

# Oportunidades Profesionales

## Cocinando Nuevas Oportunidades

(NAPS)—¿Ha soñado alguna vez con ser su propio jefe? ¿Puede imaginarse contar con suficiente tiempo para su casa y familia, logrando a la vez pagar todas las cuentas?

Trabajar para una empresa de ventas directas puede ser una manera de lograr esas metas. Tanto si usted es padre de hijos pequeños y está intentando ahorrar para sus estudios como si está jubilado y quiere conocer nueva gente, las ventas directas pueden ofrecerle una oportunidad única para alcanzar la independencia y el éxito.

Poniéndose en contacto con la Asociación de Ventas Directas (Direct Selling Association, DSA), una asociación gremial con sede en Washington, D.C., usted puede averiguar más sobre las empresas exitosas con planes comerciales probados y ya en curso. Usted trabaja independientemente pero cuenta con el apoyo de una empresa para ayudarle a promover su negocio.

Según la DSA, el cincuenta y cinco por ciento de los estadounidenses han comprado bienes o servicios a través de empresas de ventas directas. Las ventas se han duplicado en la última década a casi \$25 mil millones y representan ahora más de \$86 mil millones en todo el mundo. Mucha gente elige las ventas directas para tener un horario de trabajo flexible, ganar más, pasar más tiempo con la familia, conocer nueva gente y hacer vida social.

No se exigen ciertos niveles de educación, ni determinada experiencia, recursos económicos o estado físico. Gente de todas las edades y de todo origen ha tenido éxito con las ventas directas.

"Personas de todos los orígenes y de todas las edades tienen éxito con las ventas directas," indica Neil Offen, presidente de la DSA. "Mucha gente comienza trabajando a tiempo parcial y más adelante, cuando las ventas directas



**Para Doris Christopher, Presidenta y Fundadora de The Pampered Chef, Ltd., las ventas directas son una receta para el éxito.**

se vuelven más lucrativas, deja sus otros trabajos."

Tomemos como ejemplo a Doris Christopher, fundadora de The Pampered Chef, Ltd. Una maestra de Economía Doméstica que había decidido quedarse en casa con sus dos hijas pequeñas, Doris Christopher es ahora la presidenta de una empresa de ventas directas de \$700 millones. Comenzó con una idea, mucha determinación y un pequeño préstamo de una póliza de seguro.

No es necesario ser cocinero para aprovechar la excelente oportunidad que ofrece The Pampered Chef. Los distribuidores de The Pampered Chef (llamados Consultores de Cocina) realizan Demostraciones de Cocina para mostrar a los anfitriones y a sus invitados todo lo que necesitan para picar, rebanar, hornear y servir comidas tradicionales en cuestión de minutos.

Los consultores reúnen utensilios de cocina multiuso con recetas exclusivas que combinan ingredientes económicos y fáciles de encontrar con técnicas actuales de cocina rápida. Los Consultores ofrecen incluso muestras de las recetas preparadas en la Demostración de Cocina.

Para obtener un Paquete Inicial se necesita una inversión de \$100. Este paquete combina mercancía y materiales comerciales impresos por un valor mayor de \$300.

Contiene una selección de los productos más populares y los documentos necesarios para presentar una Demostración de Cocina. Los participantes reciben materiales de entrenamiento y se les asigna un "instructor" (llamado Director) para orientación y apoyo.

Los Consultores de Cocina tienen la oportunidad de ganar ingresos de tiempo parcial o completo, productos gratis y vacaciones dentro y fuera de los Estados Unidos.

¿Lo haría feliz trabajar en su casa? ¿Cómo decidir cuál es la empresa de ventas directas que le conviene? Investigue. Busque un producto o servicio con el cual le interese trabajar. Hable con alguien que actualmente sea distribuidor activo de una empresa; pregunte sobre los ingresos, la empresa y los productos y cualquier otra cosa que le preocupe. Pida documentación de la empresa y léala detalladamente. Contáctese con la DSA, oficinas de protección del consumidor o la oficina de Better Business Bureau para comprobar que la empresa siga prácticas comerciales correctas.

Consejos para identificar oportunidades de ventas directas legítimas:

- Los costos iniciales deben ser mínimos.
- Fíjese que pueda devolver el inventario sin vender.
- Asegúrese de que el dinero que gane se base en la venta de productos y servicios.

Por más información sobre The Pampered Chef, llame al (800) 266-5562 o visite la página [www.pamperedchef.com](http://www.pamperedchef.com).

Por más información sobre la Asociación de Ventas Directas, llame al (202) 347-8866 o visite la página [www.dsa.org](http://www.dsa.org).