



VIEWS[®]
Business Intelligence

**Resumen Ejecutivo:
Impacto Social y Económico de la
venta directa en Colombia 2015.**

Preparada para:



Septiembre 2015

COMO SE HIZO EL ESTUDIO

- **6 mini grupos** de discusión a profundidad en Bogotá y Medellín.
- **620 entrevistas telefónicas** en Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali.
 - *Hombres y mujeres que estén involucrados en venta directa. Separados por antiguas (más de 2 años en el negocio 55%) y nuevas (entre 1 y 2 años 45%) y clasificadas por estructura de compensación: Venta Multinivel y Venta Plana.*

COMO SON LAS PERSONAS QUE SE DEDICAN A VENTA DIRECTA

Sus demográficos:

- **89%** son mujeres. (frente al 2009, el porcentaje de hombres aumenta un 6%)
- **58%** mayores de 35 años. (frente al 2009, de 18 a 34 años aumenta un 19%)
- **85%** viven en barrios de NSE 1,2 y 3 (bajo y medio bajo). Frente al 2009, el NSE 6 aumenta un 2%)
- **44%** son jefes de familia (1).
- **66%** viven con su pareja (pero 43% son casadas) y 77% tienen hijos
- **46%** han culminado estudios superiores y el **16%** terminaron universidad.
- **56%** dos personas de su hogar trabajan actualmente.

Expectativas que se cumplen en cuanto a:

- 1. Reconocimiento personal / Individual :** Crecimiento a nivel personal, mejoran aptitudes de comunicación y actitud positiva frente a la vida
- 2. Cambios en la rutina:** Días más dinámicos, mayor interacción con personas nuevas, comparten intereses con personas distintas, se vuelven consejeros de algunos clientes y actividades novedosas.
- 3. Tiempo:** Tiempo flexible, Manejo del tiempo a su gusto, no cumplen horarios, pueden realizar actividades paralelas sin afectar la venta directa.

FACTORES ESTIMULANTES PARA INGRESAR A LA VENTA DIRECTA

- De manera general existen tres factores que llevan a éstos vendedores independientes a vincularse con venta directa.
 - Una situación en el pasado
 - Influencia de alguien cercano



- Flexibilidad de tiempo
- Los aspectos más relevantes que motivan la vinculación a ésta actividad son:
 - Ingresos adicionales/ingresos únicos
 - Flexibilidad de tiempo
 - Bonificaciones/premios
 - Respaldo de una compañía que ofrece productos de buena calidad
 - Independencia económica
 - Búsqueda de cambios de la rutina y conocer gente nueva
- Existen asociaciones referentes a miedos y temores que estos vendedores independientes tienen a la hora de vincularse con la actividad:
 - EL principal miedo está relacionado con el incumplimiento de clientes, que puede llegar a afectarlos negativamente, puede generar endeudamientos por parte de ellos y puede llegar a afectarlos con las compañías donde están afiliadas.

CUMPLIMIENTO DE EXPECTATIVAS Y TEMORES QUE EXISTEN

- **56%** Manifestó haber obtenido más ingresos.
- **31%** Manifestó haber obtenido más obsequios.
- **73%** Manifestó miedo al incumplimiento de sus clientes.
- **12%** Manifestó miedo a no cumplir con las metas

ACTIVIDAD DE VENTA DIRECTA

- **64%** Manifestó estar encantada con su actividad en venta directa o venta por catálogo.
 - Los encuestados de NSE 1 mostraron un encantamiento superior **69%** comparado con los otros estratos.

ASPECTOS POSITIVOS DE TRABAJAR EN VENTA DIRECTA

- ✓ **39%** El ganar dinero / aumentar los ingresos. **Aumentar los ingresos** es el aspecto más gratificante de trabajar en ventas directas.
- ✓ **33%** Los premios / obsequios / incentivos. Los **premios** también son un factor interesante y motivador para pertenecer al sistema, representa un incentivo muy importante para el desarrollo de la labor.
- ✓ **17%** Los productos son de buena calidad / son buenos. En tercer lugar se observa que **la calidad de los productos** también es un aspecto gratificante en esta actividad


ACTITUDES experiencia (% que están muy de acuerdo)

	Total			
	2009		2015	
	Top3Box	Bottom4Box	Top3Box	Bottom4Box
AUTOCONFIANZA	77%	6%	88%	1%
Desde que me dedico a Venta Directa me siento capaz y ha mejorado mi autoestima	80%	5%	90%	1%
Dedicarse a Venta Directa me hace sentir más seguro y confiado	76%	4%	87%	1%
Cuando comencé en Venta Directa, descubrí en mi habilidades que no conocía, hoy me creo capas de cosas que antes no sabía que podía hacer	75%	8%	86%	2%
ESTILO DE VIDA	76%	5%	90%	2%
Ahora organizo mi tiempo gracias a mi actividad en Venta Directa	77%	5%	89%	2%
Estoy muy contenta con mi estilo de vida	75%	4%	90%	1%
INDEPENDENCIA	71%	7%	81%	4%
Dedicarse a Venta Directa me hace una persona independiente	85%	3%	91%	2%
Desde que estoy vinculada a venta directa tengo los recursos para tomar mis propias decisiones	81%	4%	90%	1%
Desde que ingresé a Venta Directa tengo mi propio negocio	75%	6%	81%	2%
Mi vinculación a venta directa me ha permitido asumir el rol de cabeza de hogar	59%	14%	68%	9%
Me gusta mucho tomar riesgos	56%	10%	77%	6%
PROFESIÓN	70%	5%	82%	4%
Dedicarse a Venta Directa me ayuda a mejorar mis habilidades comerciales	79%	2%	90%	1%
Disfruto muchísimo mi actividad en Venta Directa porque me reconocen constantemente	76%	3%	85%	3%
La Venta Directa es una actividad para realizar el resto de mi vida	54%	10%	73%	8%
DINERO	69%	6%	78%	4%
Desde que me dedico a Venta Directa he podido tener para pagar mis gastos personales y los de mi hijo	73%	3%	83%	3%
El dinero es una de las mejores medidas de éxito en este negocio	72%	5%	76%	4%
Desde que me dedico a la venta directa gano más dinero	70%	7%	79%	2%
Desde que me dedico a Venta Directa estoy sacando adelante mi hogar	66%	8%	76%	5%
Los ingresos que percibo por mi actividad en Venta Directa me satisfacen completamente	63%	7%	74%	7%
PERTENENCIA	68%	9%	79%	9%
Dedicarse a Venta Directa me ayuda a tener una mejor relación con otras personas	85%	3%	93%	1%
Desde que me dedico a Venta Directa tengo la oportunidad de compartir más tiempo con mi familia	77%	3%	89%	3%
Mi actividad en Venta Directa ha hecho que mejore mi capacidad de trabajo en equipo	72%	6%	78%	4%
Desde que ingrese a Venta Directa mi familia me admira y respeta más	65%	8%	81%	5%
Me gusta participar en juntas y reuniones de mi barrio/unidad	40%	23%	51%	31%
NEGATIVO	21%	55%	36%	49%
Mi familia no está muy de acuerdo con que me dedique a Venta Directa	23%	55%	40%	47%
A mi pareja no le gusta mucho que me dedique a Venta Directa porque descuido mi hogar	18%	55%	32%	52%



TIEMPO QUE SE DEDICA A LA VENTA DIRECTA

- **21%** dedican a esta actividad, de 10 a 14 horas semanales
- **27%** dedican a esta actividad, de 5 a 9 horas semanales
- **10%** trabaja tiempo completo en venta directa

INGRESOS – IMPACTO EN LA ECONOMÍA FAMILIAR

- El **47%** está satisfecho con las ganancias logradas desde la venta directa.
- El **39%** de los entrevistados no responde cuál es su ingreso mensual.
- Un **17%** gana entre \$500.000 y \$1.000.000 mensualmente.
-

CREDITO, PREMIOS Y CAPACITACIONES

- **51%** Reveló beneficiarse del sistema de crédito.
- El aspecto positivo del sistema de crédito que más se destaca es: Tiene tiempo para pagar **60%**.
- Dentro de los premios que más les gustaría recibir a los entrevistados se encuentran: bonos de dinero, viajes, electrodomésticos y carros o motos.
- **70%** Manifestó estar satisfecho con las capacitaciones que le ha otorgado el sistema.