hacen para ahorrar dinero para gastos complementarios, por ejemplo, vacaciones familiares. Algunos incluso por motivos profesionales. Sea cual sea la motivación inicial, con frecuencia encuentran un valor perdurable que va más allá de sus metas iniciales. Muchos nunca se imaginaron que se convertirían en representantes de ventas directas pero ahora no pueden concebir su vida de otra manera.

Quizás te preguntes cómo sería para ti la experiencia de las ventas directas. El sitio electrónico de la Asociación de Ventas Directas ([www.dsa.org](http://www.dsa.org)) te presenta las empresas que en el mundo de las ventas directas cumplen con un estricto Código de Ética. Si estás pensando en hacer la prueba, aquí tienes una idea de lo que te puedes esperar, además de algunos consejos sobre cómo elegir la corporación adecuada para ti.

## LOS PRODUCTOS PERFECTOS

Cuando te enamoras de una línea de productos en particular, es buena señal de que tal vez la empresa detrás de dichos productos sea justamente la elección correcta para ti. Si los productos que el representante de ventas presenta en un evento de demostración en casa te resultan atractivos y fabulosos, es muy probable que esta sea la compañía que buscabas. ¿Te imaginas haciendo tal presentación? ¿Te atrae la misión y el mensaje de la empresa? Pues bien, ¡a intentarlo! Los representantes de ventas a los que les gustan sus productos son "imanes de clientes" que atraen a otros por su puro entusiasmo. Y una de las mejores partes de las ventas directas es el bajo costo de iniciarse, por lo general, menos de \$100 por un paquete completo de muestras y otros productos básicos que necesitas para empezar. Puedes intentarlo y si decides que no es lo tuyo, todo lo que habrás invertido es un poco de tiempo. (De hecho, en la mayoría de los casos, las empresas miembros de la DSA tienen la obligación de comprarte los paquetes de ventas y cualquier inventario que hayas comprado en el caso de que dejaras el negocio.)

## ¡DI QUE SÍ!

Una vez que has elegido la empresa perfecta y has dado el sí, enseguida te darás cuenta de que este es un negocio muy distinto del resto. En el mundo corporativo raramente se usa la palabra "flexibilidad" pero en el de las ventas directas la escucharás a menudo. Desarrollarás tu negocio de la manera que quieres desde el principio, elaborando tu propio horario adaptado a tu estilo de vida. Pero eso no quiere decir que el dinero va a manar sin esfuerzos. De hecho, algunos de los puntos clave que te interesará desarrollar son la autodisciplina y una ética de trabajo personal sólida. Sin embargo, la flexibilidad sí significa que puedes construir un negocio compaginándolo con tu familia y tu vida personal. De modo que si lo que quieres es dinero para tus gastos complementarios, es probable que trabajes una o dos tardes a la semana. Y si lo que buscas es un sueldo cuantioso, te interesará trabajar para cumplir al pie de la letra el plan profesional y de liderazgo de tu empresa. Si lo que ansías es el contacto social, pues bien, las posibilidades son infinitas.

Tal vez decidas también que te gustaría reclutar a otros para que ellos mismos trabajen como vendedores. En este caso, parte de tu trabajo será capacitar y motivar a tus nuevos reclutas para que ellos también lleguen a tener éxito como vendedores. Algunas empresas te recompensarán no sólo por las personas que reclutes, sino también por las ventas que hagas. El equilibrio entre vender personalmente e invertir tiempo en dirigir a otros es algo tan único como cada vendedor.

## CAPACITACIÓN Y HABILIDADES NUEVAS

Las razones para hacerse vendedor directo son tantas y tan distintas como la historia única de cada individuo. Pero ¿cómo te capacitas para operar un negocio como éste? ¿Cómo aprendes sobre los productos? ¿Cómo aprendes a administrar tu tiempo? ¿Cómo aprendes los pormenores de las ventas cuando nunca has vendido nada, ni siquiera en sueños? El factor "aprender ganando" es





uno de los grandes beneficios del negocio de las ventas directas. Las empresas de éxito han creado programas de educación y de desarrollo de habilidades que están a veces tan al alcance como el simple clic de un ratón de computadora. Pero lo más importante que hay que recordar es que este es un negocio sencillo, no sencillo en el sentido de "es fácil y no tengo que trabajarlo", sino sencillo en el sentido de "estás entre amigos con un sistema de apoyo al que siempre puedes recurrir". Tú aportas a tu negocio tu estilo y personalidad únicos. Tú creas tu propio éxito mostrando lo mejor de ti.

## RECONOCIMIENTOS Y LOGROS

Ser reconocido tanto por tus logros, grandes y pequeños, es algo inherente a las ventas directas. La emoción de ser aplaudida por tus compañeras y ser reconocida por fundadores y ejecutivos empresariales es a menudo una emoción profesional que sólo ocurre un par de veces en corporaciones convencionales. En las ventas directas no tienes que esperar para ser reconocido cuando recibas el tradicional reloj de la jubilación o el famoso broche por tu vigésimo aniversario. Saldrás a saludar y ganarás los aplausos a partir de tus primerísimos logros. Las recién descubiertas confianza y autoestima que provienen del reconocimiento de tus compañeras también te gana los aplausos de tu familia y tus amistades. Además, son abundantes las oportunidades de ganar viajes y vacaciones de incentivo. Ya sea un crucero a

Hawai, un viaje a Europa o un fin de semana en un país vinícola, los viajes de incentivo te transportan a lugares con los que sólo habías soñado. El negocio de las ventas directas se alimenta del reconocimiento y de recompensar el éxito.

## CÍRCULO DE AMISTADES

Ya seas una madre ama de casa o una empresaria en busca de una experiencia profesional gratificante, descubrirás que los representantes de ventas directas se apoyan unos a otros y crean amistades que muchas veces duran toda la vida. Las empresas de ventas directas apoyan al equipo entero, lo cual significa que -aunque tal vez haya una competencia sana- no necesitas ser experto en la política de oficina para ascender por la escalera del éxito.

Las amistades también nacen de un amor especial por unos productos y de la misión y la cultura que los rodea. Tendrás un círculo completo de amigos que disfrutan celebrando los intereses compartidos.

## ESCRIBE TU PROPIA HISTORIA

Al final de cuentas, tener un negocio de ventas directas es muy parecido a tener la oportunidad de escribir tu propia historia. Se trata de fijarse metas y alcanzarlas. Se trata de construir algo que te define esencialmente. Se trata de tu familia. De tu sueño. Del sueño de tu familia. Se trata de tu romance con la vida. Se trata de enamorarte de la vida. Adelante, haz algo por ti que te apasione.



La Asociación de Ventas Directas (Direct Selling Association o DSA por sus siglas en inglés) trabaja para garantizar que sus empresas dirigen su negocio con el mayor nivel de ética y servicio, y que se protegen los derechos de los consumidores y representantes. Antes de hacerse miembro de la DSA, las empresas se someten a un proceso de revisión anual para garantizar que sus políticas y normas de actuación cumplen con el riguroso Código de Ética de la DSA. En virtud de este código, todos los asesores afiliados a las empresas miembros de la DSA están obligados a explicar la política de devolución de la empresa, ofrecer una descripción completa de cualquier garantía y de proporcionar información veraz en cuanto al precio, la calidad, cantidad, el funcionamiento y la disponibilidad de sus productos o servicios.

En caso de que un consumidor o representante de ventas actual o futuro se enfrente a un problema con un miembro de la DSA, el procedimiento de reclamaciones del código de la DSA es un método excelente para obtener una resolución. Un administrador independiente del código colaborará con las personas y las empresas para alcanzar una conclusión rápida y satisfactoria.

Para más información sobre cómo evaluar una empresa, las protecciones al consumidor ofrecidas por el Código de Ética, una lista de los miembros de la DSA o cómo involucrarse en las ventas directas, visita el sitio electrónico de la DSA en [www.dsa.org](http://www.dsa.org).



# Influir positivamente en nuestro mundo

**Para Raseen Ward, un reluciente Cadillac rosa-do es como una lancha salvavidas, que es la que la ayudó a escapar del daño del huracán Katrina.**

**R**ASEEN ES UNA MADRE SOLTERA de Nueva Orleáns que perdió todo cuando ella y su hija tuvieron que escapar de su casa. Fueron unos momentos emocionalmente agotadores con sólo un consuelo. Raseen -Directora de Ventas Independiente de Mary Kay- conservaba aún su negocio, el cual necesitaba más que nunca. Poco después del huracán Katrina, la compañía ayudó a Raseen para que comenzara a reconstruir su vida ofreciéndola un nuevo paquete de negocios, productos gratuitos por un valor de \$500 y comisiones garantizadas durante todo ese año.

Hoy, a Raseen le va mejor que nunca a pesar de los muchos obstáculos que ha afrontado. Ha reparado su casa y ha regresado a Nueva Orleáns. "Soy una de las pocas con suerte -dice-. La mayor parte de la ciudad se ve exactamente igual que el día después de la tempestad. La economía está en unas condiciones horribles y las casas de la gente están en caos. Aquí no hay trabajos pero antes podía ganar dinero porque tenía un negocio que iba conmigo donde quiera que yo fuera".

Según parece, la urgencia de su situación ha sido extrema pero las personas que se dedican a las ventas directas dicen que la generosidad con la que Raseen se ha encontrado no fue única. Como su nombre bien indica, las ventas directas conllevan un toque personal, el vendedor interactúa directamente con sus compradores, fomentando así una relación excepcionalmente cercana con los clientes a nivel individual y con la comunidad en su conjunto.

De hecho, en el panorama de las empresas dedicadas a los productos y servicios de gran calidad se encuentran empresas que incorporan la mejora individual y comunitaria en sus filosofías empresariales. Lisa Brandau, cofundadora y presidenta de AtHome America, dice que ella cree que las empresas como la

suya tienen el deber de ejercer una influencia positiva en la comunidad. Para cumplir con su parte, la empresa lanzó la Fundación Help-America que se afana por llevar a cabo dos cosas principales: mejorar las vidas de los veteranos estadounidenses indigentes y recaudar fondos para encontrar una cura para la ELA (esclerosis lateral amiotrófica), comúnmente conocida como enfermedad de Lou Gehrig. "Todos los que están asociados con la empresa AtHome America toman parte, entre ellos nuestros clientes", afirma Brandau.

Eileen Williams es representante de Nu Skin que aprecia el espíritu de generosidad de la empresa. "La compañía está dirigida por gente que quiere de verdad ser una fuerza de bien en el mundo y nos dan a todos, sus socios de negocios un ejemplo a seguir. Los líderes nos inspiran para dar más de nosotros mismos y servir verdaderamente de ayuda a los demás. Es sirviendo a los demás como encontramos nuestra pasión y nuestra alegría en la vida". Eileen dice que Nu Skin ofrece muchas oportunidades para marcar la diferencia a nivel local y mundial a través de programas como la iniciativa Nourish the Children™ y el proyecto Build a Village. Cuando se trata de apoyar a la comunidad, las empresas de ventas directas ofrecen una doble ventaja. Estas empresas son conocidas por su dedicación a causas nobles, tanto a través del apoyo directo como estimulando y posibilitando los esfuerzos de la comunidad de sus vendedores independientes. Ofrecen, además, los ingresos que tanta falta hacen a la gente para quienes muchos trabajos no son prácticos, como es el caso de las madres con niños pequeños que necesitan flexibilidad de horario. Las comunidades de todo el mundo se benefician de las valiosas aportaciones de las empresas de ventas directas. Los \$100 mil millones en ventas mundiales juegan, sin duda, un importante papel pero los otros factores son igualmente importantes. Las ventas directas proporcionan a millones de personas una forma de mejorar su vida y su futuro, y ofrecen oportunidades para sus familias. El beneficio resultante para la sociedad mundial va más allá de cualquier cifra de dólar.



# ¿Estás contemplando una oportunidad?

Millones de personas en Estados Unidos y en el mundo entero descubren que las ventas directas se ajustan a su estilo de vida único. Tanto si buscas un trabajo temporal, como si piensas que las ventas directas podrían ser una buena elección profesional para ti, es importante encontrar la oportunidad apropiada. A continuación te ofrecemos una guía para comenzar:

## Identifica la empresa y los productos que te atraen

Muchos vendedores directos son clientes de la empresa antes de iniciarse como consultores, de manera que resulta bastante fácil identificar a las posibles empresas idóneas. Si eres nueva en la profesión de las ventas directas, no te desesperes; es casi seguro que hay una empresa que vende una línea de productos que va contigo. Para saber dónde empezar, visita [www.dsa.org](http://www.dsa.org); allí podrás obtener un listado de las principales empresas de ventas directas.

## Fíjate metas realistas

En las ventas directas no hay "dinero fácil". Tu éxito depende de que te fijes metas realistas y de que trabajes para alcanzarlas. Desconfía de quien intente convencerte de lo contrario.

## Date tiempo antes de decidir

No hay prisa para empezar, así que relájate y asegúrate de tomar la decisión correcta. Una buena oportunidad no se esfumará de un día para otro.

## Haz preguntas

...acerca de la empresa, su dirección, sus productos y servicios, las cuotas de iniciación, los gastos realistas de hacer negocios, los ingresos medios de los distribuidores, las políticas de devolución y cualquier otra cosa que te preocupe. Si tienes consultas que hacer, no dudes en llamar a la empresa directamente.

## Consigue todos los materiales impresos de la compañía

¡Y léelos! Asegúrate de tener presentes todos los requisitos antes de firmar cualquier documento.

## Consulta con otros que tengan experiencia con la empresa y sus productos

Comprueba que los productos o servicios se venden a los consumidores.

## Indaga y comprueba toda la información

No des por sentado que los documentos que "parecen oficiales" son fiables o íntegros, ni siquiera que han sido elaborados por la empresa, en lugar de la persona que está tratando de reclutarte. Si notas algo que no encaja, haz averiguaciones.

## ¿Necesitas ayuda para evaluar una empresa?

Indaga si la empresa que te interesa es miembro de la Asociación de Ventas Directas. Si lo es, la empresa se ha comprometido a cumplir y defender el Código de Ética de la DSA que ha sido diseñado para proteger a los clientes de los productos y a las personas que venden los productos de la empresa. Además, es posible que quieras llamar a la Agencia para Mejores Prácticas Empresariales, al Fiscal General del Estado o a la oficina de protección al consumidor.

## ¡Diviértete!

Las ventas directas son un modo de ganarse la vida, una fuente de satisfacción personal, de crecimiento personal y lo que es tal vez más importante, ¡una diversión!

## ¡Sé anfitriona!

Así que parece ser que no estás preparada para unirte a una empresa como representante pero sigues interesada en obtener beneficios colosales. La respuesta es sencilla: ¡organiza tu propia fiesta!

Uno de los elementos más importantes de una fiesta de ventas directas es el lugar y eso es lo que tú ofreces como anfitriona. Es realmente muy sencillo: Invita a tu casa a amigas y vecinas, ofréceles aperitivos y bebidas, y un sitio acogedor para celebrar la demostración, ¡y el representante de ventas hará el resto!

¿Lo mejor? Como anfitriona, se te recompensará con productos con descuento o gratuitos, incentivos especiales además de, por supuesto, la fama de organizar las mejores fiestas de la ciudad.



**DIRECT SELLING ASSOCIATION**

1667 K Street, NW, Suite 1100

Washington, DC 20006-1660

(202) 452-8866 • Fax: (202) 452-9010

[www.dsa.org](http://www.dsa.org) • [info@dsa.org](mailto:info@dsa.org)