



# Ipsos Marketing

The Innovation and Brand Research Specialists



## 2669- Resumen Ejecutivo: Impacto Social y Económico de la venta directa en Colombia.

Preparada para:



Marzo 25 de 2010

Ipsos-Napoleón Franco cumple con la norma internacional ISO 20252:2006

## Resumen Ejecutivo

### COMO SE HIZO EL ESTUDIO

- **7 grupos de discusión** a profundidad en Bogotá y Medellín.
- **483 encuestas telefónicas** en Bogotá, Medellín, Barranquilla y Neiva.
  - *Hombres y mujeres que trabajen en venta directa. Separados por antigüedad (mas de dos años 64%) y nuevas (al menos un año 36%).*
- **10 entrevistas en profundidad** con gerentes.
  - *Gerentes generales, CEOs, presidentes de compañías de venta directa.*

### COMO SON LAS PERSONAS QUE SE DEDICAN A VENTA DIRECTA

Sus demográficos:

- **95%** son mujeres.
- **77%** mayores de 35 años.
- **87%** viven en barrios de estratos bajos
- **47%** son jefes de familia (1).
- **76%** viven con su pareja (pero 53% son casadas) y 87% tienen hijos
- **40%** han empezado estudios superiores de ellos **16%** terminaron universidad.
- **8%** de vendedores responde que nadie de su hogar “trabajan actualmente”

Sus sueños de vida:

1. **Armonía Familia:** Afecto compañía y unión.
2. **Crecimiento profesional:** enfocado en los hijos.
3. **Comodidad Económica:** cumplir con las necesidades básicas y tener la oportunidad de acceder a vivencias como viajes y nivel de vida superior.
4. **Crecimiento personal:** encontrar el balance en todos los aspectos para crear una imagen reconocida y respetada de sabiduría, valorada por otros y por sí misma.

### FACTORES ESTIMULANTES PARA INGRESAR A LA VENTA DIRECTA

- Los principales motivadores para el ingreso a la venta directa son el interés económico (7 de cada 10 entrevistados lo mencionan):
  - *aumentar los ingresos, obtener ganancia del negocio y alcanzar estabilidad económica.*
- También llama la atención los beneficios que otorga el sistema:
  - *Ganar premios o incentivos y las promociones que ofrece para las personas que se encuentran vinculadas.*
- La **satisfacción personal** es otro de los elementos más llamativos para ingresar a la venta directa: oportunidad de ampliar su círculo social conociendo más personas.
- Entre los diferentes factores estimulantes para el ingreso a venta directa nos encontramos que los más determinantes son: Un **estado de ánimo** o una situación

particular impulsado por un estímulo externo (separación o muerte, pérdida de empleo). La flexibilidad en cuanto a manejo del tiempo se destacó igualmente.

### **CUMPLIMIENTO DE EXPECTATIVAS Y TEMORES QUE EXISTEN**

- **23%** Manifestó haber cumplido todas sus expectativas.
- **10%** Manifestó no haber cumplido ninguna de sus expectativas.
- **62%** Manifestó miedo al incumplimiento de sus clientes.
- **22%** Manifestó miedo de no cumplir con las metas.

### **ACTIVIDAD DE VENTA DIRECTA**

- **59%** Manifestó estar encantada con su actividad en venta directa o venta por catalogo.
  - Los encuestados de NSE 1 mostraron un encantamiento superior **68%** comparado con los otros estratos.

### **ASPECTOS POSITIVOS DE TRABAJAR EN VENTA DIRECTA**

- ✓ **24%** El ganar dinero / aumentar los ingresos. **Aumentar los ingresos** es el aspecto más gratificante de trabajar en ventas directas.
- ✓ **21%** 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.
- ✓ **7 %** 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 (% que están muy de acuerdo)**

<b>Autoconfianza</b>	<b>77</b>
Desde que me dedico a ventas por catálogo me siento capaz y ha mejorado mi autoestima	80
Dedicarse a ventas por catálogo me hace sentir más seguro y confiado	76
Cuando comencé a vender por catálogo, descubrí en mí habilidades que no conocía, hoy me creo capaz de cosas que antes no sabía que podía.	75
<b>Estilo de vida</b>	<b>76</b>
Ahora organizo mejor mi tiempo gracias a mi actividad en ventas por catálogo	77
Estoy muy contenta con mi estilo de vida	75

<b>Independencia</b>	<b>71</b>
Dedicarse a ventas por catálogo me hace una persona independiente	85
Desde que estoy vinculada a venta directa tengo los recursos para tomar mis propias decisiones	81
Desde que ingrese a venta directa tengo mi propio negocio.	75
Mi vinculación a venta directa me ha permitido asumir el rol de cabeza de hogar	59
Me gusta mucho tomar riesgos	56
<b>Profesión</b>	<b>70</b>
Dedicarse a ventas por catálogo me ayuda a mejorar mis habilidades comerciales	79
Disfruto muchísimo mi actividad en venta por catálogo porque me reconocen constantemente	76
La venta directa es una actividad para realizar el resto de mi vida	54
<b>Dinero</b>	<b>69</b>
Desde que me dedico a ventas por catálogo he podido tener para mis gastos personales y los de mis hijos	73
El dinero es una de las mejores medidas de éxito en este negocio	72
Desde que me dedico a la venta directa gano más dinero	70
Desde que me dedico en ventas por catálogo estoy sacando adelante mi hogar.	66
Los ingresos que percibo por mi actividad en ventas directas me satisfacen completamente.	63
<b>Pertenencia</b>	<b>68</b>
Dedicarse a ventas por catálogo me ayuda a tener una mejor relación con otras personas.	85
Desde que me dedico a ventas por catálogo tengo la oportunidad de compartir más tiempo con mi familia	77
Mi actividad en ventas por catálogo ha hecho que mejore mi capacidad de trabajo en equipo	72
Desde que ingrese a venta directa mi familia me admira y respeta más.	65
Me gusta participar en juntas y reuniones de mi barrio/ unidad	40
<b>Rechazo de familia</b>	<b>21</b>
Mi familia no esta muy de acuerdo con que me dedique a ventas por catálogo.	23
A mi pareja no le gusta mucho que me dedique a la venta por catálogo porque descuido mi hogar.	18

### TIEMPO QUE SE DEDICA A LA VENTA DIRECTA

- **39%** Se muestra satisfecho con el tiempo que le dedica a esta actividad.
- En promedio, dicen que trabajan **14.5 horas por semana**.

### **INGRESOS – IMPACTO EN LA ECONOMÍA FAMILIAR**

- En **5%** de hogares las ventas directas son 100% de ingresos.
- En **55%** aporta hasta 20% de ingresos.
- En **88%** aporta hasta 50%.
- **27.4%** Porcentaje aporta usted con su actividad en venta directa.
- **\$ 1.243.297** Es el gasto mensual por hogar.

### **CREDITO, PREMIOS Y CAPACITACIONES**

- **60%** Reveló beneficiarse del sistema de crédito.
- El aspecto positivo del sistema de crédito que mas se destaca es: Tiene tiempo para cobrar 68%.
- Dentro de los premios que más les gustaría recibir a los entrevistados se encuentran: bonos de dinero, electrodomésticos, viajes y carros o motos.
- **70%** Manifestó estar satisfecho con las capacitaciones que le ha otorgado el sistema.