

El 78,5% de los profesionales de Venta Directa hace uso de las nuevas tecnologías para su gestión comercial

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DINAMIZAN EL MERCADO DE LA VENTA DIRECTA

El mercado de la Venta Directa facturó más de 700 millones de euros el año pasado, lo que supone un crecimiento del 5,59% frente al ejercicio anterior. La red emprendedora, formada por casi 150000 profesionales, cursó más de 5 millones de pedidos.

España ocupa el sexto lugar en el ranking europeo de Venta Directa. Entre las regiones españolas, Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana lideran el listado por volumen de negocio, alcanzando un 53,3% de la facturación.

El 30,9% de los consumidores adquirió algún producto o servicio de Venta Directa a lo largo de 2016.

Madrid, 26 de abril de 2017. En plena fase de consolidación en España, el sistema de la Venta Directa, caracterizado por la atención personalizada, no resulta ajeno a la influencia de las nuevas tecnologías. Según la Encuesta Sectorial 2017, cerca del 70% de los distribuidores de Venta Directa usa algún tipo de tecnología en el desarrollo de su propio negocio.

Las webs y aplicaciones móviles corporativas, las redes sociales y los sistemas de mensajería de última generación son las tecnologías utilizadas por los profesionales como soporte en la gestión comercial de su negocio. Apps y webs corporativas o WhatsApp se utilizan en un 71% de los casos en la tramitación de pedidos, agilizando el proceso. De nuevo son apps y webs corporativas y WhatsApps, después del contacto telefónico -utilizado por un 49% de los profesionales-, y el trato personal característico de la Venta Directa, los predilectos a la hora de facilitar la comunicación entre distribuidor y cliente, con un 44% de penetración.

A la relación presencial se suman las redes sociales como forma de interacción, haciendo uso de ellas para concertar la entrega del producto un 10% de los distribuidores y un 7% como mecanismo de atención al cliente. Esta alta penetración de la tecnología en todas las fases de la Venta Directa está estrechamente relacionada con el rejuvenecimiento y la profesionalización de los distribuidores. “Nuestros vendedores son nuestro *big data* particular. Ellos acercan los productos al cliente, las nuevas tecnologías agilizan el proceso y el factor personal completa la venta y la hace más satisfactoria”, afirma Carlos Barroso, Presidente de la AVD.

La formación en habilidades comerciales es otro de los emblemas del sector. Garantizar un profundo conocimiento de los bienes y servicios ofertados es posible gracias a un constante esfuerzo formativo materializado en una media de más de 500 horas anuales impartidas por las empresas a la red de ventas.

Resultados de la venta directa en España 2016

El sector de Venta Directa, punta de lanza del emprendimiento femenino

Las mujeres siguen siendo las grandes impulsoras de la Venta Directa en España según la Encuesta Sectorial 2017. De los más de 148.000 emprendedores de Venta Directa, el 73% son mujeres, contando con 44 años de edad media y aumentando su relevancia respecto al año anterior en casi diez puntos porcentuales.

De hecho, de los 19240 nuevos profesionales menores de 30 años incorporados al sector de la Venta Directa el pasado ejercicio, 7 de cada 10 han sido mujeres, con una edad media de 29 años.

La posibilidad de generar ingresos con una baja inversión, las pocas barreras de acceso y el apoyo de una empresa consolidada suponen un plus para quienes desean compatibilizar esta oportunidad de negocio con otras actividades, ya pertenezcan al ámbito personal, laboral o formativo, sin dejar por ello de suponer una oportunidad económica. No en vano, un 76,4% de los profesionales elige la dedicación parcial.

La Venta Directa factura en España más de 700 millones de euros

A lo largo de 2016 la Venta Directa en España ha generado un volumen de negocio de 707,5 millones €, lo que supone un incremento del 5,6% respecto al ejercicio anterior, y suministrado 5,4 millones de pedidos a casi 9,5 millones de consumidores. La clave del aumento de la facturación obedece al incremento del valor del tique medio, que se sitúa en 74,80€, un 11% superior al de 2015.

Por regiones, Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana acaparan el 53,3% del volumen total de negocio. Respecto al volumen de las empresas asociadas a la AVD, este representa un 70% del total de Venta Directa a nivel nacional.

Los sectores de mayor facturación global son, por orden: la cosmética y el cuidado personal, el *wellness* y los productos nutricionales, los artículos para el cuidado del hogar y la moda y los complementos, seguidos de los servicios, el menaje para el hogar, la comida y bebida y los libros y juguetes.

Potencial de la Venta Directa en el mercado español

A pesar de las cifras de negocio que se manejan en España, la Venta Directa aún tiene un amplio recorrido en nuestro país. La facturación del mercado español, superior a los 700 millones de euros, se sitúa muy alejada de los 13900 millones de Alemania.

**Los datos facilitados se obtienen del Informe Sectorial 2016 sobre Venta Directa de AVD y de SELDIA.*

Acerca de la Asociación de Venta Directa

Fundada en la década de los 70, la Asociación de Empresas de Venta Directa se constituyó para representar los intereses del sector y de las empresas asociadas ante los Organismos Públicos, Asociaciones de Consumidores y la opinión pública. Su objetivo principal es acreditar y dar prestigio a la imagen de la Venta Directa y, para ello, desarrolla políticas activas con las que dotar al canal de los más altos principios comerciales existentes en el mercado.



ASOCIACIÓN DE
EMPRESAS DE
VENTA DIRECTA

Resultados de la venta directa en España 2016

Actualmente cuenta con 20 empresas asociadas que comercializan una amplia gama de bienes y servicios que abarcan sectores como la cosmética y el cuidado personal, la nutrición y el bienestar, equipamiento del hogar, ropa y accesorios, joyería, cuidado del hogar, telecomunicaciones, cultura, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa. La venta directa mueve 32.000 millones de euros al año en Europa.

Oficina de prensa de la AVD

CQL&P. Nuria Sánchez / Marta de la Muela

91 781 80 90 nuria.sanchez@cqlp.es