



Cómo iniciar en la Venta Directa

Si usted está interesado en convertirse en un **vendedor independiente de Venta Directa**, aquí están los pasos básicos para empezar:

Busqueda de una Empresa

El primer paso es identificar a una empresa y el producto o servicio que le atraiga. No hay una respuesta correcta o incorrecta, porque la elección es diferente para cada persona. Sin embargo, un buen lugar para comenzar es elegir un producto o servicio que usted se utiliza.

Las compañías de Venta Directa más reconocidas cuentan con Sitios Web que se pueden visitar. También puede consultar con la Asociación Mexicana de Ventas Directas para conocer las empresas afiliadas, esto le garantizará que se trata de empresas serias que operan bajo lineamientos de ética y respeto. También puede revisar en PROFECO para ver si la compañía en la que usted está interesado ha tenido quejas. Si es así, ¿cuál fue la naturaleza de esas denuncias y cómo se manejan? Si conoce a alguien que es o ha sido vendedor independiente de la empresa, hablar con él acerca de sus experiencias. Si es posible, trate de hablar con alguien que tenga metas y objetivos similares para que las experiencias sean comparables.

Asegúrese de hacer tantas preguntas como sea necesario para obtener una buena idea de la empresa, sus productos y sus políticas y procedimientos. Llame directamente a la empresa. Pida copias de cualquier información de la compañía ¡y léalo detenidamente!

Es posible que también desee comprobar lo que otros tienen que decir acerca de la compañía. En la Web puede encontrar una gran cantidad de información negativa acerca de muchas compañías, asegúrese de considerar esta información en el contexto de su investigación, pero tenga cuidado con dejarse llevar por la información sesgada de dudosas fuentes. Al mismo tiempo que Internet se ha convertido en un recurso para la recopilación de información, también puede ser fuente de información sacada de contexto.

Preguntas que debe hacer

Antes de iniciar, asegúrese de hacer las siguientes preguntas:

- **Los costos iniciales.** Los costos iniciales de empresas de Venta Directa son generalmente bajos, por lo general el costo de un kit de ventas. Las compañías serias quieren hacer su inicio más fácil y económico. Por el contrario, los esquemas piramidales hacen su dinero a través de las cuotas pagadas por los nuevos integrantes o cargando inventario y / o ayudas para la formación en ellos. Los altos costos de entrada debe ser una señal de advertencia.
- **Compensación.** ¿El dinero que obtendrá es en base a la venta de productos o servicios? La respuesta debe ser "SI". Este es un elemento clave de un negocio legítimo. La Venta Directa, al igual que otros métodos de venta al por menor, depende de la venta a los clientes que usan y / o consumen el producto. Esto requiere de productos y servicios de calidad vendidos a precios competitivos en cantidades que razonablemente pueden ser utilizados y / o revendidos. Tenga cuidado con cualquier empresa que dice que usted puede hacerse rico sólo con sus productos o contratando a gente nueva en el negocio.