

Retail

Los hombres se incorporan a la venta directa**Andalucía, Cataluña y Madrid generan casi la mitad de las ventas del sector**

Última actualización 26/04/2011 @09:51:02 GMT+1

Un sector como el de la venta directa con carácter "marcadamente femenino" hasta hoy, empieza a incorporar profesionales varones. Según datos aportados por Ribas, Directa, más de 5.000 hombres y casi 12.000 mujeres se han incorporado a la actividad en 2010, un 9.6% más que en 2009. Además según Ribas "el cliente de venta directa compra productos"

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. A la 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 el sector.

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 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 pedidos en el pasado.

Andalucía, Cataluña y Madrid son las Comunidades donde más pedidos y distribuidores de venta directa se concentran, representando el 47% de la facturación del sector. Los productos de sistemas de cocción, menaje del hogar y textil fueron los principales impulsores de las ventas del sector.

Fundada en la década de los setenta, La Asociación de Empresas de Venta Directa, se constituyó para representar los intereses del sector y de las empresas asociadas ante los Organismos de 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 estándares. Actualmente, cuenta con 19 empresas asociadas que comercializan una amplia gama de productos: libros, CD, cosméticos, cuidado personal, joyería, bisutería, lencería, sistemas de alimentos, pequeños electrodomésticos, productos nutricionales, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa.

¿Te ha parecido interesante esta noticia?  **SI (0)**  **NO (0)****Noticias Relacionadas**[ANALISTA DE VENTA DIRECTA Y ONLINE](#)[ANALISTA DE VENTA DIRECTA Y ONLINE](#)[Ozone y Decat se incorporan a Islazul](#)[Venta privada](#)[Plenilunio en venta](#)[La Sirena no está en venta](#)[Galerías Primero, en venta](#)Comparte esta noticia          

Comenta esta noticia

[Portada](#) | [Hemeroteca](#) | [Búsquedas](#) | [Opinión y Análisis](#) | [Retail](#) | [Protagonistas](#) | [Dossier](#) | [Internacional](#) | [Mercados](#) | [Tecnología](#) | [Información](#) | [Publirreportaje](#) | [RSS - XML](#)

© Copyright 2005, Ediciones y Estudios S.L. - Enrique Larreta, 5-1º - 28036 MADRID - Tlf.: 91 315 98 45 - Fax: 91 315

Diseño web: Cibeles.net | [Páginas creadas con](#)  **EditMaker**