

E-mail:

Contraseña:

Entrar



Regístrate

## Las empresas de venta directa facturaron en Aragón más de 14 millones de euros

Las empresas de venta directa asociadas a la AVD facturaron el año pasado 14.864.283 euros en Aragón, un 35% más que en 2009.

Aragón, 18/5/2011.



Tweet

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, mayo de 2011.- El sector de la venta directa crece de forma constante y los resultados de 2010 lo confirman. Sólo Aragón, una de las Comunidades que más ha multiplicado sus cifras en 2010, facturó 14.864.283 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.

Andalucía, sigue siendo La Comunidad que más factura anualmente gracias a la gran concentración de pedidos y personal de ventas.

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 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.

Si deseas recibir mas información sobre esta nota de prensa puedes solicitarla en el siguiente enlace:

[Más Información](#)

### Notas de prensa relacionadas

- Nace la Fundación EticOtaku para despertar los valores del emprendedor en España
- Palomar Medical Technologies anuncia la apertura de su filial en España
- Pymes y autónomos acuden al crédito privado

Buscador de notas de prensa

Buscar

### Compártelo



Notas más leídas

Categorías más activas

- PORTOJÓIA 2011, la feria anti-crisis que apunta al "renacimiento"
- Nace la Fundación EticOtaku para despertar los valores del emprendedor en España
- Saffron, encargado de la nueva identidad corporativa de C&A con la que se celebra su 170 aniversario
- El grupo internacional de agencias independientes Worldcom confía su estrategia de posicionamiento web a LF Channel
- Momo acogerá en sus instalaciones la exposición de fotografía de Fito Carreto
- Care+ el sistema más completo de comunicación y domótica para residencias de tercera edad
- Gestiona-Proyecta se abre al mercado internacional
- El 56% de las empresas españolas afirma que las redes corporativas son la clave para el éxito del Cloud Computing

**Emitir notas de prensa:** es una de las acciones de marketing más efectivas y asequibles para dar a conocer tu empresa, tu actividad, tus novedades.

**Recibir notas de prensa:** De manera segmentada, recibirás la información que pueda ser de tu interés en cualquiera de los **canales** que tú selecciones.

### Servicios y tarifas

#### Emitir notas de prensa

El envío de una nota de prensa es **gratuito** si esta es enviada a dos categorías de segmentación. No se validarán notas de prensa ya publicadas, iguales o muy similares. Si su empresa u organización requieren más envíos no dude en ponerse en **contacto** con el departamento comercial.

#### Recibir notas de prensa

La recepción de notas de prensa es **totalmente gratuita** independientemente del canal que escoja para recibir las.