

Yo emprendiendo



Nueva junta directiva
AGEVD

Wellness
y Ventas Directas

Una Sinergia para el Bienestar y el Éxito

Hablemos de la
competencia en Multinivel

¿qué es la venta directa?

Todo lo que necesitas saber

La historia de Carmen

¿Cómo transformo su negocio y su vida
al tomar el control de sus finanzas?



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,
18 EDICIÓN
Marzo - Mayo 2025

CONTENIDO

DIRECCIÓN GENERAL

Silvana Marsicovetere
PRESIDENTE AGEVD

DIRECCIÓN COMERCIAL

Vanessa Imeri
administradora@agevd.org.gt

DIRECCIÓN EDITORIAL

Silvana Marsicovetere
y Vanessa Imeri

DISEÑO

Mónica Quiñonez
María Isabel Aguilera
María Isabel Echeverría

COLABORADORES

Marvin Flores
Mario Enrique Velásquez
Vanessa Imeri

CONTÁCTENOS

www.agevd.org.gt



+(502) 3003 - 9323



Asociación Guatemalteca
de Empresas de Ventas
Directas-AGEVD

- 4 NUEVA JUNTA DIRECTIVA AGEVD
- 6 LA HISTORIA DE CARMEN
- 10 ¿QUÉ ES LA VENTA DIRECTA?
- 14 HABLEMOS DE LA COMPETENCIA MULTINIVEL
- 16 WELLNESS Y VENTA DIRECTA



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



Nueva junta directiva

AGEVD

La Asociación Guatemalteca de Empresas de Ventas Directas – AGEVD- el pasado jueves 20 de febrero celebró su asamblea general anual en donde fue electa la Nueva Junta Directiva para el periodo 2025 – 2026

Nueva Junta Directiva: Impulsando el Futuro de Nuestra Asociación

En este mes de febrero, nos complace anunciar la elección de la **nueva Junta Directiva** para el período 2025 - 2026 de nuestra asociación, un equipo de líderes comprometidos con la innovación, el crecimiento y el fortalecimiento de nuestra comunidad emprendedora. Este cambio marca el inicio de una nueva etapa llena de oportunidades, donde la visión y el compromiso de nuestros representantes electos serán clave para impulsar proyectos que inspiren, fortalezcan redes de colaboración y generen un impacto real en el ecosistema empresarial.

¿Quiénes son los nuevos líderes?

La nueva junta está integrada por profesionales con una sólida trayectoria en liderazgo, innovación y desarrollo empresarial. Cada uno de ellos asume este desafío con la firme intención de apoyar a nuestros socios y elevar el nivel de nuestras iniciativas.

Presidente/a: Eduardo Chacón
– ORIFLAME DE GUATEMALA

Vicepresidente/a: Carolina López
– OMNILIFE DE GUATEMALA

Secretario/a: Silvana Marsicovetere
– FLUSHING, S.A.

Tesorera: Maria José Poggio
– IMMUNOTEC DE GUATEMALA, S.A.

Vocal I: Tatiana Zeledón
– LOGICOM DE GUATEMALA, S.A.

Vocal II: Beatriz Gil
– N.S.P DE GUATEMALA, S.A.

Vocal III: Hugo Pineda
– BELCORP GUATEMALA, S.A.

Vocal IV: Alba Maza
– PRODUCTOS AVON DE GUATEMALA, S.A

Vocal V: Tomas Echeverría
– AZZORTI VENTA DIRECTA Y COMPAÑÍA LIMITADA

Director Invitado: Carlos Mendizabal
– FUXION NAT

Compromiso con el emprendimiento

La misión de esta nueva directiva es clara: crear un entorno de apoyo, innovación y crecimiento. Los nuevos líderes trabajarán en estrecha colaboración con los socios para desarrollar iniciativas que impulsen el aprendizaje, la expansión de negocios y el fortalecimiento de nuestras redes de contacto.



AGEVD
ASOCIACIÓN GUATEMALTECA
DE EMPRESAS DE VENTAS DIRECTAS

Da la más cordial
BIENVENIDA

A SU NUEVO SOCIO COLABORADOR
VENTA DIRECTA



En Forza Delivery Express, somos una organización experta en logística que basados en tecnología ofrecemos soluciones de última milla especializadas en entregas de paquetes puerta a puerta o a través de nuestra amplia red de agencias a nivel nacional.

Nuestra misión, transformar la Logística de última milla y paquetería, con innovación y competitividad. Nuestra visión, ser la opción real preferida, en logística de última milla entregando la mejor experiencia a través de la tecnología y la excelencia operativa.

Actualmente con 4 años en el mercado, ofreciendo el mejor nivel de servicio de Paquetería y Mensajería a nivel nacional. Contando con más de 90 agencias express center, más de 25 hubs logísticos, más de 1,400 colaboradores y más de 450 unidades de todo tipo y tamaño. Contamos con diferentes servicios para todos los guatemaltecos:

Servicio Estándar: servicio regular de paquetería y encomiendas, disponible a nivel nacional. Se puede cancelar en origen o en destino (+Q4.00).

C.O.D. Cobro Contra Entrega con "Acreditamiento Inmediato": consiste en cobrar el valor de la mercancía en el destino en el momento de entrega.

Servicio Internacional: servicio de envíos a cualquier parte del mundo.

Servicio Económico: el servicio de agencia a agencia express center que permite ahorrar Q5.00.

Permite que tus paquetes lleguen de una agencia a otra en tiempos optimizados, para que el destinatario lo recoje en el punto que le sea más conveniente.

Guías Prepago: nuestros paquetes de guías prepago te ofrecen paquetes desde 15 envíos hasta 400 envíos con tarifa única a todo el país, lo que significa que puedes enviar tus productos a cualquier destino sin preocuparte por tarifas variables.

Ahorra y optimiza con nuestras guías prepagadas que ofrecen una ayuda invaluable para tu negocio.

FUXION:

Compañía multinacional con su particular forma de ver el mundo, establecida en 2006, y que cambia la vida de las personas.

Fuxion® investiga, desarrolla y produce alimentos funcionales únicos que ayudan a alcanzar el máximo potencial de salud en el organismo, y los comercializa mediante Venta Directa, a través de Emprendedores Independientes, brindándoles la oportunidad de tener un negocio propio que va de la mano con un sostenido crecimiento personal y financiero.

SOCIOS COLABORADORES DE VENTA DIRECTA



La historia de Carmen

¿Cómo transformo su negocio y su vida al tomar el control de sus finanzas?

por Marvin Flores



Carmen siempre fue una mujer optimista, desde joven, soñaba con tener su propio negocio como muchos emprendedores, con esfuerzo y después de muchos intentos, encontró su camino en la venta directa. Se unió a una de las empresas más conocidas de la industria motivada por una persona cercana que le explicó los beneficios, comenzó vendiendo productos de belleza y bienestar, al principio todo fue un reto como muchas cosas en la vida, pero Carmen tenía una motivación clara, ganar un ingreso extra para ayudar a su familia y con la visión de ser su propia jefa.

Pasados unos meses comenzó a ver resultados de su esfuerzo, dedicación y trabajo, los clientes aumentaban, incrementaron los pedidos y por su puesto más comisiones, la vida parecía sonreírle y lo que hacía le encantaba, pero algo no estaba bien. Aunque las ventas eran constantes sentía que sus finanzas personales estaban fuera de control. Algunas deudas personales comenzaban a pesar más de lo que tenía pensado a tal punto que sentía momentos de ansiedad, el teléfono sonaba y pensaba si podría o no cubrir el próximo pago, a veces no sabía si el dinero alcanzaría para los gastos personales o para reinvertir en su negocio.

Carmen no estaba sola, algunas compañeras con quienes compartía historias y consejos pasaban por lo mismo, inclusive al grado de tomar otro camino por no saber manejar la presión. Un día, después de un mes particularmente bajo,

Carmen se sentó a pensar en su situación y decidió que algo tenía que cambiar, no podía seguir viviendo en la cuerda floja financiera, sabiendo que su negocio, aunque prometedor, estaba a punto de desaparecer por no tener un control adecuado de sus ingresos y gastos.

En lugar de seguir en el mismo camino, empezó a tomar decisiones que cambiarían sus resultados. El primer paso, comenzó a separar sus ingresos personales de los de su negocio, algo que nunca había hecho antes. Este paso le dio claridad y comenzó a que cada quetzal que ganaba con sus ventas lo dividió en tres partes: una para sus gastos personales, otra para el ahorro y la última para reinvertir en su negocio. Esto la hizo entender que aunque sus ingresos podrían variar cada mes, podía tener claridad del futuro si se lo tomaba en serio.

Continuó y empezó a planificar su flujo de efectivo, sabía que las ventas no siempre serían iguales, así que se preparó para los meses de baja actividad, empezó a ahorrar para los días inciertos lo que le dio tranquilidad de saber que, aunque las ventas bajaran, tenía un colchón para sus gastos básicos.

Además, busco ayuda para aprender mas y bien asesorada eliminó poco a poco las deudas que le quitaban la paz, ganando así libertad financiera para dejar de preocuparse de cada llamada.

Lo mas importante de todo fue que Carmen recupero la confianza en si misma, ya no sentía miedo al final del mes y no se preocupaba por como haría frente a imprevistos, empezó a tomar decisiones mas informada no solo para su negocio sino para su vida personal. Al sentirse tranquila y enfocada su negocio creció. Y no solo en términos de ventas, sino también en clientes, relaciones y estabilidad.

Hoy Carmen tiene un negocio solido a través de las ventas directas, pero lo que mas valora es su paz mental que ha logrado gracias a que aprendió a tomar el control de sus finanzas, Carmen descubrió que no se trataba solo de ganar dinero, sino de como gestionar ese dinero. Y al final fue esta lección que hizo la diferencia y transformo su resultado.



¿Qué puedo aprender de la historia de Carmen?

Muchos emprendedores y vendedores de venta directa luchan por gestionar sus finanzas personales mientras intentan hacer crecer su negocio. Los ingresos irregulares, las deudas que parecen nunca terminar, y la falta de planificación financiera pueden ser abrumadores sin embargo el primer paso para cambiar esta situación es educarse financieramente y tomar el control.

Aplica estos puntos clave para aplicar hoy mismo:

1 **Separa tus finanzas personales de las de tu negocio:** Esto te ayudara a tener claridad sobre lo que realmente estas ganando y cuanto puedes reinvertir sin comprometer tu bienestar personal.

2 **Crea un plan de flujo de efectivo:** Si tus ingresos son variables y muy importante tener un presupuesto flexible que te permita ahorrar para los meses más difíciles y al mismo tiempo invertir en tu negocio.

3 **Establece metas claras:** Ya sea ahorrar una cantidad determinada o reducir tus deudas, tener objetivos financieros definidos te ayuda a mantenerte enfocado.

4 **Elimina deudas estratégicamente:** No todas las deudas son iguales, prioriza aquellas que tienen los intereses mas altos y trabaja para liberarte de ellas poco a poco.

5 **Invierte en tu educación financiera:** Tener un conocimiento básico de como administrar tu dinero es crucial. Al igual que en tu negocio necesitas estrategias claras para crecer de manera sostenida.

Reflexión:

La historia de Carmen no es única, muchas personas y emprendedores especialmente aquellos que están en la industria de ventas directas, enfrentan retos similares, lo importante es entender que se necesita esfuerzo y dedicación para vender productos, también se necesita educación y disciplina para gestionar el dinero, transformar tu vida financiera no es algo que sucede de la noche a la mañana, pero con herramientas adecuadas y un enfoque claro, puedes comenzar a caminar hacia una mayor estabilidad y éxito en tu negocio o para ti mismo.

Si necesitas ayuda para tu empresa, negocio o para ti mismo, tenemos un taller y capacitaciones que serán el fundamento que necesitas para empezar ese camino de mejorar tus finanzas, así como Carmen tú también puedes dar ese primer paso hacia un futuro más seguro.

Breve descripción del autor

Marvin Sabino Flores administrador de empresas con Maestría en administración de negocios, mas de 18 años de experiencia en banca y ventas, autor del libro de finanzas personales Iceberg, el secreto oculto de las finanzas personales, primer libro con metodología que abarca temas de programación, subconsciente, emociones adicionales a las herramientas convencionales como el presupuesto, control de gastos y ahorro e inversión, fundador y director general de Educación Financiera Sin Limites.

WhatsApp: (502)30236161

Correo: info@marvinflores.com.gt

Redes sociales.

Facebook: **Marvin Flores Finanzas Personales**

Youtube: **Marvin Flores Finanzas Personales**

Tik Tok: **Marvin Flores Finanzas Personales**

¿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

Descubre iconik

ACCESORIZA TU ESTILO

AZZORTI



¡La nueva categoría de accesorios que eleva tu estilo a otro nivel!

Diseñada para acompañar a todos los miembros de la familia en todos los momentos. En Iconik encontrarás carteras, mochilas, billeteras, correas y más productos que complementan tu estilo llenos de tendencia, color y detalles únicos. Ya sea para un look elegante, un viaje, el colegio, la universidad o una salida especial, ICONIK tiene el accesorio perfecto para ti. Más que embellecer, estos diseños se convierten en verdaderos íconos de estilo y modernidad. ¡No te quedes sin el tuyo! Encuéntrala en tu catálogo Azzorti desde Campaña 06. **¡Lleva la moda contigo con ICONIK!**

¿Qué es la venta directa?

Todo lo que necesitas saber

Por: Shopify en español

De fecha: 23 oct 2024

Aprende todo sobre el modelo de negocio minorista que crece más rápido, su historia, las ventajas y las marcas de venta directa que causan sensación.

Cada vez más compradores están cambiando al comercio minorista en línea. Esto significa que hay una creciente necesidad de que las marcas se conecten directamente con ellos.

En los últimos años, los consumidores han buscado conexiones más auténticas con las marcas y anhelan experiencias más personalizadas. La simple cantidad de competencia significa que hay muchas opciones disponibles.

Las marcas de consumo ahora enfrentan la tarea de crear experiencias excepcionales, lideradas por el cliente. Bienvenidos al nacimiento del modelo de venta directa.

¿Qué es venta directa?

La venta directa (VD) es un modelo de comercio minorista donde las marcas venden directamente a nuevos clientes. Se salta a los intermediarios mayoristas y elimina la necesidad de unirse a grandes marcas minoristas y tiendas físicas.

Las marcas de venta directa mantienen sus propios productos en stock y, cuando un cliente compra, la marca controla el proceso de clasificación, empaquetado y envío del producto. No tienen que depender de terceros para entregar los productos. Esto les da el poder de comunicarse directamente con los clientes y hacerse cargo de toda la experiencia de cumplimiento.

¿Por qué es tan importante el modelo de venta directa?

La venta directa no es un fenómeno particularmente nuevo. En la década de 1920, las marcas de ropa vieron una oportunidad de eliminar al intermediario y comenzaron a abrir sus propias tiendas de venta directa.

Las expectativas de los consumidores han cambiado

Las expectativas son más altas que nunca. Los minoristas ahora deben ofrecer experiencias excepcionales al cliente o perder ante un aumento de nuevos competidores. Los consumidores de hoy anhelan personalización y conexiones humanas, y quieren comprar de marcas que compartan sus mismos valores. Esto es difícil cuando se vende a través de grandes tiendas minoristas que ofrecen todo tipo de productos de diversas marcas.

Las ventas en línea se han disparado enormemente

Las ventas de comercio electrónico no muestran signos de desaceleración. La Administración Internacional de Comercio espera que las ventas en línea globales alcancen los 5,5 mil millones de dólares para 2027.



¿Cómo funciona el modelo de venta directa?

El modelo hace exactamente lo que promete: vende directamente a los clientes. Los compradores acceden a tu sitio web o a otro canal digital, realizan una compra a través de tu tienda y reciben el producto directamente de ti, sin intermediarios a la vista.

Todo el proceso se lleva a cabo entre la marca y el cliente, y la marca tiene control total sobre el proceso de cumplimiento. Por lo general, las marcas de venta directa son nativas digitales y favorecen un enfoque omnicanal para crear experiencias únicas para cada cliente. Esto no quiere decir que las marcas de venta directa no puedan tener tiendas físicas, pero el énfasis en la tienda está en la experiencia y el compromiso del cliente en lugar de en las ventas.

Ventajas del modelo de venta directa



Línea de comunicación directa.

Puedes conectarte directamente con los clientes para entablar relaciones, lo que te posiciona en la primera línea de atención al cliente.



Mejor comprensión de las necesidades del cliente.

El acceso a datos de clientes de primera mano proporciona una visión integral de lo que quieren y necesitan, lo que puede ayudar a las marcas a tomar decisiones más estratégicas y mejorar la retención de clientes.



Mayor control sobre el mensaje.

No es necesario depender de intermediarios y tiendas de terceros para publicitar tus productos.



Control total sobre el proceso de cumplimiento.

Menos dependencia de terceros, lo que significa menos restricciones de cumplimiento y la capacidad de trasladar cualquier ahorro a los clientes.



Control sobre la estrategia de marketing.

Es fácil promover beneficios para los clientes, como envío gratuito, regalos y un modelo de suscripción sin estar restringido por requisitos mayoristas.



Acceso a comentarios directos de los clientes.

Obtén información directamente de los clientes y fomenta la comunicación abierta para aumentar la lealtad a la marca.

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

Hablemos de la competencia en Multinivel

Por: Mario Enrique Velázquez

¿Quién es la competencia en un multinivel?

Cuando se habla de competencia en un negocio multinivel, la respuesta inmediata suele ser mencionar a empresas que ofrecen productos similares. Sin embargo, esta percepción es un error común que limita la visión estratégica del negocio.

Desde la perspectiva empresarial, el verdadero desafío radica en orientar correctamente a los afiliados para que comprendan la naturaleza de los negocios que promueven y cómo posicionarse en un mercado altamente competitivo.

Los tres modelos de negocio dentro del multinivel

Para entender la dinámica de la competencia en este sector, primero es necesario identificar los tres tipos de negocio que una afiliada puede desarrollar dentro de un multinivel:

- 1 Reventa de productos:** permite una entrada inmediata de ingresos a través de la comercialización directa.
- 2 Generación de revendedores:** incluye a aquellos que, sin intención de crear una red, desean vender en volumen para obtener una mayor ganancia.
- 3 Creación de una red:** abarca a quienes buscan generar ingresos mediante el patrocinio y la expansión de afiliados.

Toda persona que ingresa a un multinivel lo hace con el objetivo de ganar dinero. Por lo tanto, la responsabilidad de la empresa es fortalecer estos tres modelos de negocio, asegurando que cada afiliado tenga las herramientas necesarias para maximizar su potencial.

En algunos casos, ciertas empresas multinivel se enfocan exclusivamente en el autoconsumo o en membresías mensuales.

Para ellas, el éxito dependerá de la optimización del tercer punto: la creación de la red.

Definiendo a la verdadera competencia

La competencia en un multinivel no se limita a empresas similares; en realidad, cualquier persona o negocio que busque captar el dinero de los consumidores o afiliados representa una competencia directa. En otras palabras, "dinero gastado en otro lugar es dinero que no se invertirá en el negocio del afiliado".

Este concepto va más allá de lo evidente y resalta la importancia de que la empresa dote a sus afiliados de estrategias sólidas para atraer clientes y construir relaciones comerciales duraderas. Es esencial enseñarles a convertirse en profesionales irresistibles que generen confianza, fidelicen a sus clientes y promuevan su negocio con éxito.

Las tres preguntas fundamentales para un afiliado exitoso

Para que cada afiliado desarrolle una comunicación efectiva de su negocio, debe responder con claridad estas tres preguntas clave:

- ¿Por qué me deben comprar?
- ¿Por qué me deben seguir?
- ¿Por qué deben hacer negocio conmigo?

Cada afiliado es, en sí mismo, un negocio independiente en marcha. Si la promesa del multinivel es que pueden generar ingresos, entonces la empresa tiene la obligación de proporcionar el conocimiento necesario para que lo logren. Solo así se creará una relación de mutuo beneficio entre el afiliado y la compañía.

La importancia de un sistema de trabajo estructurado

El éxito en redes de mercadeo depende directamente de la consistencia y calidad del trabajo de cada afiliado. Sin un sistema de trabajo claro y efectivo, los resultados serán inconsistentes y el crecimiento será limitado.

Por esta razón, es fundamental diseñar un sistema de trabajo estandarizado, replicable y eficiente. Esto no solo garantiza que los afiliados alcancen sus metas personales, sino que también facilita la duplicación del éxito y el crecimiento sostenido de la red.

Un sistema bien definido permite obtener resultados tangibles tanto a corto como a largo plazo, asegurando la estabilidad y la proyección del negocio.

Analizando el nivel de dificultad para hacer negocios

Para fortalecer el sistema de trabajo, la empresa debe responder una pregunta clave: ¿Qué tan difícil es para una persona hacer negocio con nosotros? La respuesta a esta interrogante revela por qué una red no crece, está estancada o no avanza como se espera. En muchos casos, la falta de crecimiento se debe a barreras innecesarias que dificultan la operación de los afiliados.

Como empresa, es imprescindible crear las condiciones adecuadas para que la red se desarrolle de manera efectiva. Esto implica:

Dominar el producto desde una perspectiva humana: debe ser fácil de presentar y vender.

Mostrar dónde está el dinero: los afiliados deben comprender claramente cómo pueden generar ingresos de manera accesible y realista.

Invertir en capacitación y supervisión: asegurar que cada afiliado gane dinero, esto es la base del éxito financiero tanto para ellos como para la empresa.

Diseñar el progreso para disfrutar el crecimiento

Muchas empresas de redes de mercadeo fracasan o se debilitan porque creen erróneamente que la "necesidad económica" de las personas las motivará a buscar el éxito.

Algunos CEO también suponen que la "ambición" de sus afiliados será suficiente para impulsarlos. Sin embargo, este discurso es peligroso, ya que deja el crecimiento de la empresa en manos del azar y de una red desorientada.

La realidad es que, aunque las personas quieren ganar dinero, muchas no desean construirlo activamente. Esto las lleva a buscar soluciones mágicas y a emocionarse con promesas de grandes ganancias. Pero cuando los resultados no llegan con la rapidez esperada o descubren que deben involucrarse activamente para lograrlos, terminan abandonando el negocio.

El negocio está en la actividad, no en el reclutamiento. Uno de los errores más comunes en las empresas de multinivel es centrarse en el reclutamiento como la principal métrica de éxito. Sin embargo, la clave del crecimiento real está en la actividad diaria de los afiliados.

Para lograr un negocio próspero, se deben optimizar tres etapas fundamentales:

- 1 Atracción:** Un sistema claro y convincente para captar el interés de clientes y nuevos afiliados.
- 2 Afiliación:** Un proceso sencillo y efectivo para integrar personas al negocio con claridad y compromiso.
- 3 Consolidación:** Estrategias para que los afiliados ganen dinero de manera constante y sostenible.

Si se fortalecen estas tres áreas, se cumplirá la gran promesa de cualquier multinivel: alcanzar **la libertad financiera**.

Reflexión final

El crecimiento de un negocio multinivel no ocurre por casualidad. Se necesita estrategia, capacitación y un sistema sólido que facilite el éxito de cada afiliado. La verdadera competencia no está en otras empresas similares, sino en cualquier alternativa que desvíe el dinero y la atención de los afiliados y consumidores. La pregunta clave es: ¿Cómo estás trabajando con tus afiliadas para garantizar su éxito?



Breve descripción del autor

Marvin Sabino Flores administrador de empresas con Maestría en administración de negocios, más de 18 años de experiencia en banca y ventas, autor del libro de finanzas personales Iceberg, el secreto oculto de las finanzas personales, primer libro con metodología que abarca temas de programación, subconsciente,

emociones adicionales a las herramientas convencionales como el presupuesto, control de gastos y ahorro e inversión, fundador y director general de Educación Financiera Sin Límites

<https://ventadirectaymultinivel.com>
[@marioenriquevelazquez](https://twitter.com/marioenriquevelazquez)
+52 55 2813 2020

Wellness y Ventas Directas

Una Sinergia para el Bienestar y el Éxito

Por: Vanessa Imeri

En los últimos años, el concepto de "wellness" ha dejado de ser una simple tendencia para convertirse en una prioridad global. Desde el cuidado físico hasta el equilibrio emocional y la estabilidad financiera, el bienestar integral es ahora una aspiración universal. En este contexto, la industria de las ventas directas juega un papel crucial, no solo como un modelo de negocio efectivo, sino también como un catalizador para promover una vida plena y saludable.

La Conexión entre Wellness y Ventas Directas

La industria de ventas directas se ha adaptado rápidamente a las necesidades de los consumidores, y el wellness es una de las áreas que más ha crecido. Productos que van desde suplementos nutricionales y alimentos saludables hasta programas de fitness y herramientas para la gestión del estrés se han convertido en pilares fundamentales del sector.

La clave del éxito radica en que las ventas directas no solo ofrecen productos, sino también una experiencia personalizada.

Los distribuidores no son simples vendedores; son guías que acompañan a sus clientes en su camino hacia una vida más saludable, compartiendo conocimiento, apoyo y motivación.

Beneficios del Wellness en Ventas Directas

1

Impacto Personal y Comunitario:

Las ventas directas permiten que las personas adopten un enfoque práctico hacia su propio bienestar mientras ayudan a otros a hacer lo mismo. Este modelo fomenta una red de apoyo mutuo que va más allá de las transacciones comerciales.

2

Empoderamiento Financiero:

Para muchos, las ventas directas representan una oportunidad de generar ingresos adicionales o incluso construir una carrera completa. Al combinar wellness y emprendimiento, los distribuidores encuentran un propósito que trasciende las ganancias financieras.

3

Flexibilidad y Accesibilidad:

La naturaleza del wellness encaja perfectamente con el modelo de ventas directas, ya que ambos ofrecen la posibilidad de trabajar de manera flexible, adaptándose a las necesidades y horarios individuales.

Tendencias Emergentes

El crecimiento de la tecnología también ha impulsado el éxito de esta combinación. Plataformas digitales, aplicaciones de seguimiento de salud y redes sociales permiten a los distribuidores conectar con clientes potenciales de manera más eficiente y educativa. Además, los consumidores están cada vez más interesados en productos sostenibles y prácticas éticas, lo que ofrece una gran oportunidad para las empresas de ventas directas comprometidas con el bienestar global.

Conclusión



Wellness y ventas directas forman una sinergia poderosa que no solo impulsa el crecimiento de la industria, sino que también transforma vidas. Este modelo permite a las personas alcanzar el equilibrio entre su bienestar personal, su desarrollo profesional y su contribución a la comunidad. Al combinar salud, negocio y conexión humana, las ventas directas se posicionan como una herramienta clave para construir un futuro más saludable y próspero para todos.



NATURES  SUNSHINE

¡NUEVA PRESENTACIÓN!
CON LA MISMA CALIDAD Y BENEFICIOS

 18 CALLE 5-56 ZONA 10 C.C:
UNICENTRO 1º. NIVEL LOCAL 212

 PBX: 2303-7400
 WHATSAPP: 42156311



¡ADQUIÉRELO
HOY MISMO!

BENEFICIOS:

- Fuente de fibra.
- Ayuda a normalizar la actividad intestinal.
- Disminuye los niveles de colesterol.
- Ayuda a reducir el nivel de azúcar en la sangre.
- Limpia el tracto intestinal.

Energiza tu mundo

con LIFTOFF

▶ UNA PODEROSA COMBINACIÓN
DE INGREDIENTES



Ginseng



Cafeína



Taurina



Extracto
de guaraná



Vitamina C



Vitaminas del
Complejo B



Los productos Herbalife no son medicamentos y no tienen el propósito de tratar, curar ni prevenir enfermedad alguna, y han sido formulados y registrados para su consumo por adultos. Revise sus etiquetas antes de consumirlos.

Herbalife



SOCIOS

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



ésika L'BEL CYZONE^{LL}



SOCIOS COLABORADORES



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

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