

HOME

CONSULTA DE INFORMACIÓN

SERVICIOS

> Mi cuenta

BUSCA ▶

[Notas de prensa](#) | [Convocatorias](#) | [Carpetas de prensa](#)

- Jueves 14 de Abril -

Usuarios registrados

➤ Usuario:

➤ Password:

OK

- ¿Olvidó su contraseña?
- Política de privacidad

REGISTRARSE

Carpetas

A - B - C - D - E - F
G - H - I - J - K - L
M - N - O - P - Q - R
S - T - U - V - W - X
Y - Z



> Nota de prensa



email al comunicador



carpeta de prensa

Asociación de Empresas de Venta Directa

CADA VEZ MÁS HOMBRES SE DEDICAN A LA VENTA DIRECTA

Presentación de Resultados del sector de la venta directa en 2010

Más de 200.000 personas se dedicaron a la venta directa en 2010, un 9.6% más que en 2009. Se constata una progresiva incorporación del hombre al sector – 5.247 más– y un incremento del valor de los pedidos suministrados a clientes, según datos de la Asociación de Empresas de Venta Directa presentados esta mañana.

El sector crece de forma constante. En 2010, la venta directa ha generado un volumen de ventas de más de 512 millones de euros, lo que supone un 1.6% respecto al año anterior.

Madrid, 13 de abril de 2011.- Más de cinco mil hombres y casi doce mil mujeres se han incorporado a la venta directa en 2010, un 9.6% más que en 2009. "Nuestro sector es marcadamente femenino, pero que cada vez más hombres se animan a emprender un negocio de venta directa, probablemente porque es compatible con otras situaciones laborales", afirma Benito Ribas, Presidente de la Asociación de empresas de Venta Directa. Actualmente, 201.748 personas son comerciales de venta directa. Situaciones de desempleo, jubilaciones anticipadas o necesidad de conciliar estudios o familia con una ocupación profesional son algunas de las motivaciones para embarcarse en un negocio de venta directa. Según las estadísticas que la Asociación de Empresas de Venta Directa ha recabado entre sus asociados, las principales empresas que venden en España sus productos a través de este sistema de comercialización, el sector ha tenido un volumen de facturación en el pasado ejercicio de 512.299.348 euros, un 1.6% más que en 2009. 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.

Andalucía, Cataluña y Madrid son las Comunidades dónde más pedidos y distribuidores de venta directa se concentran, representando el 47% de la facturación del sector. Los productos culturales, joyería y bisutería, cosmética, nutricionales, sistemas de cocción, menaje del hogar y textil fueron 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

Notas de prensa

14-04-11 // 13:34h

Boehringer Ingelheim fomenta la integración social de niños y niñas junto con la Fundación Soñar Despierto
BOEHRINGER INGELHEIM ESPAÑA

14-04-11 // 13:30h

Barcelona Clinic Liver Cancer Group, celebra 25 años de excelencia
Barcelona Clinic Liver Cancer

14-04-11 // 13:29h

Boehringer Ingelheim fomenta la integración social de niños y niñas junto con la Fundación Soñar Despierto
BOEHRINGER INGELHEIM ESPAÑA

14-04-11 // 13:02h

LA BNE autoriza la reproducción de una obra maestra de Alberto Durero.
CM EDITORES

14-04-11 // 12:53h

Activos vegetales para un cuerpo diez
SOGUES COMUNICACIÓN

14-04-11 // 12:52h

LOS ESPAÑOLES CELEBRAN LA BEATIFICACIÓN DE JUAN PABLO II EN LA CIUDAD ETERNA
Homelidays.es

14-04-11 // 12:45h

Zaragoza acoge a más de un centenar de profesionales de las tecnologías sanitarias para debatir las últimas novedades del sector
Berbés Asociados

14-04-11 // 11:47h

Cómo deben actuar los

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 19 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.

Más información en:

No hay archivos adjuntos



email al comunicador



carpeta de prensa

profesionales sanitarios ante la Incontinencia Urinaria
[Consejeros Agrupados de Comunicación](#)

14-04-11 // 11:43h
CÓMO DEBEN ACTUAR LOS PROFESIONALES SANITARIOS ANTE LA INCONTINENCIA URINARIA
[Consejeros Agrupados de Comunicación](#)

14-04-11 // 11:42h
La Escuela internacional de alta dirección Les Roches refuerza su apuesta por la formación en golf al más alto nivel y alcanza un acuerdo de colaboración con ClubManagerSpain
[influence & profit](#)

[+ Más notas](#)

[Quiénes somos](#) | [Mapa del sitio](#) | [Qué es la eComunicación](#) | [Ayuda](#) | [Contacta](#) | [Acceda al RSS](#)



93 412 20 64 / 91 353 15 80

Todos los derechos reservados - Aviso legal
info@acceso.com

2011 Accesogroup S.L.