

15.ª EDICIÓN NOVIEMBRE 2023 - FEBRERO 2024

EJEMPLAR DIGITAL

Yo emprendiendo



**Servicio al cliente con
SENTIDO HUMANO**

*Mejora tus ventas
en el Fin de Año*

La Ruta de un
EMPRENDIMIENTO
Éxito!!



Código De Ética de la Venta Directa en Guatemala AGEVD

AGEVD tiene como misión

Impulsar el desarrollo de la Venta Directa a través de un sistema de comercialización conocido y respetado, promoviendo actividades de ayuda mutua con el ánimo de representar y velar por los intereses de los asociados dentro de un marco de ética y buenas prácticas comerciales.

Dentro de este marco y para la promoción de nuestro Código de Ética, hemos creado un código QR, el cual te llevará directamente a la sección del Código de Ética de AGEVD, donde encontrarás: Trifoliar del Código de Ética y el Folleto sobre el Código de Ética, en un formato PDF, el cual es descargable.

Su objetivo es lograr la satisfacción y protección de los consumidores, así como promover la competencia leal y justa entre las compañías, fortalecer la imagen de la industria de la Venta Directa, bajo un clima ético de respeto y legalidad.

El Código de Ética es una medida de autorregulación de la Venta Directa, de modo que las obligaciones establecidas en él requieren de un nivel de conducta ética.

Que promueve:

- La correcta relación entre las empresas del sector.
- Un justo trato entre las empresas y los empresarios independientes.
- La protección hacia el consumidor.

Descarga el código completo



EDICIÓN,
15 EDICIÓN
Noviembre - Diciembre 2023
Enero - Febrero 2024

DIRECCIÓN GENERAL

Silvana Marsicovetere
PRESIDENTE AGEVD

DIRECCIÓN COMERCIAL

Vanessa Imeri
administradora@agevd.org.gt

DIRECCIÓN EDITORIAL

Silvana Marsicovetere
y Vanessa Imeri

CONSEJO EDITORIAL

Walter Parada

DISEÑO

Mónica Quiñonez
Maria Fernanda Meneses
Ximena Alvarez

COLABORADORES

Harold Zaldaña
Erika Barrientos
Banco Mundial
Carolina Moreno

CONTÁCTENOS

www.agevd.org.gt



+(502) 3003 - 9323



Asociación Guatemalteca
de Empresas de Ventas
Directas-AGEVD

yo
emprendo  by **AGEVD**
ASOCIACIÓN GUATEMALTECA
DE EMPRESAS DE VENTAS DIRECTAS

CONTENIDO

- 6 LA RUTA DE UN EMPRENDIMIENTO EXITOSO
- 12 SERVICIO AL CLIENTE CON SENTIDO HUMANO
- 16 GUATEMALA PANORAMA GENERAL
- 18 MEJORA TUS VENTAS DE FIN DE AÑO
- 22 PASOS PARA UNA COMPLETA RUTINA DE MAQUILLAJE



Para tener éxito,
TUS DESEOS DE TRIUNFAR
deben ser más grande
que tu miedo a
FRACASAR.

AZZORTI



Años llevando moda • 5 • Años llevando moda

Descubre el Potencial de tu Mente

MemoryArmor tiene ingredientes que contribuyen al mantenimiento del bienestar cognitivo a través de los años.



Bacopa Monnieri: Es una planta utilizada tradicionalmente en la India (Ayurveda) durante siglos para apoyar la memoria.



Acido fólico, Vitamina B6 y B12: Contribuyen a mantener la función cerebral saludable, mientras que ayudan a reducir la fatiga. Además, las vitaminas B6 y B12 contribuyen al metabolismo energético normal.



Vitamina D3: Un micronutriente adicional que apoya el bienestar cognitivo



*6 estudios clínicos realizados en personas sanas de 40 años a más, encontraron mejoras en la memoria, atención y aprendizaje luego de 12 semanas de consumo diario de extracto de Bacopa. Los productos Herbalife Nutrition no tienen el propósito de tratar, curar ni prevenir enfermedad alguna, y han sido formulados y registrados para su consumo por adultos. Revise su etiqueta antes de consumirlos. Suplemento alimenticio para adultos mayores de 30 años. Válido para Guatemala.

La Ruta de un EMPRENDIMIENTO

Éxitoso!!

Por: Carolina Moreno



START

Estas pensando realizar algún emprendimiento, pero aún no sabes como iniciar. Te preguntas ¿Qué debo hacer? ¿Por dónde debo iniciar? ¿Cómo debo invertir mi dinero? Hoy te daremos algunos tips para que lo realices con éxito para que tu dinero se multiplique efectivamente y tengas muchas ganancias. No importa cual sea tu empresa.... Lo que debes producir, es dinero..!!! o de lo contrario mejor piensalo varias veces... hasta que cumplas las siguientes recomendaciones.

Un buen emprendimiento se caracteriza por contar con un alto grado de creatividad e innovación, con ideas nuevas y de valor para el mercado objetivo, es importante la originalidad, el ingenio y el aprovechamiento de las oportunidades identificadas.

Hoy en día, existe mucha competencia entre los productos, servicios y las empresas; es necesario superar los retos con altos estándares de calidad, para ganar una posición o participación en el mercado. En otras palabras, **debes buscar un nicho de mercado, un nuevo segmento, ser diferente en el servicio, producto, la calidad o la innovación o algo que te diferencie de tu competencia.** A continuación algunos pasos que te recomiendo debes seguir:

1. Tu Pasión:

Preguntate cuál es tu pasión, cuál es tu don, cuáles son tus habilidades, cuando haces lo que te gusta con amor y pasión, simplemente estarás destinado al éxito y además generarás dinero.

2. Formaliza tu empresa:

Debes elegir una figura comercial que te permita entrar en el mercado empresarial ya que podrás hacer negocios con otras empresas, lo que te ubicará en una posición de similares condiciones frente a otras empresas exitosas, que generan ganancias y producen dinero.

Puedes analizar y seleccionar entre una variedad de opciones: **a) una empresa individual** con la que obtendrás una patente de comercio y podrás emitir facturas; la inversión es pequeña, existen programas de formalización empresarial que te permitirán lograrlo en una semana, tal es el caso de dicho programa en la Dirección de Servicios de Desarrollo Empresarial de la MIPYME del Ministerio de Economía, te apoyará con una mínima inversión de Q250.00 quetzales. También tienes otras opciones como las **sociedades anónimas** y lo puedes realizar con la asesoría de un abogado y notario especializado en la materia; existen otras figuras como las **sociedades de emprendimiento;** o las cooperativas que te permiten asociarte con un número de 20 asociados según establece la ley.



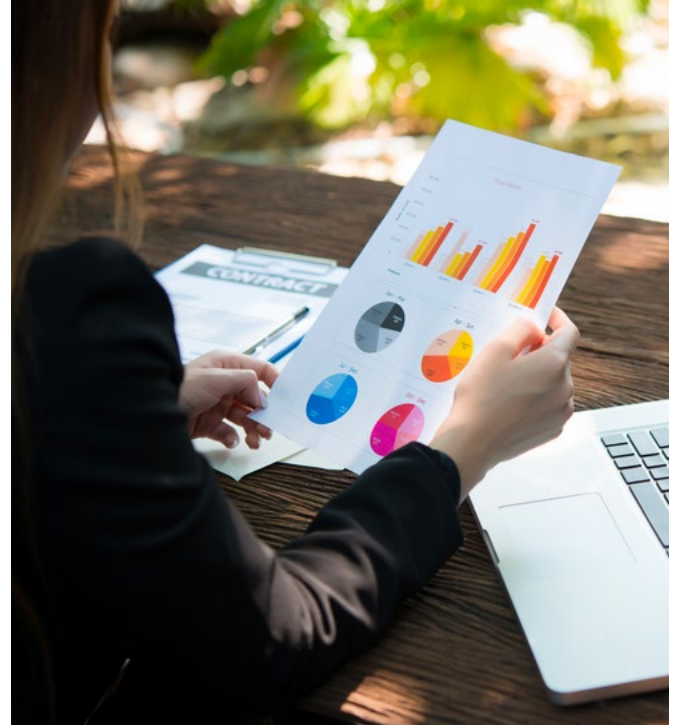
Algunos de los beneficios entre ellos podrás:

- Venderle al gobierno productos y servicios.
- Obtener préstamos para la empresa en bancos y cooperativas de ahorro y crédito.
- Expandir la empresa abriendo sucursales.
- Vender productos y/o servicios a otras empresas.
- Vender productos y servicios en países (exportar)
- Proyectar más credibilidad y confianza con los clientes.

3. Investiga el mercado.

Antes de iniciar este camino emocionante en donde produciras dinero y crecimiento económico cada día. Lo primero que debes preguntarte es **¿Qué producto o servicio deseo producir?** Adicionalmente debes delimitar el mercado, es decir local, nacional, regional o internacional; otro aspecto que debes investigar es la competencia de empresas que ofrecen los productos o servicio de tu idea de emprendimiento.

Debes identificar cuál es el precio de ese producto o servicio en el mercado, cuáles son tus costo de producción, quienes son tus competidores, cuales son los canales de distribución, que necesidades no estan siendo satisfechas por ese producto, que tipo de servicio al cliente ofrecen, cómo promocionan el producto, como funciona la entrega, la asesoría y las promociones existentes, todo ello te permitirá simplemente ser exitoso en tu nuevo emprendimiento empresarial. Ello te permitirá determinar y definir el mercado potencial, definir estrategias comerciales así como el servicio al cliente, entre otros aspectos, pero sobre todo producir dinero!



4. Identifica el segmento a quien le quieres vender.

Cuando ya tienes identificado el mercado, debes delimitar el segmento, es decir a que grupo del mercado atenderás, ejemplo: hoteles, restaurantes, industria, colegios, mujeres, hombres, jovenes, rango de edad, niños, entre otros. Ello te permitirá atender específicamente las necesidades de tus clientes y especializarte en un segmento objetivo y focalizar tus servicios y productos.

5. Estándares de calidad

Si tu emprendimiento es un producto debes tener en cuenta los siguientes aspectos: debe tener una marca, es el nombre que te caracteriza, identifica y te diferencia de otros productos, ésta debe significar algo, fácil de pronunciar lo que facilitará el posicionamiento de la misma; debes tener un logo que representa tu nombre y el propósito de tu negocio; Empaque identifica al mejor de la competencia y mejora el tuyo; si tu producto es de consumo o uso humano, debe tener una licencia y registro sanitario, así como un etiquetado nutricional, hoy en día tienen mayor éxito los productos saludables, no contaminantes, orgánicos, con empaques reciclables, amigables con el medio ambiente, entre otros aspectos.



6. Mercado de la exportación

Si estás pensando en vender tu producto a otros países estamos hablando de exportaciones. Debemos iniciar que debes obtener tu código de exportación, el cual puedes obtener en la Ventanilla Única para la Exportaciones (VUPE) puedes consultar en la web, es fácil y sencillo. Luego debes identificar a qué país deseas exportar y conocer los requisitos específicos de ingreso por tu producto, existen requisitos sanitarios, fitosanitarios, o certificaciones específicas dependiendo del sector; hoy en día existen nuevas regulaciones que deben respetar el medio ambiente, por lo que debes conocer esas regulaciones y normativas específicas para evitar problemas futuros; por otro lado conocer si existen acuerdos o tratados de libre comercio (TLC) que otorgan beneficios y reglas claras en la comercialización. Puedes consultar en la Dirección de Administración de Comercio Exterior del Ministerio de Economía para una mejor asesoría.

Adicionalmente debes investigar los gustos del consumidor en ese mercado, contemplar los costos de transporte de exportación y todo lo llamado obstáculos técnicos al comercio, entre otros aspectos.

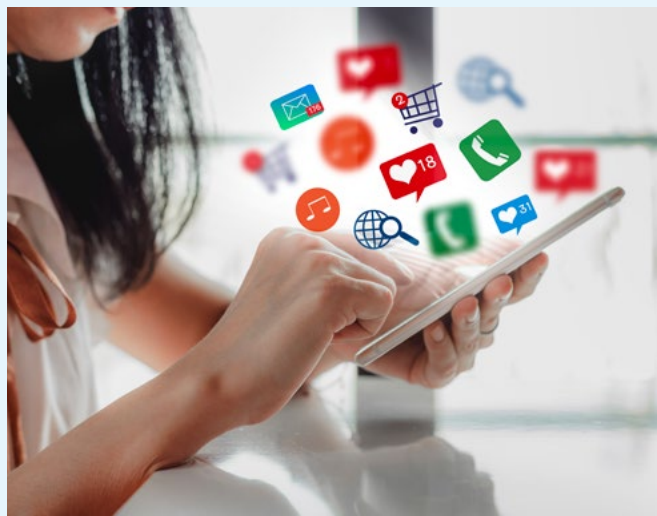
7. Desarrollo de habilidades empresariales y equipos de trabajo

Debes adquirir nuevas capacidades y equipos de trabajo de alta calidad, en temas empresariales para la administración eficiente de tu dinero y la inversión que garantizará el aumento de riqueza; adquirir mayores conocimientos en estrategias de marketing, conocer muy bien tu producto y tu servicio y saber cuál es el elemento que te diferencia de tu competencia; debes mejorar tus conocimientos, los números que te permitan tener claro tus costos de producción, operativos, de transporte, financieros, fiscales y el pago de tus honorarios o el personal de apoyo, a ello le sumas tu utilidad que te garantiza la producción del dinero! Debes ahorrar y reinvertir para crecer en tu emprendimiento y tu empresa.



8. Participación en ferias o eventos comerciales

Te sugiero identificar la participación en ferias especializadas o eventos comerciales hoy en día hay presenciales y virtuales, algunas son gratuitas otras tienen costo de participación, ello te permitirá adquirir mayor experiencia en la participación de mercado y obtener mayores contactos y networking.



9. Estrategias en redes sociales

La forma de comercializar y promover los productos ha cambiado y el avance de la tecnología nos permite utilizar redes dependiendo la edad de tu consumidor tales como Facebook, Instagram, TikTok entre otros. Debes tener mensajes clave, utilizando las 3 "C" claros, cortos y concisos de los beneficios de tu producto o servicio, fotografías profesionales, información de contenido; utilizar chatbot o responder pronto a las consultas de tus posibles clientes. Hoy en día está de moda las aplicaciones en las plataformas comerciales en los celulares. Ello te garantizará mayor oportunidad de crecimiento empresarial y producir dinero!

10. Contratos

Una relación comercial es más formal cuando existe un contrato o algún documento que establece las reglas claras de que productos, calidad, cantidad, presentación, formas de entrega, periodicidad, servicio al cliente, forma de pago; así mismo establece las cláusulas en caso de una controversia mercantil, es decir en caso que exista un problema como puede resolverse sin generar conflicto, las responsabilidades de las partes y los derechos en la transacción comercial. Ello te permitirá ser una empresa profesional, eficiente y crecimiento a largo plazo, recuerda y producir dinero!!!

Te he compartido algunos temas de este maravilloso mundo empresarial, te felicito por tu valentía, tu esfuerzo y tu pasión que generará mayores empleos y crecimiento económico y por supuesto dinero!

Tu visión y tu sueño puede ser realidad, solo necesitas cada día construirlo, recuerda que el que siembra siempre cosecha, sueña en grande y serás grande, hoy es el inicio de tu mejor momento, todo es actitud!



Carolina Moreno
Doctoranda en Gestión Pública y Ciencias Empresariales, MBA, especialización en Comercio Internacional, Análisis Estratégico y Relaciones Internacionales; Experiencia en cadenas de valor, industria agropecuaria, economía verde y comercialización.

✔ Grupoalfaconsultores@gmial.com

Flushing
COSMETICS

Innovación y naturaleza!

**Tu oportunidad
es
hoy!**

¡Emprende!

Somos una empresa que ha ofrecido por más de **33 años** a miles de mujeres guatemaltecas, salvadoreñas y hondureñas la oportunidad de tener un **negocio propio** a través de la venta directa. Una manera de emprender sin necesidad de hacer **ninguna inversión inicial** por el crédito que se te otorga, con **libertad de horario** y generando inmediatamente **ingresos extras**.

Siempre **innovamos** para ofrecer productos con **altos estándares de calidad**, utilizando **ingredientes naturales**, que ofrezcan resultados comprobados garantizando así la satisfacción total de nuestros clientes. Es así como podemos ofrecer a través de nuestros catálogos, más de

650 productos de belleza, cuidado personal, bienestar y para el hogar, con atractivas ofertas y una atención personalizada al entregarte el producto a la puerta de tu casa.

Tu decides cuánto quieres ganar al trazarte metas retadoras, con constancia y tenacidad, mientras más vendes más ganancia obtienes y mayor cantidad de premios ganas.

Contáctanos, será un gusto atenderte y guiarte en este

Camino al éxito.

Al iniciar tu negocio Flushing obtienes:

12

Catálogos al año



Ingresos Extras



Ser tu propio jefe



Flexibilidad de horario



De 30% a 35% de ganancia



Productos nuevos todos los meses




Tienda Paseo Liberación,
Dirección: Blvd. Liberación
6-55 zona 9 Local S1 y S2.
Teléfono: 5736-7520.


Horario:
Lunes a Viernes
8:00 am. - 7:00 pm.
Sábados y Domingos
10:00 am. - 6:00 pm.

MÁS TIENDAS EN:

- Zona 7
- Zona 4
- Molino de las Flores
- Roosevelt
- Villa Nueva

Llámanos, será un gusto atenderte

 (502) 2327-6666

 (502) 3025-8569

 Flushing Cosmetics

 Flushing Cosmetics

www.flushingcosmetics.com



Servicio al cliente con sentido HUMANO

Por: Erika Barrientos



“La calidad del servicio al cliente va ligado con la calidad de persona que somos”
Mynor Izquierdo

Hace algunas semanas escuché esta frase y me pareció que merecía la pena reproducirla, **puesto que es preciso recordar que todo lo que hacemos está cargado de quienes somos como personas, que nadie puede dar lo que no tiene.**

Servicio se refiere a una Organización o personal destinados a cuidar intereses o satisfacer necesidades del público o de alguna entidad oficial o privada. Si partimos del concepto de servicio, me gustaría resaltar tres palabras que considero clave a ser consideradas al abordar el tema de servicio al cliente, estas son: **cuidar, satisfacer y necesidades.**

Con el fin de responder a lo que el servicio requiere – cuidado y satisfacción de necesidades del cliente; este debería integrar los siguientes elementos para poder brindar una experiencia de calidad a los clientes:

1. Empatía
2. Buena actitud
3. Espíritu de servicio
4. Alto sentido humano
5. Comunicación asertiva

■ **La empatía** en el servicio permite reconocer las necesidades de los clientes, empatizar con las emociones de los clientes, y responder a ellas de la mejor manera. Las personas – **nuestros clientes** – **más que buscar un bien o un servicio, buscan una experiencia que pueda generarles satisfacción.** Un servicio al cliente con mayor empatía hará que la experiencia sea agradable experiencia, provocando que el cliente desee volver, y se convierta en un cliente fijo, quien además recomiende la marca.



■ **La buena actitud** hace la diferencia. La buena actitud siempre hará que un cliente desee volver y que además nos recomiende, porque, además de satisfacer una necesidad específica, posiblemente, también se lleve una experiencia que desea volver a vivir. La actitud positiva permite además encontrar soluciones ante situaciones adversas, y que finalmente el cliente se lleve un buen recuerdo aun cuando no haya encontrado lo que esperaba.



■ **El espíritu de servicio** no es algo que pueda forzarse y es algo que muchas veces se pasa por alto. Cuando las personas saludan de manera mecánica, normalmente genera un efecto contrario a lo que se desea, si algo valora el cliente es sentirse bienvenido y bien atendido. El espíritu de servicio implica buena actitud y permite buscar respuestas a las necesidades de los clientes

■ **El alto sentido humano** vuelve a cobrar importancia en un mundo altamente digitalizado, el reto ante el aumento en las ventas en línea, es mantener una estrecha relación con los clientes, una comunicación fluida, dar respuesta a las inquietudes en corto tiempo de una manera lo más personalizada posible.

Y, por último, pero no menos importante la **Comunicación asertiva**, cuando hablamos de servicio al cliente de calidad es importante tomar en cuenta que es preciso: hablar de forma clara y directa, pero también respetuosa y honesta tomando en cuenta las emociones de nuestros clientes. **“No hay una segunda oportunidad para una primera impresión”.**

La primera impresión hará que un cliente nuevo se convierta en un cliente frecuente, y que además nos recomiende, todo gracias a la aplicación de los elementos que hemos compartido para crear un servicio al cliente con sentido humano: empatía, buena actitud, espíritu de servicio, con alto sentido humano y comunicación asertiva.

No olvidemos que un cliente satisfecho es nuestra mejor carta de presentación.



Erika Barrientos
Mercadóloga y Coach de Vida y Corporativo.
✔ erikabarrientos277@gmail.com





Guatemala

Panorama General

Por: Banco Mundial

Guatemala es la mayor economía de América Central en términos de población (estimada en 17 millones en 2021) y actividad económica (con un producto interno bruto -PIB- de US\$ 95 mil millones en 2022). **El país ha experimentado un crecimiento estable** (3,5 por ciento en promedio durante 2010-2019), respaldado por una prudente gestión fiscal y monetaria y una economía abierta.

El país experimentó una de las menores contracciones económicas (-1,8 por ciento) de la región de América Latina y el Caribe (ALC) en 2020 durante la pandemia de la COVID-19 y luego la economía repuntó con fuerza para crecer un 8 por ciento en 2021 y un 4,1 por ciento en 2022, apoyada por un monto récord de remesas recibidas, que impulsaron el consumo privado. Se espera que la economía del país crezca un 3,4 por ciento en 2023.

Sin embargo, la estabilidad económica de Guatemala no se ha traducido en una sólida reducción de la pobreza: **las tasas de pobreza y desigualdad del país se encuentran entre**

las más altas de ALC, con una numerosa población desatendida, mayoritariamente rural e indígena y empleada en el sector informal. **Se estima que en 2023 un 55,2 por ciento de la población vive en pobreza** y que el tamaño de la economía informal de Guatemala representa un 49 por ciento del PIB.

Un estado pequeño e ineficaz, persistentes deficiencias en el acceso a servicios básicos, limitadas oportunidades laborales y productivas y frecuentes desastres son algunos de los factores clave que han contribuido a la pobreza en Guatemala. Todos estos explican **las altas tasas de emigración y la importante dependencia de la economía y los hogares de las remesas**. En 2021, los emigrantes enviaron remesas por un equivalente al 17,7 por ciento del PIB del país.

El puntaje del índice de Capital Humano de Guatemala de 0,46 (2020) sigue estando **muy por debajo del promedio de**





ALC.

Los indicadores de capital humano son bajos entre los pueblos indígenas y los afrodescendientes. **La tasa de desnutrición crónica infantil de Guatemala (47 por ciento) se encuentra entre las diez más altas del mundo.** En varios de los municipios más pobres, la proporción de hogares con niños menores de cinco años con retraso en el crecimiento suele acercarse al 90 por ciento.

Los fenómenos meteorológicos extremos y otros desastres también han revertido los avances conseguidos en capital humano, destruido infraestructuras, reducido la producción agrícola, intensificado la inseguridad alimentaria, propagado enfermedades e interrumpido servicios esenciales. Estimaciones recientes sugieren que **los huracanes Eta e Iota en 2020 causaron pérdidas relacionadas con la infraestructura cercanas al 0,56 por ciento del PIB, así como pérdidas relacionadas con la agricultura cercanas al 0,20 por ciento del PIB.**



Guatemala, sin embargo, tiene un enorme potencial para generar crecimiento y prosperidad para toda su población. El país es rico en recursos naturales, es uno de los países megadiversos del mundo y posee vasta riqueza cultural. Su proximidad a Estados Unidos ofrece importantes oportunidades de turismo y de "nearshoring" (deslocalización cercana).



En agosto de 2023, Bernardo Arévalo fue electo presidente **tras postularse con una propuesta de fuerte inversión social y económica y una postura en contra de la corrupción.** Arévalo, quien asumirá el cargo en enero de 2024, enfrentaría un Congreso fragmentado y los desafíos de aumentar la rendición de cuentas y la eficacia del sector público y promover las reformas necesarias para abordar importantes brechas de desarrollo.





Mejora tus Ventas

en el Fin de Año

Por: Harold Zaldaña Scaglia

Todo comienza en ti con tu mentalidad con la que afrontas al realizar las ventas directas ya sea como vendedor o comerciante, ya sea de manera personal de contacto directo al cliente, telemarketing o digitalmente con tus medios de páginas y redes sociales hoy por hoy en un mundo híbrido presencial y digital con tus productos o servicios ante el mercado

Primero que todo es tu decisión al vender a tu empresa ante el mercado todos los días disciplinadamente ante las fiestas de fin de año. Todos vendemos en diferentes momentos los productos por eso es la virtud del intercambio partiendo de las personas que acercamos al cliente a la empresa haciendo buenos negocios en este fin de año 2,023 para consolidar los buenos resultados comerciales ante la temporada navideña. **El compromiso es de todos ya que tu cliente espera una atención integral sin excusas ante los clientes genera soluciones.**

La determinación de avanzar es a diario en el mundo de las ventas debes hacerlo con **disciplina y perseverancia**. Vende ahora mañana para muchos emprendedores puede ser muy tarde y no se podrán sostener con bajos números en 2024. Los costos de

las organizaciones solo se mantienen con un buen volumen de ventas y un sano margen de utilidad por eso recuerda que tu construyes las marcas en el tiempo con constancia, compromiso y buen servicio así llegas a buenos resultados.

Por esto la clave parte de tu actitud es como piensas en positivo y mantienes a tus equipos de trabajo bajo la misma línea; parte del como si se puede para buscar un camino de soluciones que resuelva ante tus clientes no se valen las excusas.





Comienza mañana mismo no lo dejes para el próximo mes, comprométete y vende bien en este fin de año. Crea estructuras comerciales de cómo lo bueno siempre lo puedes mejorar aún más fortaleciendo tu marca ante el mercado.

Las ventajas de tu actitud comercial enfocada en este fin del 2,023 son:

- Crecimiento comercial.
- Posicionamiento de marca.
- Sostenibilidad en el tiempo para hacer más prospero tu 2,024.
- Internacionalización de mercados al generar oportunidades.

Participa activamente con ventajas y beneficios ante tus clientes; ejemplifica con otros clientes satisfechos y genera confianza buscando referidos. Parte de sus necesidades y la capacidad de pago de tu mercado meta para presentarles buenas ofertas en este fin de año 2023.

Vence las objeciones al conocer los factores que determinan las condiciones de mercado y condicionantes cercanas al entorno del día a día de tus clientes con compromiso de ser un facilitador de procesos satisfaciendo necesidades.

Se creativo, el mercado está dispuesto a conocer los nuevos productos y servicios que solucionen competitivamente dentro del mercado. **Recuerda vende de manera que simplifiques la vida de tus usuarios brindando llaves que abran las puertas de los problemas por resolver.**

Por eso con tu "Actitud Comercial "; es la que garantiza tus ventas en escenarios de negocios este fin de año 2,023.

No comiences después procrastinando; comienza hoy y acércate solucionando ante los clientes y genera esos números positivos de ventas fin de año.



Lic. Harold Zaldaña
Consultor Empresarial
Licenciado en Administración de Empresas con
MBA en Mercadeo.
✉ harold.zaldana@galileo.edu



Da la más cordial

BIENVENIDA

A SU NUEVO SOCIO COLABORADOR
VENTA DIRECTA

ADN BUSINESS SCHOOL

En ADN Business School, nuestra pasión es brindar valor y transformar vidas a través de la educación empresarial. Con más de una década de experiencia en el mercado, nos enorgullece haber ayudado a cientos de personas a alcanzar sus metas profesionales.

Nuestra visión es la escuela de negocios número uno en la región, ofreciendo una amplia variedad de maestrías, bachelors, certificaciones y programas formativos de alto nivel. Nuestro enfoque en la transferencia práctica de conocimiento nos permite brindar a nuestros estudiantes las herramientas necesarias para alcanzar el éxito en su carrera y contribuir al crecimiento de sus empresas.

En ADN Business School, nos dedicamos a cultivar el liderazgo empresarial y la innovación, lo que se refleja en nuestra comunidad de 25,000 graduados altamente capacitados y exitosos en más de 8 países de Latinoamérica.

- ✉ contacto@adnbusinessschool.com
+502 3566 - 3095
- 🌐 <https://www.linkedin.com/company/adnbusinessschool/>
- 🌐 <https://www.adnbusinessschool.com/>

SOCIOS COLABORADORES DE VENTA DIRECTA



Conoce a



Hace 50 años Gene y Kristine Hughes plantaron las semillas que se convertirían en Nature's Sunshine, con el paso del tiempo se han creado instalaciones propias de vanguardia para garantizar la potencia y efectividad que la naturaleza puede ofrecer.

Contamos con numerosas certificaciones que avalan nuestra capacidad para salvaguardar la pureza en todo el proceso de fabricación:



NSF es la garantía de que el producto ha sido probado por una de las organizaciones de certificación independiente más respetadas que existen en la actualidad.



cGMP significa buenas prácticas de fabricación actuales. Garantiza que estos productos sean seguros, efectivos y de alta calidad.



La certificación ecológica u orgánica es el proceso por el cual los productores de alimentos, insumos, y productos elaborados o transformados, obtienen la calificación de ecológicos.



La Administración de Productos

Terapéuticos es un organismo regulador australiano que se encarga de analizar y aprobar los medicamentos, vitaminas y productos medicinales.



La certificación Kosher garantiza que el producto cumple con estrictas normas de limpieza, pureza y calidad.



La certificación Halal determina que un producto o servicio cumple con lo que establece la Ley Islámica (Shaira) para que éste sea consumido.



La ISO 9001 establece la norma internacional para organizaciones que busquen cumplir o exceder las métricas de control de calidad.



La Norma ISO 17025 proporciona los requisitos necesarios que deben cumplir los laboratorios de ensayo y calibración.

Nos destacamos por tener más de 50 años cumpliendo estrictos estándares de calidad en nuestros procesos dando como resultado estas 8 certificaciones a nivel global y somos la única empresa con más de 32 años en Latinoamérica que ha obtenido la certificación USDA Organic.

Contácta a un Consultor Independiente

PBX: 2303-7400 4215-6311 Mensaje directo

naturesunshine.gt

PASOS PARA HACER UNA RUTINA

de Maquillaje

Por: Vanessa Imeri



Antes que todo, debes saber que es indispensable para lucir un Make Up increíble y que dure por más tiempo, preparar la piel. Para ello te comparto estos simples 4 pasos:

Preparación de la piel

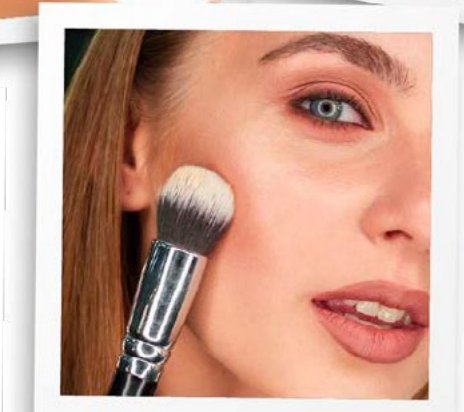
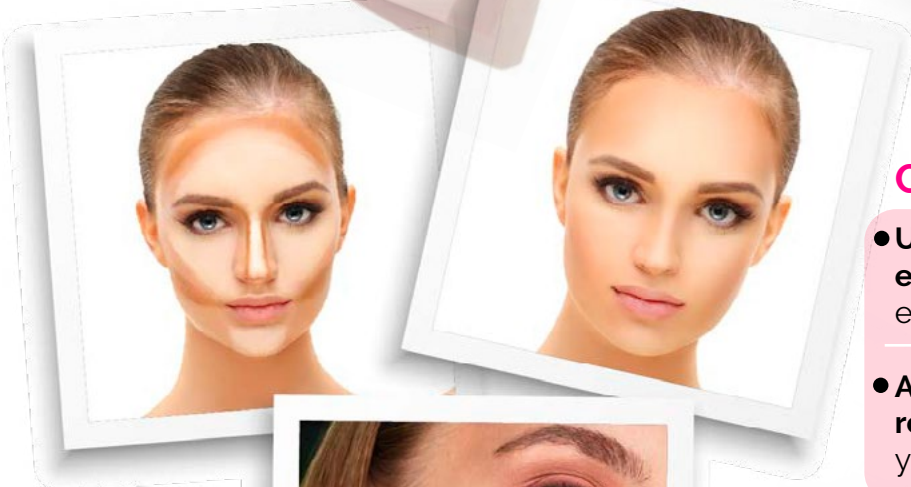
- **Lava tu rostro con un limpiador** suave para eliminar impurezas y aceites.
- **Aplica un tónico para equilibrar el pH** de tu piel y prepararla para los productos de maquillaje.
- **Hidrata tu piel con una crema** hidratante adecuada para tu tipo de piel.
- **Aplica un protector solar**, de acuerdo a tu tipo de piel y en base a tus preferencias ya que los encuentras transparentes o con color base.



Ahora SI, con tu piel lista puedes continuar con los siguientes pasos:

Base de maquillaje:

- Aplica un primer para preparar la piel y asegurar que el maquillaje se mantenga en su lugar durante más tiempo.
- Elige una base de maquillaje que coincida con tu tono y tipo de piel.
- Aplica la base usando una brocha, esponja o tus dedos, y difumina bien para obtener un acabado uniforme.
- Si es necesario, aplica corrector para cubrir imperfecciones, ojeras u otras áreas problemáticas.



Contorno y resaltado

- Utiliza un producto de contorno para esculpir y definir tus rasgos faciales. Aplica en los pómulos, sienes y mandíbula.
- Aplica iluminador en los puntos altos del rostro, como los pómulos, el arco de Cupido y el puente de la nariz.



Ojos y Cejas

- **Rellena tus cejas** con un lápiz, gel o sombra de cejas para definir y dar forma.
- **Aplica una prebase de sombras** para que tus sombras duren más tiempo y se vean más vibrantes.
- Aplica sombras de ojos de acuerdo a tu preferencia y estilo.
- Delinea tus ojos si lo deseas y **aplica máscara de pestañas para abrir la mirada.**



Labios y Rubor

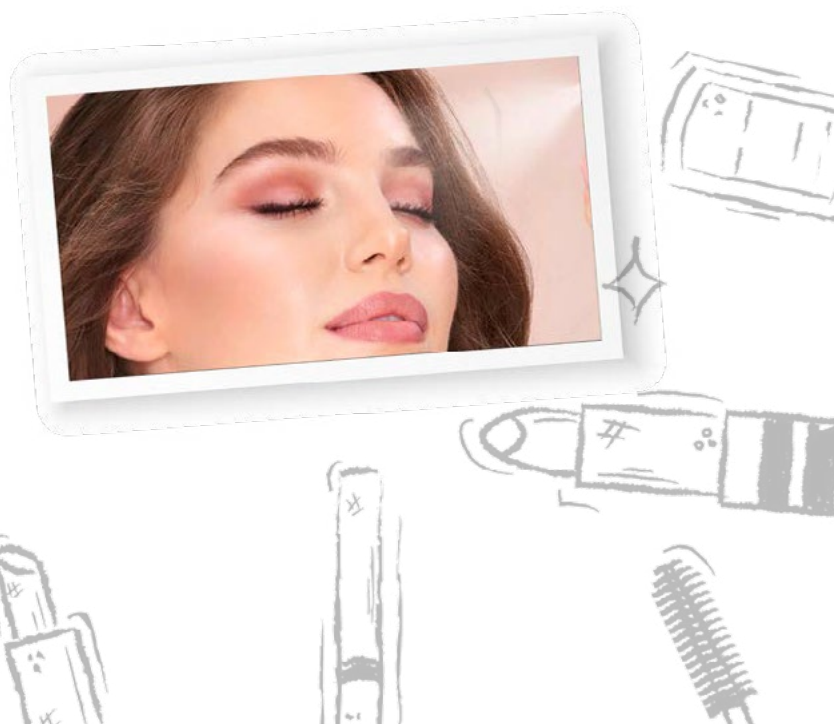
- **Aplica el rubor** en las manzanas de tus mejillas y difumina hacia las sienes.
- **Utiliza un delineador** de labios para definir el contorno de tus labios.
- **Aplica el labial de tu elección** y difumina si deseas un efecto más suave.



Fijación y Acabado

- **Utiliza un spray fijador de maquillaje** para asegurar que tu maquillaje se mantenga en su lugar durante todo el día.
- Revisa tu maquillaje para asegurarte de que todo esté bien difuminado y se vea natural.

Recuerda que **la clave para una rutina de maquillaje exitosa es practicar** y adaptar los pasos según tus preferencias personales y las necesidades de tu piel. Además, asegúrate de utilizar productos de buena calidad y adecuados para tu tipo de piel. **¡Diviértete experimentando con diferentes looks!**



¿QUIERES SER UN EMPRENDEDOR DE ÉXITO?
ESTE SERVICIO ES PARA TÍ

CAPACITACIONES
in company
¡Servicios de formación a la medida!



Es fundamental que los emprendedores se capaciten para que
TOMEN LAS MEJORES DECISIONES Y EXPANDAN SU NEGOCIO.

TARIFARIO

- PARA SOCIO AGEVD
- ÁREA METROPOLITANA



Q575

POR HORA DE CAPACITACIÓN
COSTO POR PARTICIPANTE: Q25
1-20 PARTICIPANTES

Q850

• HASTA 75 MINUTOS
PRECIO INCLUYE EN ENTREVISTA VÍA TELEFÓNICA CON COACH
EMPRESARIAL PARA DESARROLLO DE CONTENIDO
DE 75 MINUTOS EN ADELANTE COBRO ADICIONAL POR FRACCIÓN

¡LAS MEJORES TARIFAS DEL MERCADO!

GESTIÓN HUMANA

- Inteligencia Emocional
- Marca Personal
- Comunicación Efectiva
- El arte de hablar en público

VENTAS/MERCADEO

- Servicio al Cliente
- Técnicas de Ventas
- Networking

ESTRATÉGICO

- Lidezargo
- Coaching

Para más información comunícate ☎ 3003-9323

✉ administradora@agevd.org.gt



SOCIOS

Juntos por una Industria de Venta Directa basada en respeto, ética y valores



SOCIOS COLABORADORES



Web: www.agevd.org.gt / Correo : administradora@agevd.org.gt

Teléfono: 3003-9323 / [f facebook@AGEVD](https://www.facebook.com/AGEVD)