



Search:

**GO!** [Advanced Search](#)

All Feeds  Podcasts  Blogs

[Home](#) | [Login](#) | [Sign Up](#) | [Blog](#) | [Forum](#) | [Help](#) | [Twitter](#) | [Facebook](#) | [Store](#) | [Submit Feed](#)

11,235,093 RSS Feeds and growing!



**Feedage Fora...**  
 Rating: 81  
 Member since: 2009-07-24  
 Feeds: 1

[Share](#) |

Subscribe: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

XML: [http://www.sunotadeprensa.com/es/index.php?option=com\\_bca-rss-syndicator&feed\\_id=18](http://www.sunotadeprensa.com/es/index.php?option=com_bca-rss-syndicator&feed_id=18)

Searching for **las empresas de venta directa**



[AmericanAirlines@](#)  
 Our Lowest Fares, Guaranteed. Fly AA & Earn AAdvantage Miles.  
[AA.com](#)



[Las Empresas de venta directa](#)  
 Top answers for Las Empresas de venta directa facturaron en Galicia mÃ¡s de 33  
[www.Answered-Questions.com](#)



[Las Empresas De venta directa](#)  
 Get local answers for Las Empresas De venta directa facturaron en Galicia mÃ¡s  
[www.Answered-Questions.com](#)

Chitika | Premium

Added By: Feedage Forager

Language: Spanish

Tags:

[auraportal](#) [año](#) [cliente](#) [clientes](#)  
[empresas](#) [entre](#) [españa](#) [este](#)  
[mercado](#) [más](#) [negocio](#) [productos](#)  
[sector](#) [servicios](#)

Rate this Feed



[Comments \(0\)](#)

[Feed Details and Statistics](#)



**CHATenVivo.es**

Conoce nuevos amigos en un buen chat **100% Gratis!**

**a Chatear!**

Sponsored Links:

[Más](#) [Empresas](#) [Este](#) [Negocio](#) [Año](#) [Auraportal](#)

Preview: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

**Notas de prensa - Negocio y Economía**

**Notas de prensa - Negocio y Economía**

Last Build Date: Tue, 12 Jul 2011 06:31:59 +0000

Searching for **las empresas de venta directa**

[Germany Flights](#)



Cheap Fares for Germany Flights. Book Now and Save at AA.com!  
[AA.com](#)



[Las Empresas de venta directa](#)  
 Top answers for Las Empresas de venta directa facturaron en Galicia mÃ¡s de  
[www.Answered-Questions.com](#)



[Las Empresas De venta directa](#)  
 Get local answers for Las Empresas De venta directa facturaron en Galicia  
[www.Answered-Questions.com](#)

Chitika | Premium

[Buytheface, el trueque digital para pymes y grandes empresas que quieren sortear la crisis y ...](#)

• Bajo el lema Sonríe, paga menos, la empresa española Buytheface, especializada en la venta colectiva por internet por medio de cupones con hasta un 90% de descuento sobre el precio real del producto o servicio, constituye una alternativa inteligente, y necesaria, para que grandes compañías y pymes evadan la crisis. • Su filosofía win-win, donde todos ganan (las empresas proveedoras de productos o servicios, los usuarios que realizan sus compras y Buytheface), es la base de un proyecto con cierta competencia, pero que sin duda ha sabido marcar un antes y un después, revolucionario, en el e-commerce. • Grandes compañías de nuestro país y pymes, algunas de éstas con el cierre como único horizonte, han comprobado que la inversión cero y el beneficio a un mes vista no es una utopía. La experiencia Buytheface les ha demostrado que existe una alternativa tangible a sus problemas de estacionalidad, liquidez, ventas y publicidad, con riesgo nulo y máximo beneficio. • Además de dar salida a sus productos o servicios, las empresas que hagan donaciones a fundaciones y ONGs tienen en Buytheface a un socio que hace posible su política vinculada a la Responsabilidad Social Corporativa. A través del portal las ONGs receptoras pueden monetizar los productos cedidos. No hay que olvidar que internet es actualmente el soporte publicitario en tercer puesto de importancia gracias a sus 29 millones de usuarios, de los cuales, casi el 50% utiliza a diario la web y el 70% está presente en las redes sociales. De los usuarios del comercio electrónico, un 84% tiene entre 14 y 24 años y de éstos, el 80% tiene algún perfil en redes sociales. Todo ello conlleva un volumen de negocio de más de 7.700 millones de euros. Y, en este contexto, Buytheface es la clave. El e-commerce lo puede vender todo. Antes era imposible ir al banco por internet. Reservar un hotel a través de la red generaba desconfianza. A día de hoy es impensable no hacerlo y la red se ha convertido en la plataforma más potente de venta por accesibilidad, facilidad e interactividad. Y las empresas que quieren darse a conocer, minimizar su inversión y riesgo, y aumentar su beneficio, tienen a través de las nuevas tecnologías y de Buytheface la alternativa perfecta para dar salida, sin riesgo, a sus productos y servicios. Volvemos al trueque, sin fronteras Buytheface es una web de compra colectiva de artículos y servicios con importantes descuentos, que incluso pueden alcanzar el 90% sobre el precio habitual de mercado, cuyo objetivo es ofrecer un excelente producto que cumpla las expectativas del cliente. Su diseño desenfadado y directo está dirigido a todo tipo de público (no sólo a los más jóvenes, principales usuarios de las redes sociales), que utiliza internet como una alternativa de compra de ocio, productos y servicios. Sin embargo, el comprador final no es el único beneficiado. Buytheface for Business es el canal inteligente, el aliado imprescindible para las empresas

Feedage sites
Unemployment
Tax and Taxation
Tourism and Recreation
Health and Wellness
Home Recycling
Housing and Property
Academic and Education

reconoce y valora la calidad de un perfume y si su precio es 10 veces menor en el mercado que la marca equivalente se produce una fidelización. Además, cada día las grandes cadenas ofrecen marcas blancas de altísima calidad, muy similares a la originales, frecuentemente hechas por los mismos fabricantes que llegan al consumidor hasta un 50% más barato". Además, a primeros de septiembre Refan pone en marcha otro formato comercial: el quiosco, para centros comerciales. Se trata de un tipo diferente de perfumería, que gozará de una forma muy peculiar, pues va a imitar precisamente los característicos frascos de perfume de la cadena, y estará ubicado en los pasillos centrales de las grandes superficies comerciales, contando con capacidad para alrededor de 60 referencias –obviamente, las más demandadas del centenar y medio que comercializa Refan– y parte del producto de impacto. "Se trata de una manera más económica, para el nuevo franquiciado, de entrar en los centros comerciales, donde los alquileres no son precisamente baratos", concluye Jaime Berdejo. La firma Refan Bulgaria fue creada en 1991 como una empresa familiar dedicada al comercio de perfumería y cosmética importadas. Más tarde se desarrolla y despliega, creando, poco a poco, sus propios eslabones tecnológicos de desarrollo y desarrollando una producción de perfumería, cosmética, productos para el baño y jabones naturales de boutique. A lo largo de los últimos años la empresa se impone en el mercado búlgaro e internacional con su propia marca comercial 'Refan' y con este nombre ofrece su producción desde Bulgaria a Europa, África y Asia. La inversión pa[...]

#### [Las claves y oportunidades para hacer negocios en Brasil y Perú](#)

*Balms Group International organiza una jornada profesional en Madrid dirigida a empresas y emprendedores que quieren implantarse en los mercados de Brasil y Perú con éxito*

**Balms Group International (BGI) organizó una Jornada con el título, "Cómo hacer negocios en Brasil y Perú: Claves legales, fiscales y de mercado". La jornada estaba dirigida a empresas y nuevos emprendedores que quisieran conocer cuáles son las claves para entrar en los mercados de Brasil y Perú.**

El evento, que contó con la colaboración de la Cámara de Comercio Brasil-España y la Cámara de Comercio de Perú en España, abordó diferentes ámbitos sobre cómo implantarse en Brasil y Perú. Algunos de los temas a tratar fueron las claves fiscales y legales para la implantación de una empresa, los mercados y sectores más atractivos para la inversión o el marco socio-económico de las regiones de interés.

La jornada, con un enfoque eminentemente práctico y participativo, se cerró con una mesa redonda de expertos que respondieron a las preguntas de los asistentes y analizaron la internacionalización de empresas en Brasil y Perú.

El equipo de expertos estuvo presidido por Juan Luis Balmaseda de Ahumada, Presidente de BGI. También tomaron parte Francisco Pantigoso, Socio fundador de Pantigoso & Asociados Abogados Consultores de Lima; Cid Marconi, Presidente de ALBRAE, Aliança Brasileira de Advocacia Empresarial; Aurelia Ramírez, Gerente de la Cámara de Comercio de Perú en España y Cristina Pérez, representante del Gobierno del Estado de Ceará, Brasil.

#### Inversiones en Brasil y Perú

España es el tercer mayor inversor extranjero en Brasil y el primero en Perú. Según la Embajada de Brasil en Madrid, las inversiones españolas en el país se destinan principalmente al sector servicios y se muestra un alto interés en la hostelería, la construcción y las obras de infraestructura.

En Perú, los últimos estudios de Proinversión, indican que el 25% de la inversión extranjera viene de España, destacando los sectores de las telecomunicaciones, energía y finanzas. El informe Panorama de Inversión Española en Latinoamérica 2011 señala que los países con mayores expectativas de evolución económica para 2011 son Perú, Brasil y Chile.

[CONTACTO]

#### [Servicio de importación China](#)

*Sourcin o asesoría en China*

Somo una empresa de asesoramiento con el fin de ayudarle a encontrar un fabricante de confianza en China, considerando varios criterios para elegir proveedor en China, incluso realizamos la gestión de proyectos en China es decir desarrollo de su producto en fabricas de China.

[CONTACTO]

#### [Las empresas de Venta Directa facturaron en Galicia más de 33 millones de euros](#)

*Las empresas de venta directa asociadas a la AVD facturaron el año pasado 33.247.731 euros en Galicia, un 18,7% más que en 2009.*

**El volumen de ventas en toda España fue de más de 512 millones de euros, un 1,6% respecto al año anterior.**

Más de 17.000 personas se incorporaron en 2010 a la profesión de comerciales de venta directa, un 9,6% más que en 2009. Se constata una progresiva incorporación del hombre al sector y un incremento del valor de los pedidos suministrados a clientes, según el Informe AVD de Resultados del sector de la venta directa en España, 2010.

Madrid, julio de 2011.- El sector de la venta directa crece de forma constante y los resultados de 2010 lo confirman. Sólo Galicia, una de las Comunidades que ha conseguido aumentar sus cifras en 2010, facturó 33.247.731 euros. A nivel nacional, el sector ha obtenido unas ventas de 512.299.348 euros.

En la actualidad, 201.748 personas se dedican a la venta directa, un 9.6% más que en el año anterior. Los asociados a la AVD han registrado en 2010 una progresiva incorporación del hombre a una profesión dominada por el sector femenino. Aunque las vendedoras de venta directa siguen siendo mayoría, 174.494, este año se han incorporado al sector 5.247 hombres lo que suponen un total de 27.524 comerciales masculinos dedicados al negocio de la venta directa.

Con un volumen de pedidos en 2010 suministrados a clientes de más de 7 millones, se constata una tendencia que se repite de otros años, y es el incremento del valor de los mismos: 32 euros frente a los 30 de media del año pasado. "El cliente de venta directa es muy fiel, prueba, repite y consume nuevos productos", afirma Ribas, Presidente de la AVD. La venta de productos culturales, joyería y bisutería, cosmética, nutricionales, sistemas de cocción, menaje del hogar y textil han sido los principales impulsores de las ventas del sector.

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. Actualmente, cuenta con 18 empresas asociadas que comercializan una amplia gama de productos: libros, CD, cosméticos, cuidado personal, joyería, bisutería, lencería, sistemas de cocción, menaje para el hogar, conservación de alimentos, pequeños electrodomésticos, productos nutricionales, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa.

[CONTACTO]