

HOME

CONSULTA DE INFORMACIÓN

SERVICIOS

> Mi cuenta

BUSCA

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

- Jueves 21 de Julio -

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

Las empresas de Venta Directa facturaron en Ceuta y Melilla más de 2 millones de euros

Las empresas de venta directa asociadas a la AVD facturaron el año pasado **2.670.566 euros** en Ceuta y Melilla, un **24% 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 Ceuta y Melilla, han conseguido aumentar sus cifras en 2010, facturando 2.670.566 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

Notas de prensa

21-07-11 // 11:40h
No hará demasiado calor en el puente
[ACTIVIDAD DE COMUNICACION](#)

21-07-11 // 11:36h
Llega a España Cashlog, un nuevo sistema de pago móvil sin necesidad de tarjeta de crédito
[Buongiorno](#)

21-07-11 // 10:47h
Grupo Aldesa y Ampere Equity Fund firman la financiación de dos parques eólicos
[Aldesa](#)

21-07-11 // 10:30h
Tú a Londres y yo a Buenos Aires
[NH Hoteles](#)

21-07-11 // 10:13h
El seguimiento telefónico mejora significativamente la adherencia al tratamiento de los pacientes con esquizofrenia
[INFORPRESS](#)

20-07-11 // 18:53h
Mira la Marela, la marca más castiza de bisutería, bolsos y complementos
[EPComunicación](#)

20-07-11 // 17:31h
Una aplicación para compartir planes
[Yporquenosolo](#)

20-07-11 // 14:53h
LA PAREJA DE APUESTAS DE MOTO GP
[BetClic](#)

20-07-11 // 14:47h
Una técnica de trasplante hepático aumenta entre un 15 y un 20% el número de posibles trasplantados de donante vivo
[Clínica Universidad de Navarra](#)

20-07-11 // 14:38h

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.

Bernat Soria,
Manuel Campo
Vidal, Olga Viza y
otros expertos
debaten sobre la
politización de la
información
sanitaria
Ketchum Pleon

[+ Más notas](#)

[Más información en:](#)

No hay archivos adjuntos



email al comunicador



carpeta de prensa

[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.