Entrevista : **Todo sobre Todo Aloe Vera S.L.**

RAQUEL HEREDIA NOS DESVELA LOS SECRETOS SOBRE SU PROFESIÓN.

- Para aquel que todavía no te conoce, describe por favor cómo es tu negocio o servicio.

TODO ALOE VERA S.L. es una empresa malagueña, dedicada a la venta y distribución de productos 100 % naturales de última generación, tanto de nutrición como de cosmética, basados en el Aloe Vera de la mayor calidad que existe actualmente en el mercado.

- ¿Cuál es tu historia personal? ¿Cómo llegaste a ser propietario o encargado de un negocio?

Mi historia personal supongo que será bastante parecida a la del resto de emprendedores que, hartos de aguantar abusos por parte de superiores, decidieron finalmente ponerle fin a esa situación y montar su propio negocio.

Durante 12 años he sido la responsable de una empresa que distribuye material sanitario a todos los Hospitales a nivel nacional, tenía un trabajo fijo, un sueldo "decente" y una estabilidad, por lo que en los tiempos que corren, era toda una afortunada.

Sin embargo, cuando ves que en esa empresa merman tu opción a seguir creciendo y aprendiendo, intentan empequeñecer tus metas para que no aspires a más, y te obligan a aumentar tu esfuerzo a cambio nada, respaldándose en la situación actual de crisis del país, mientras con tus propios ojos ves que despilfarran el dinero … es hora de tomar cartas en el asunto.

Tomar la decisión de dar el salto, de salir de esa zona de confort, da miedo, muchísimo miedo. Pasar de ser una asalariada, a empresaria , con todos los pros y los contras que eso conlleva es un alto riesgo, pero luego piensas detenidamente: ***"Si eres bueno trabajando para otros … ¿Cómo no vas a serlo trabajando para ti?"*** Así que finalmente me decidí y no hay día que no agradezca el haberme embarcado en esta aventura.

¿Qué es lo que más demandan tus clientes actualmente?

Hoy en día hay un nuevo concepto a la hora de cuidarse, y no me refiero solamente al "culto al cuerpo", sino de bienestar en general. Afortunadamente cada vez más hay más conciencia del efecto negativo que tienen determinados alimentos en nuestra salud, los medicamentos, nuestros hábitos diarios, etc … Por lo que el mercado demanda cada vez más las alternativas naturales, existe un altísimo interés en productos BIO, sanos, saludables y ecológicos para prevenir enfermedades y mejorar nuestra calidad de vida, de forma natural y duradera.

Nuestros clientes tienen a su disposición más de 90 productos que cumplen todas esas características, pero sin duda, nuestro TOP de VENTAS son :

- JUGOS DE ALOE VERA PUROS : para limpiar , alcalinizar, regenerar y depurar nuestro organismo, a la vez que mejoran rápidamente problemas digestivos , circulatorios, aumentan las defensas, y un largo etc..

- MUNACTIVE 10, un impresionante producto , único en el mercado, con los 10 principios activos más potentes que existen en la naturaleza para ayudar a desintoxicar, rejuvenecer, fortalecer y alcalinizar todo nuestro organismo.

- GEL FRIO RELAX, una crema antiinflamatoria totalmente natural que calma inmediatamente cualquier tipo de dolor

- ARTIALOE, un estupendo nutracéutico especializado en aliviar dolores en nuestras articulaciones, ayudando a reparar el cartílago, desinflamar y aumentar la densidad ósea.

- Y por supuesto, el más conocido de todos, el **GEL PURO DE ALOE VERA**, perfecto para reparar cualquier problema en nuestra piel y mantenerla siempre joven: cortes, quemaduras, rojeces, acné, heridas, para después de la depilación, manchas, y un larguísimo etc …

todo aloe
www.todoaloe.com

Entrevista : **Todo sobre Todo Aloe Vera S.L.**

RAQUEL HEREDIA NOS DESVELA LOS SECRETOS SOBRE SU PROFESIÓN.

¿Cuáles son las marcas que más vendes en tu negocio (o utilizas para prestar tus servicios) y por qué?

Somos distribuidores independientes de **Exialoe**, una compañía española con 20 años en el mercado, pionera en la creación de productos de nutrición ortomolecular y cosmética regeneradora. Y la elegí por la impresionante calidad de su gama de productos y su aún mejor plan de marketing.

¿Qué tipo de clientes tienes?

De todo tipo : Desde padres que buscan una alternativa natural a los antibióticos para sus niños, a ancianos que necesitan remediar dolores óseos, pasando por mujeres que quieren cremas faciales anti-edad que realmente funcionen y no valgan 100 €. Nuestros productos se adaptan a todas las necesidades y a todos los bolsillos.

¿Qué es lo último que has hecho para diferenciarte de tu competencia?

Lo principal que nos diferencia es la innegable calidad de nuestros productos, Exialoe es la única empresa española con 6 sellos oficiales a la calidad, que sólo un 5% de compañías a nivel mundial poseen, por lo que los resultados son reales, visibles, rápidos y sobre todo espectaculares.

Sin embargo, otro hecho que nos hace resaltar, es la opción que damos a nuestros consumidores de hacerse clientes VIP, con lo cual obtienen descuentos de más del 40 % para toda la vida, sin ningún tipo de obligación.

Y te aseguro que el poder consumir esta clase de productos con tal margen de ahorro, es un reclamo muy importante a la hora de elegirnos

¿Siempre te dedicaste a tu actividad actual? ¿Has desarrollado alguna otra actividad con otros rubros?

Como he comentado anteriormente, durante 12 años trabajé directamente con Hospitales de toda España, por lo que conocía perfectamente sector sanitario y se de primera mano lo que se mueve dentro de él, así que hoy en día te puedo asegurar que es una inmensa satisfacción el poder ayudar a personas a mejorar y prevenir sus problemas de salud y belleza sin necesidad que pasen por un quirófano o una clínica.

¿Cuál es tu consejo para sobrevivir a la crisis?

Ante todo, no dejarse llevar por el ambiente pesimista y negativo que nos rodea. Las crisis son parte del ciclo económico, siempre las ha habido y siempre las hará, pero en nuestra mano está el que sean una oportunidad, nuestra oportunidad.

La creencia popular de que en tiempos de crisis no existe demanda es falsa. Lógicamente esta sufre variaciones. Por lo tanto, para tener éxito con nuestra idea en tiempos de crisis, es fundamental hacer un análisis de nuestro proyecto y conocer qué punto se encuentra la demanda sobre el mismo.

Hoy en día existen innumerables maneras de llevar a cabo un proyecto sin necesidad de grandes inversiones y riesgos, como ha sido mi caso, gracias a nuevas formas de marketing y las nuevas tecnologías.

Así que mi consejo es, ante todo, abrir la mente, aprender lo máximo que podamos sobre el tema, asistir a eventos relacionados, establecer buenas relaciones personales con profesionales de todo tipo y sobretodo actuar con decisión, porque de nada sirve tener una idea maravillosa si solo se queda plasmada en un papel por el miedo a fracasar.

En esta vida tienes 2 opciones, o cumplir tus sueños, o esperar a que alguien te contrate para que construyas los suyos … así que cada uno debe decidir en qué lado desea estar.