

VENTAS DIRECTAS

OPORTUNIDADES, RETOS Y SU
IMPACTO EN EL BIENESTAR FAMILAR.

UNITEC[®]

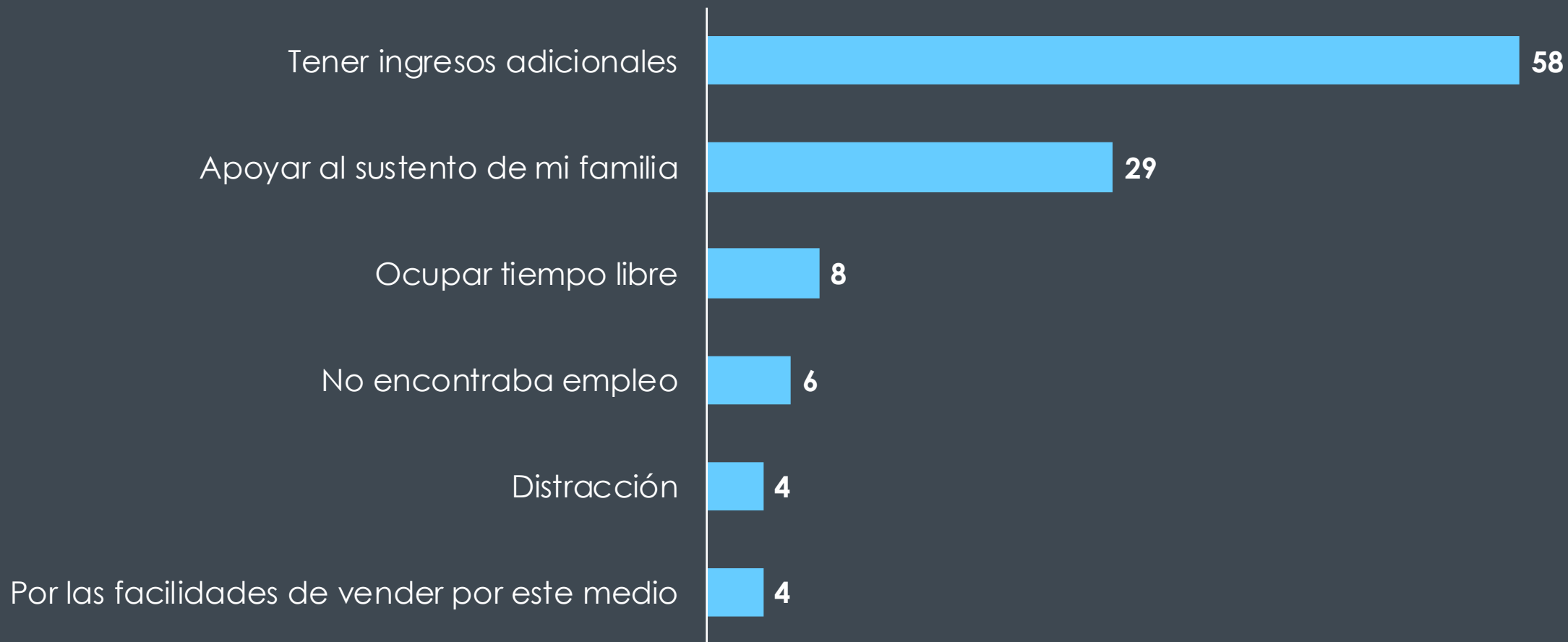
CENTRO DE
OPINIÓN PÚBLICA
LAUREATE MÉXICO

CONDICIONES LABORALES Y FISCALES

UNITEC[®]

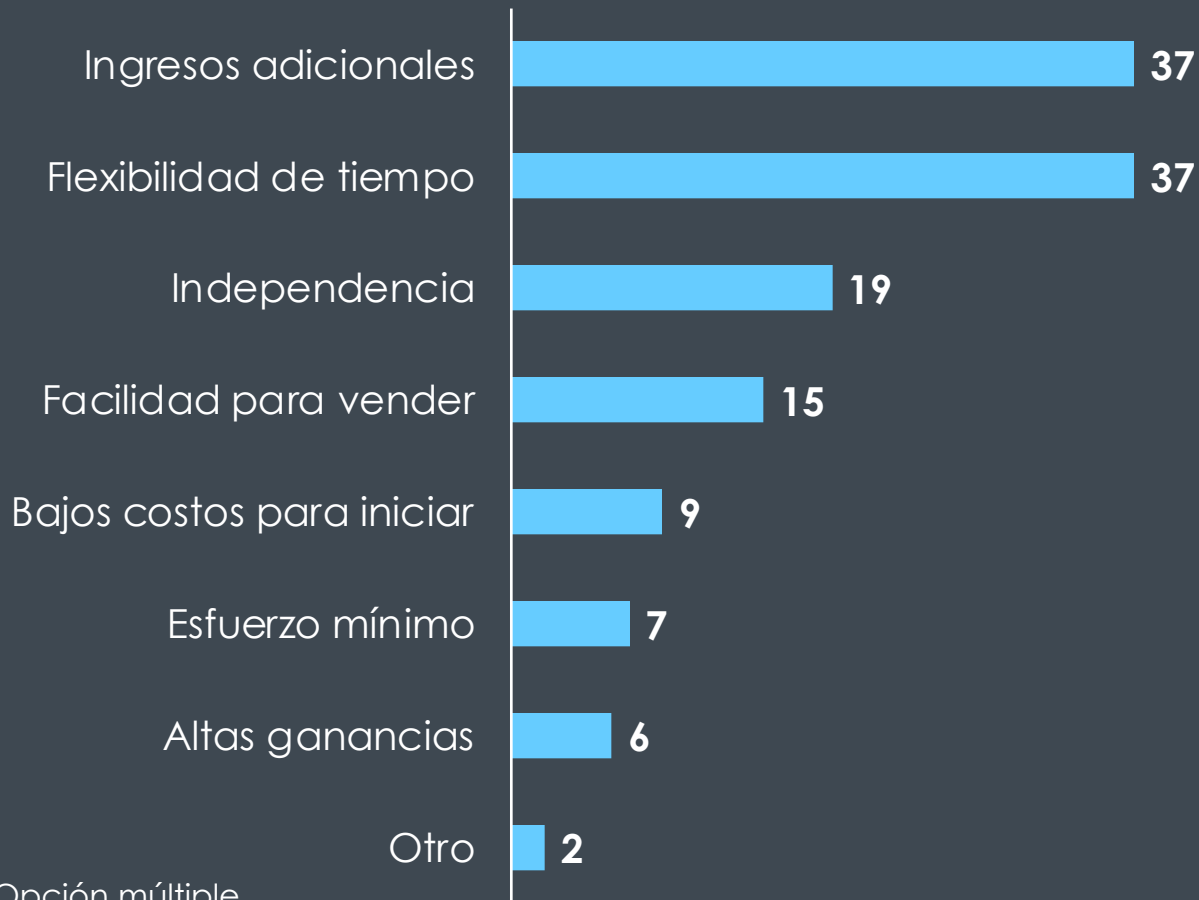
CENTRO DE
OPINIÓN PÚBLICA
LAUREATE MÉXICO

Motivos para iniciarse en esta actividad



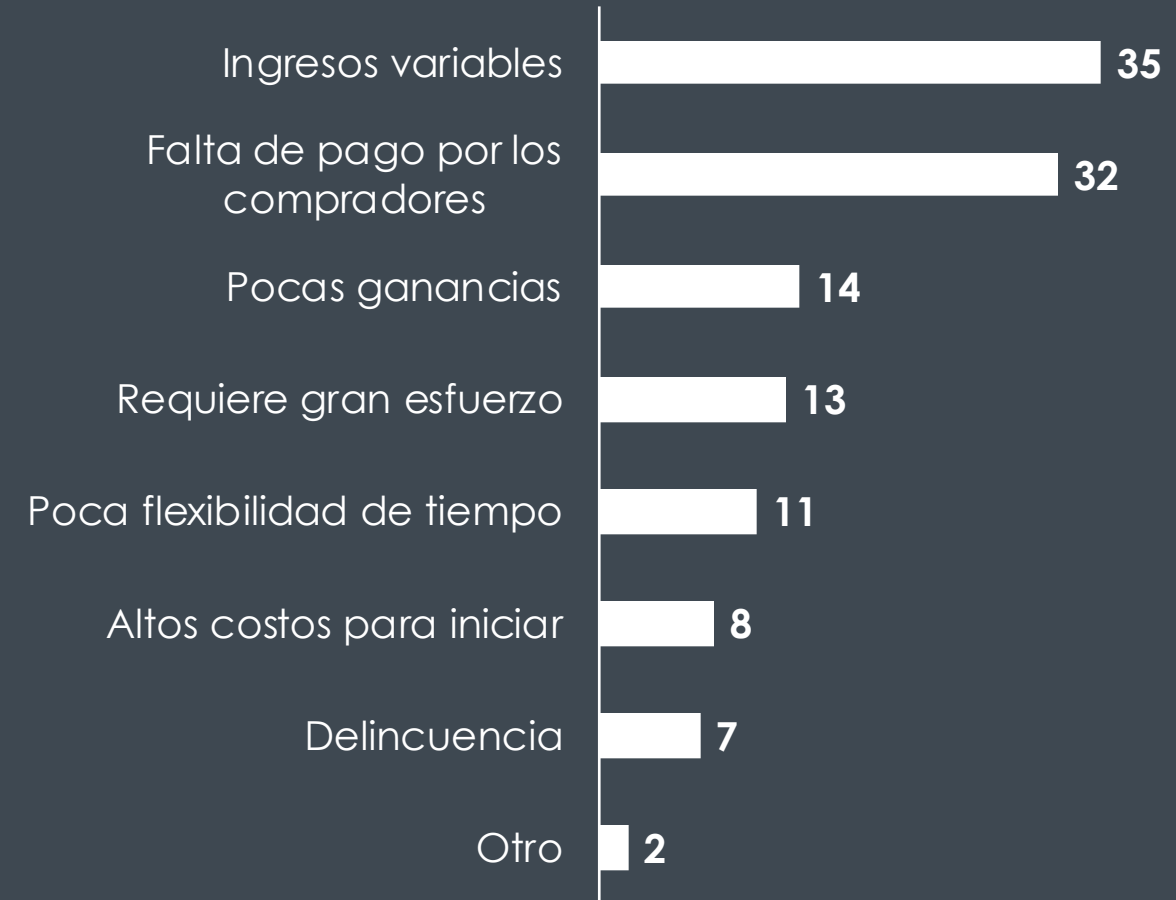
Ventajas y desventajas

Ventajas



Opción múltiple

Desventajas



Condiciones laborales

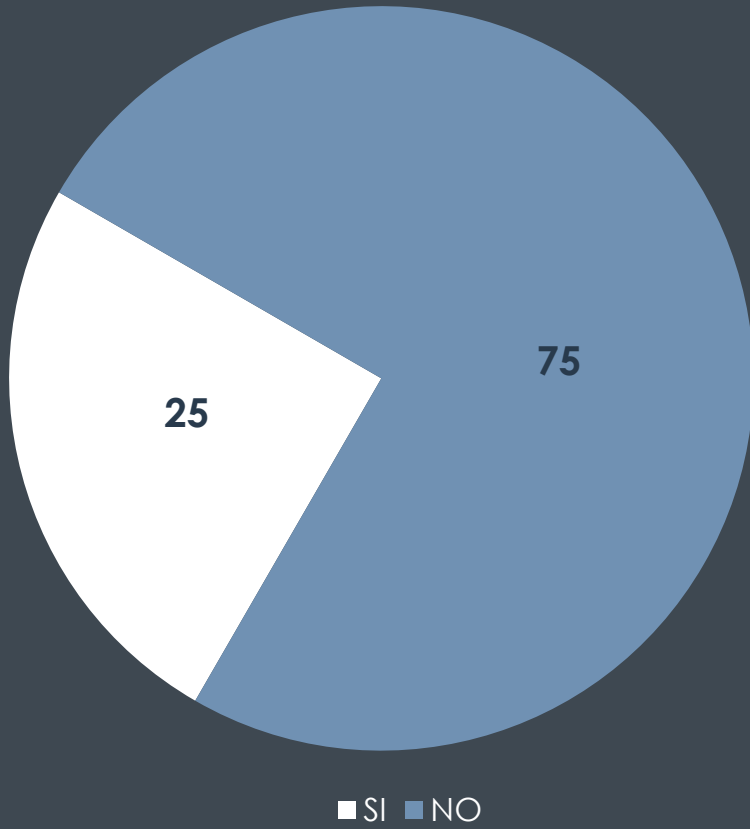
¿Tiene algún contrato laboral con alguna empresa que le provee los productos para las ventas directas?

- SI
- NO

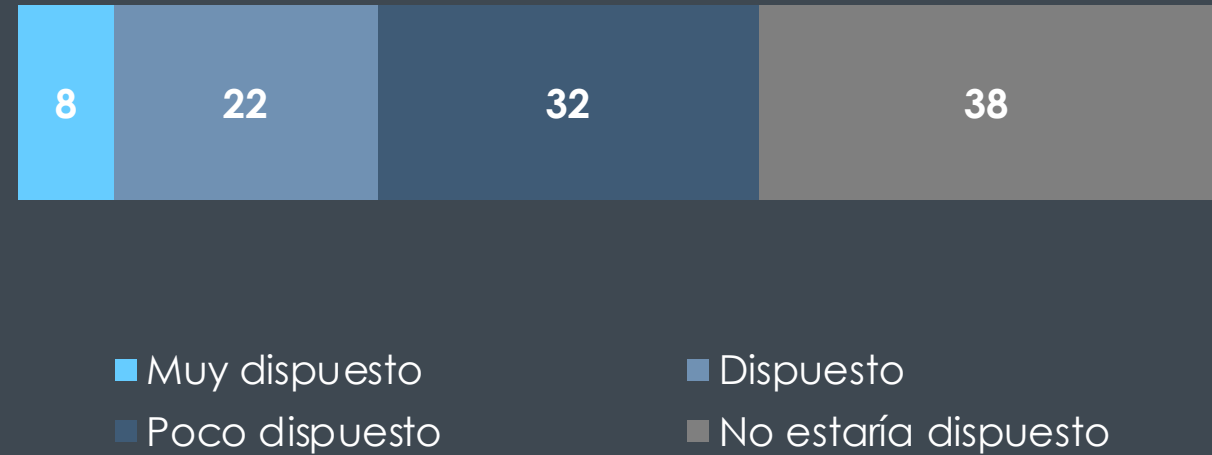


Impuestos

¿Realiza pago de impuestos por su actividad de ventas directas?



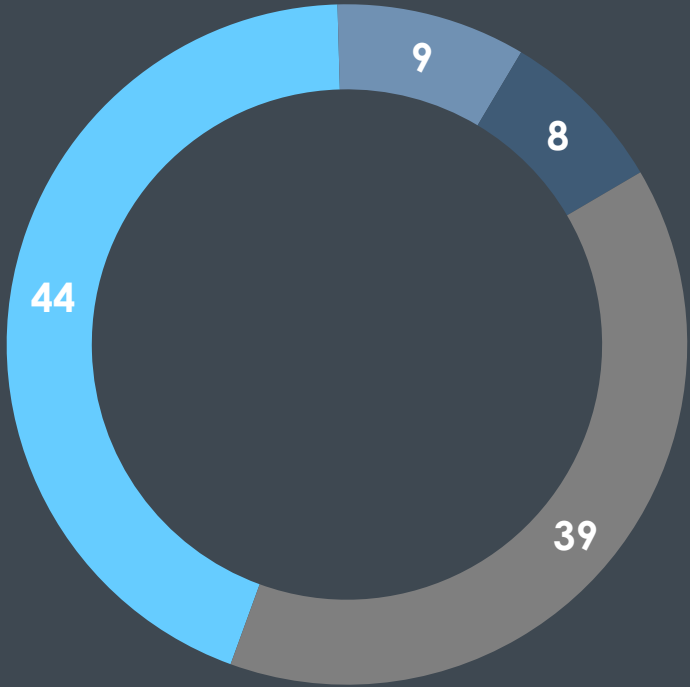
Si tuvieras que pagar impuestos por esta actividad ¿qué tan dispuesto estarías a hacerlo?



Para quienes respondieron que "No" en la pregunta previa

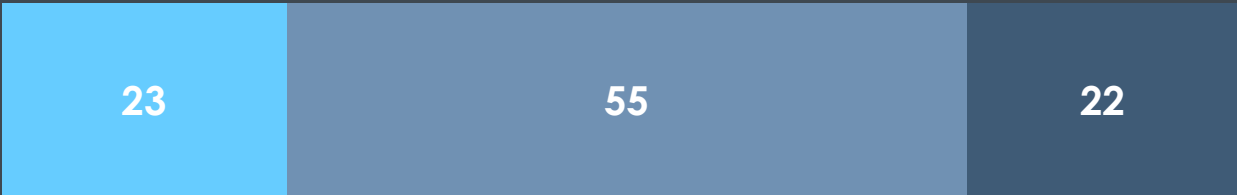
Impuestos

¿La empresa o empresas con las que colabora pagan impuestos por los productos que usted vende?



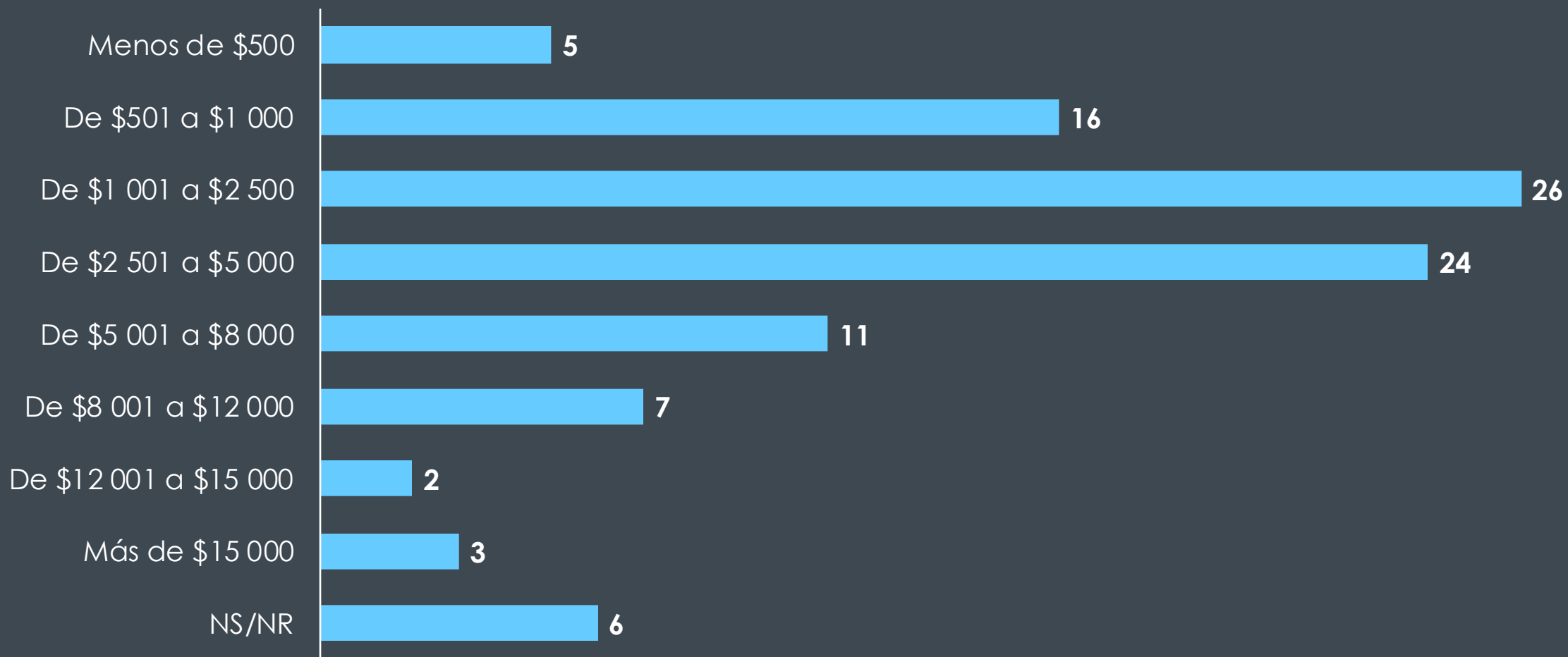
■ Sí ■ Algunas ■ No ■ No sabe

¿En algún momento alguien de la empresa o empresas de las que vendes productos te hablo del pago de impuestos?



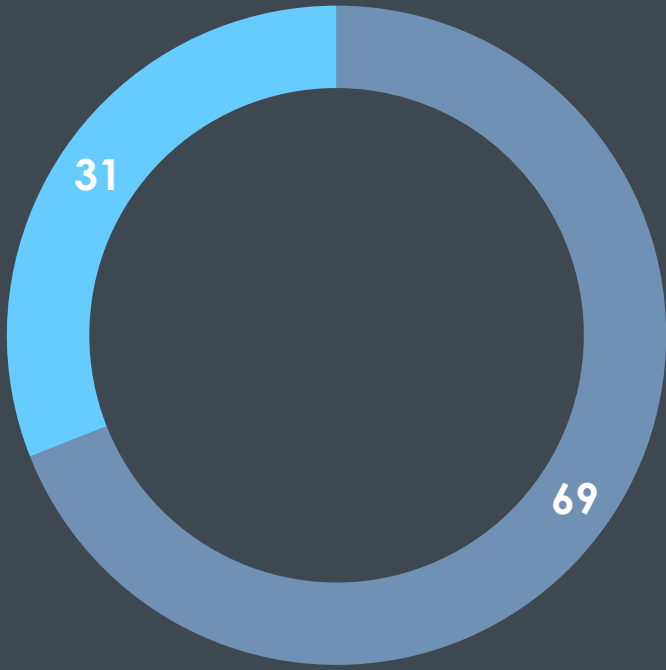
■ SI ■ NO ■ NS/NR

Ingresos mensuales por esta actividad



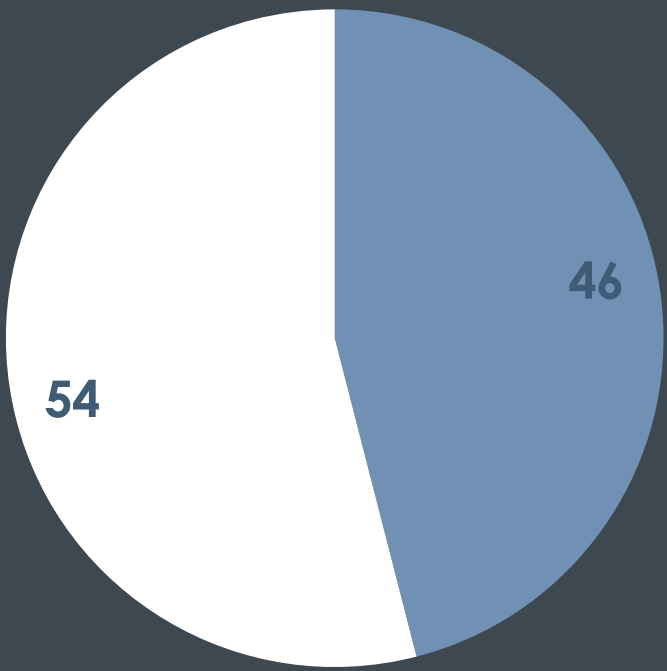
Precio del producto

El precio al que vendo...



- Es el recomendado por la empresa
- Incrementa un porcentaje o cantidad

El precio al que vendo...



- Disminuye si lo compran a mayoreo
- No disminuye si se compra al mayoreo

Entre aquellos que se dicen dispuestos o muy dispuestos a pagar impuestos 73% venden al precio recomendado por la empresa o impreso en el catálogo, mientras que 27% de quienes están dispuestos incrementan un porcentaje al precio sugerido

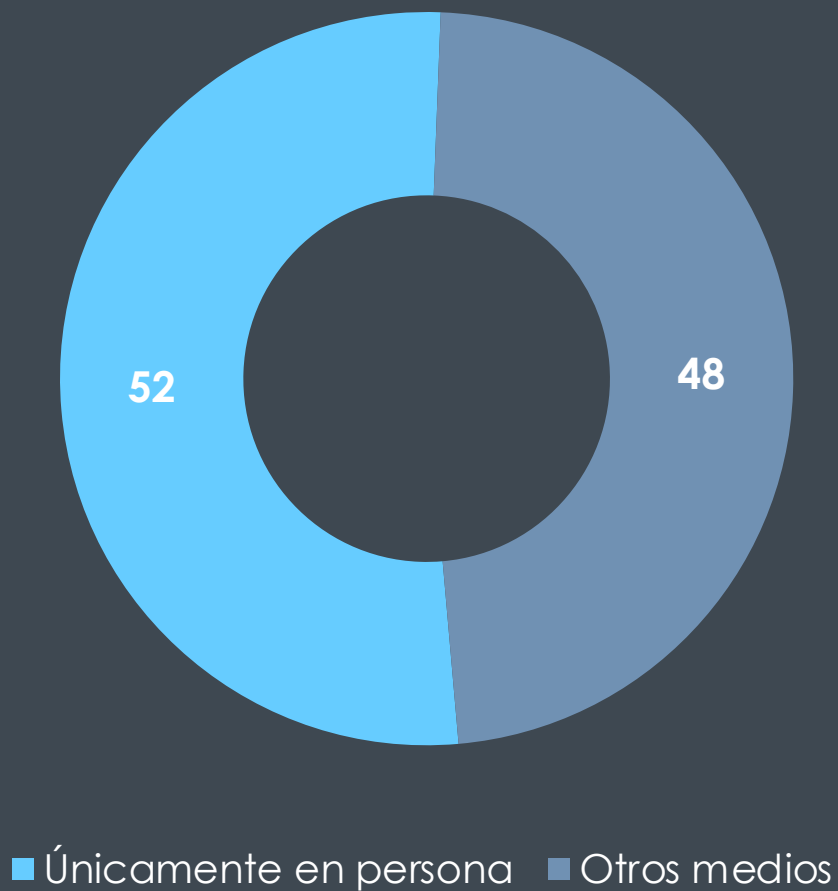
VENTAS DIRECTAS

ACTIVIDAD Y ESTRATEGIAS

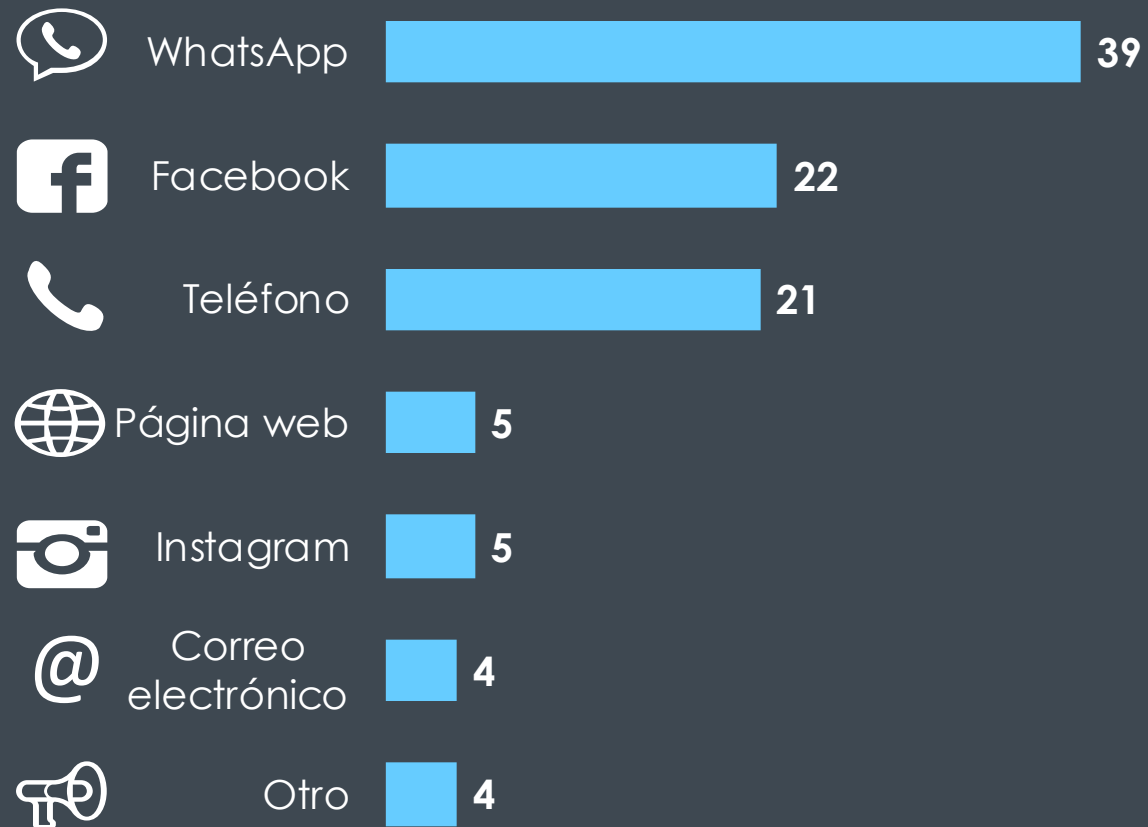
UNITEC[®]

CENTRO DE
OPINIÓN PÚBLICA
LAUREATE MÉXICO

Medios utilizados para contactar clientes



Otros medios utilizados



Estrategias de venta que utiliza con mayor frecuencia



Cara a cara

44%



Amigos/familia distribuyan el catálogo

36%



Reuniones de grupo

11%



Puerta a puerta

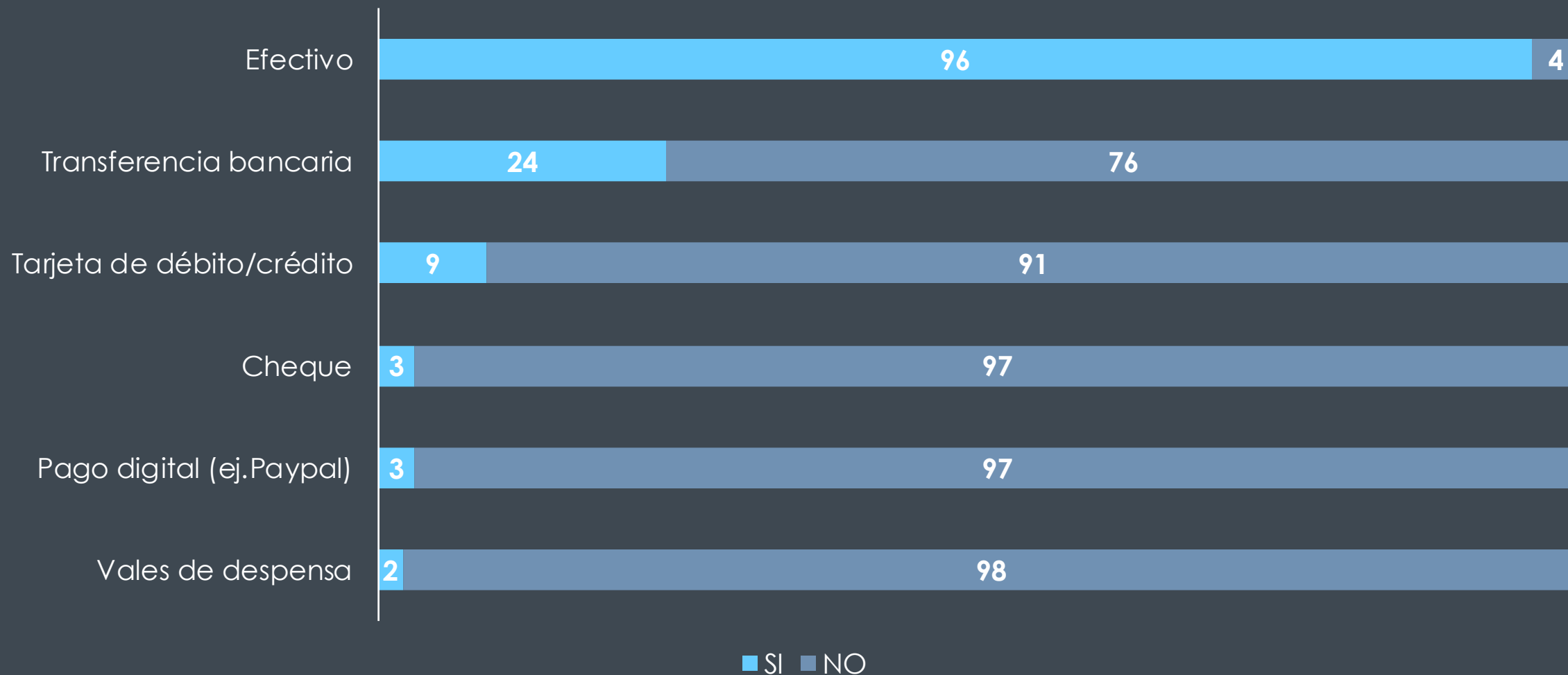
5%



Otro

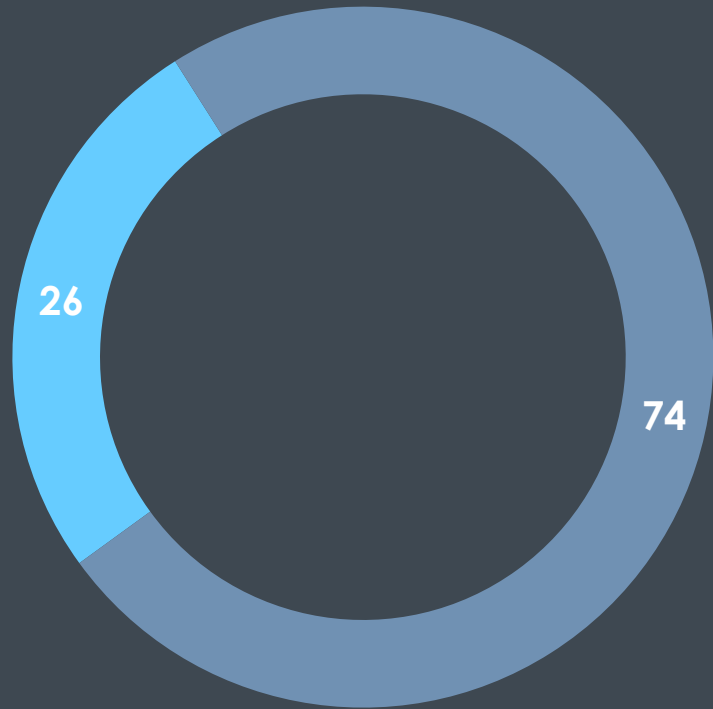
3%

Formas de pago aceptadas



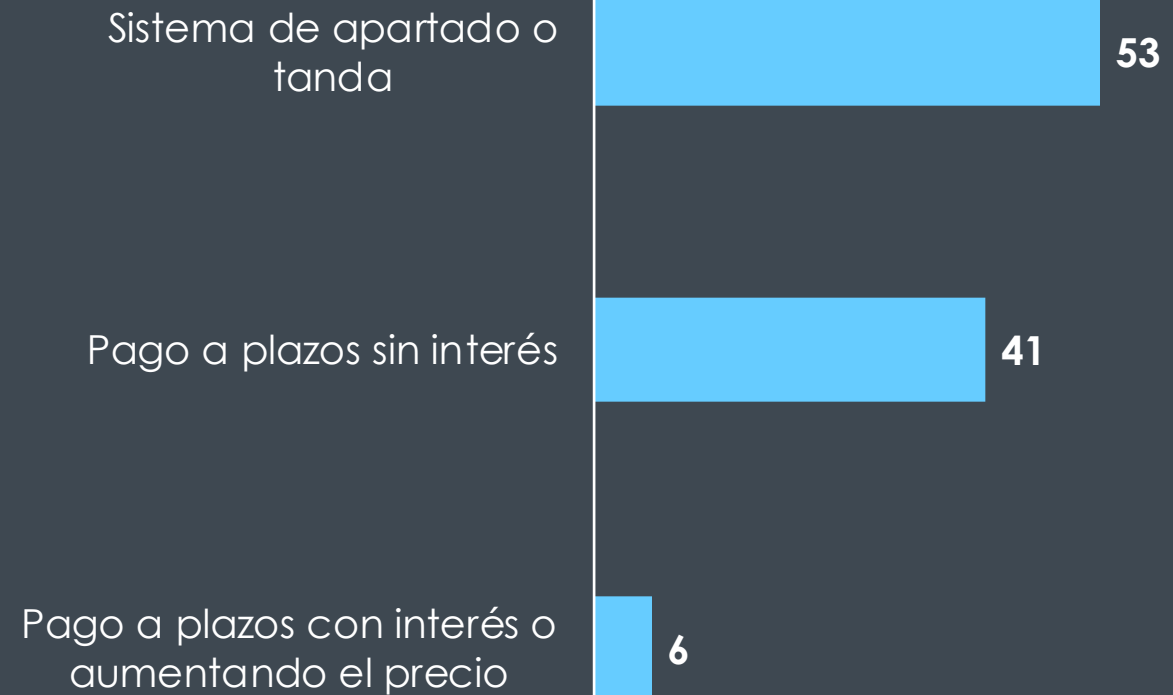
Facilidades de pago

¿Tienes facilidades de pago para el producto?



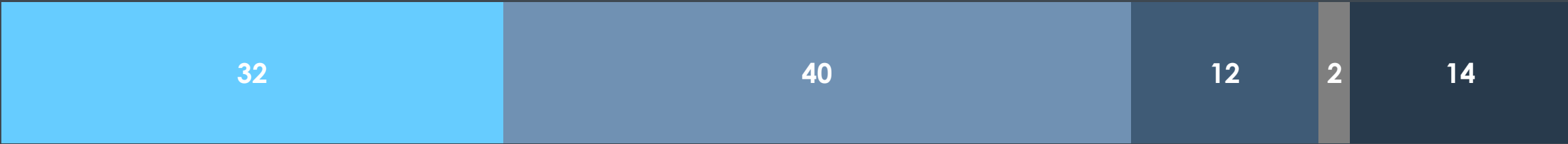
- No, únicamente pago en una exhibición
- Sí, doy facilidades de pago

Tipo de facilidades



Estacionalidad

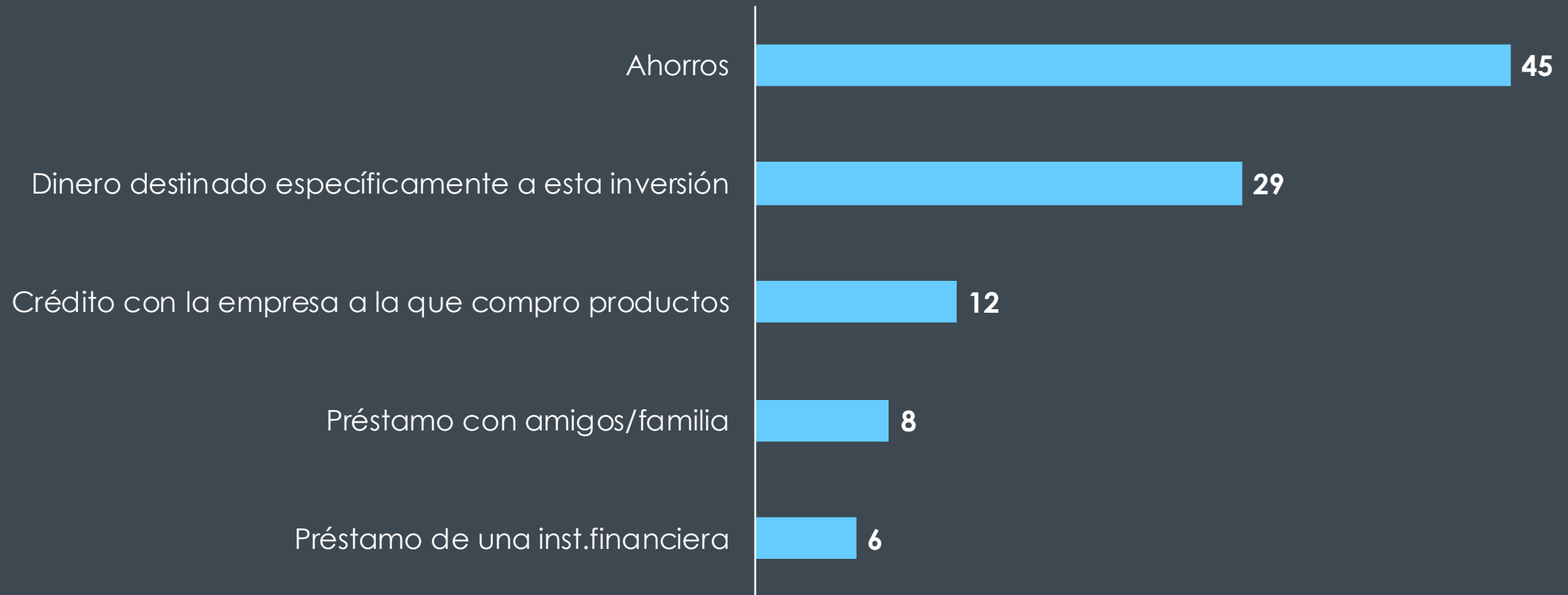
¿Qué tan de acuerdo está con la frase: Conozco los meses o temporalidad que reporta mayores ventas?



- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo
- NS/NR

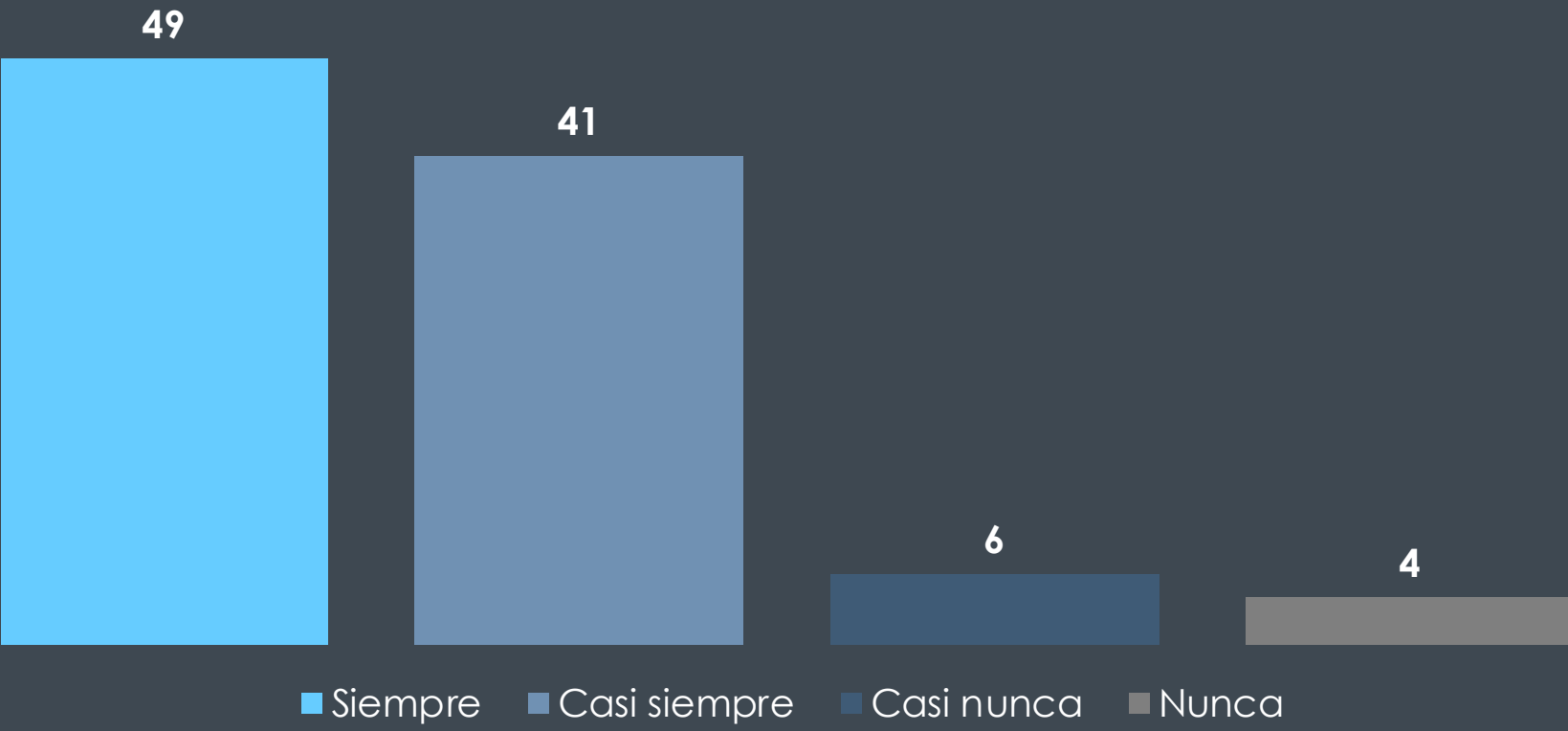
Estacionalidad

Cuando llega el momento de mayor venta ¿a qué medio recurre para financiar los productos?



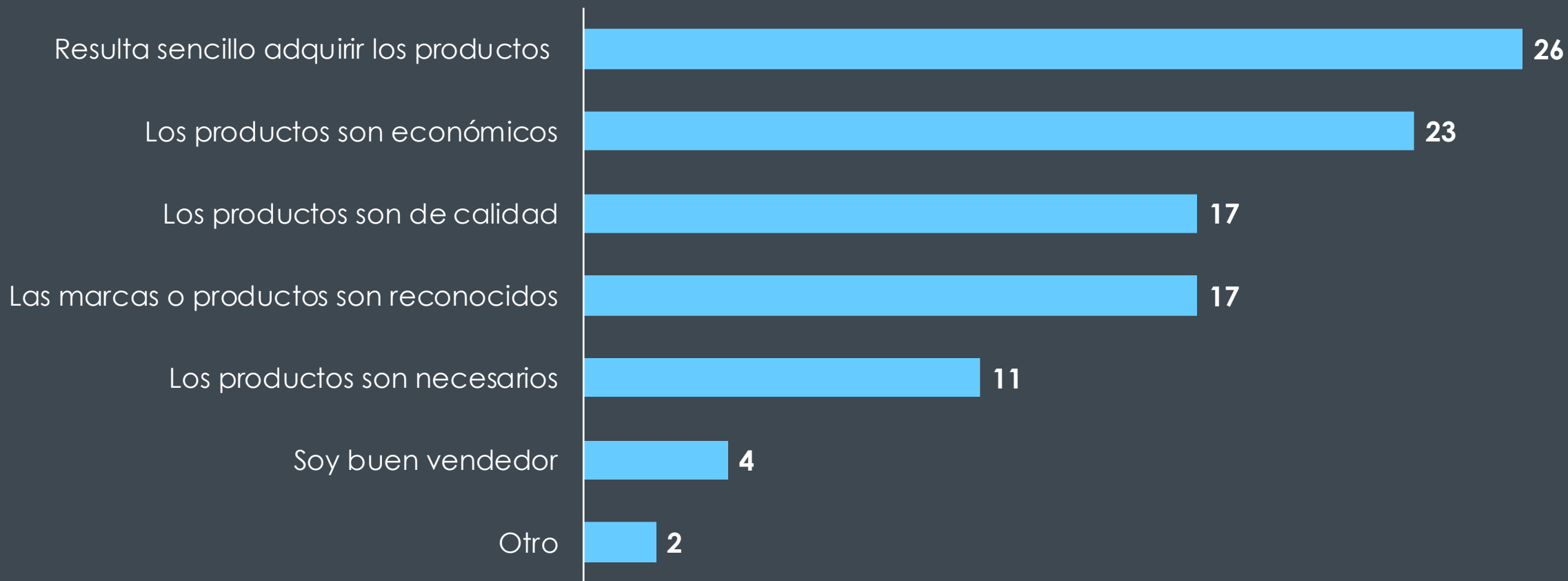
Conocimiento del producto

Si un cliente pregunta por características del producto ¿con qué frecuencia dirías que tu conocimiento te permite responder?



Motivos de adquisición

¿Por qué cree que las personas adquieren productos a través de las ventas directas?



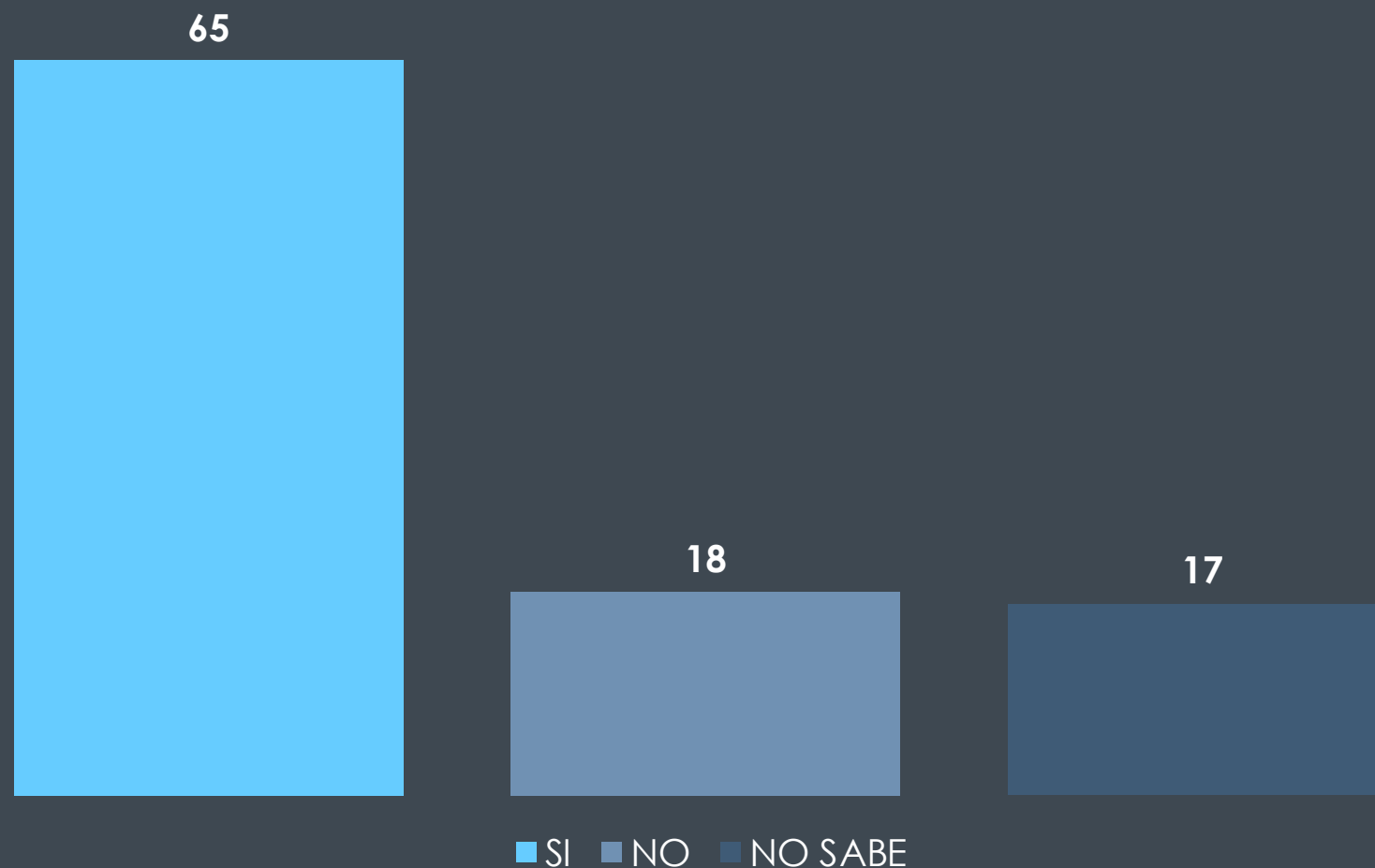
VENTAS DIRECTAS

¿SON UN EMPLEO?

UNITEC[®]

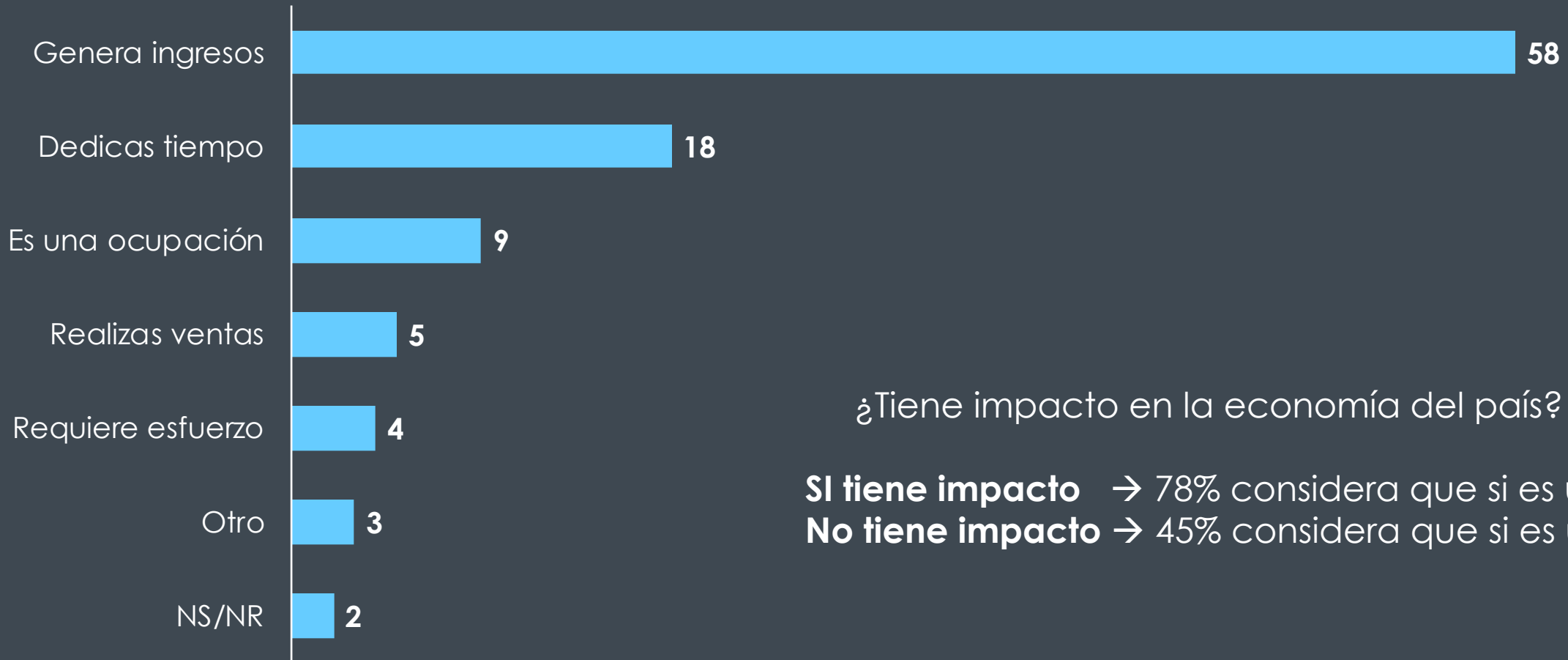
CENTRO DE
OPINIÓN PÚBLICA
LAUREATE MÉXICO

Ventas directas ¿Son un empleo?



Ventas directas ¿Son un empleo?

SI ¿Por qué?



¿Tiene impacto en la economía del país?

SI tiene impacto → 78% considera que si es un empleo

No tiene impacto → 45% considera que si es un empleo

Ventas directas ¿Son un empleo?

NO ¿Por qué?

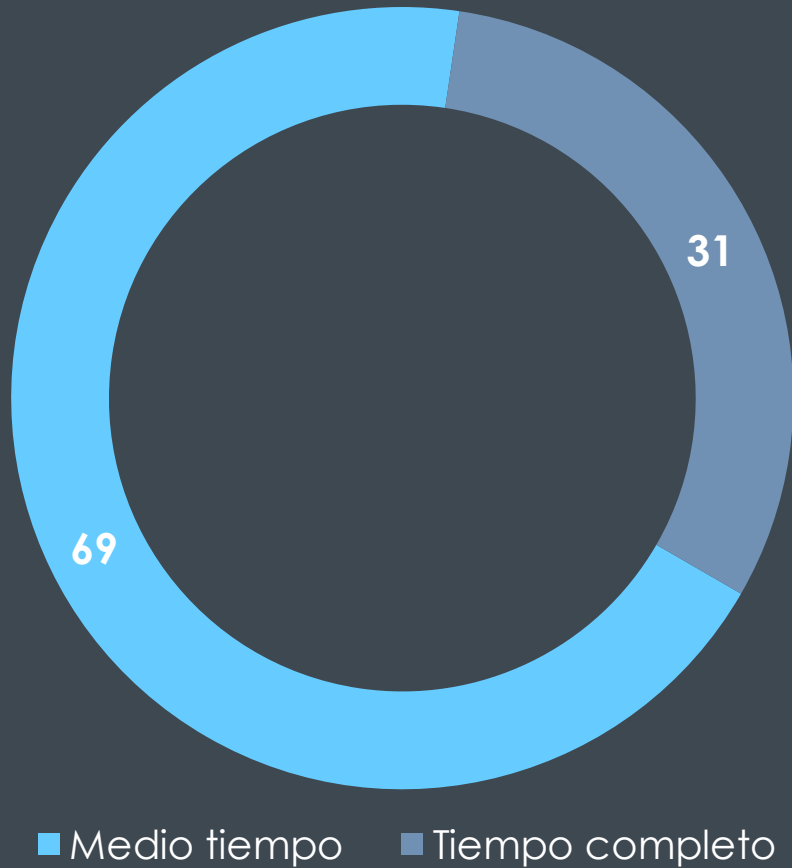


11% No hay prestaciones
2% No hay contrato

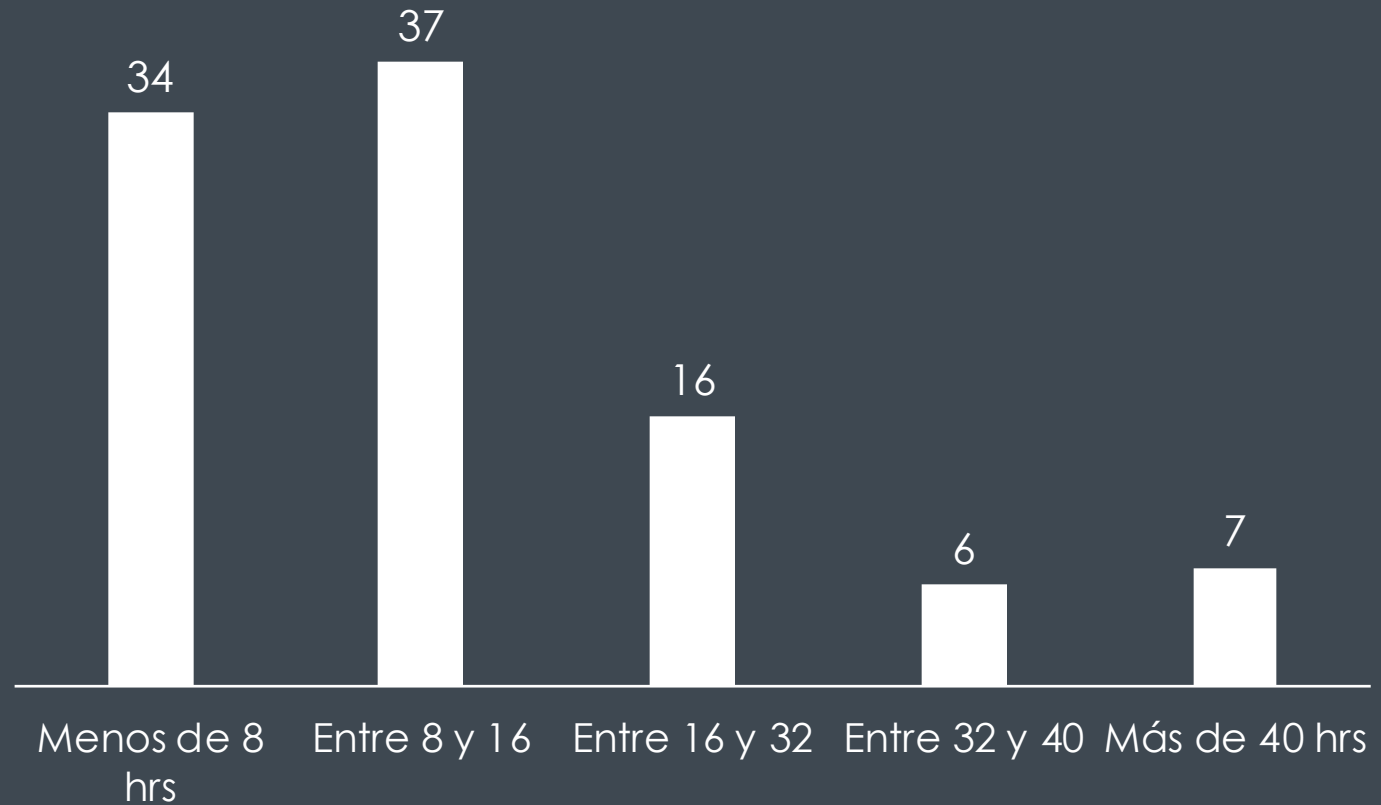
Quienes consideran que las ventas directas no son un empleo 51% le dedica a esta actividad menos de 8 horas a la semana y 32% le dedica entre 8 y 16 horas por semana.

Ventas directas ¿Son un empleo?

Ventas por catálogo son un empleo de...



¿Cuánto tiempo le inviertes semanalmente a tu labor de ventas?



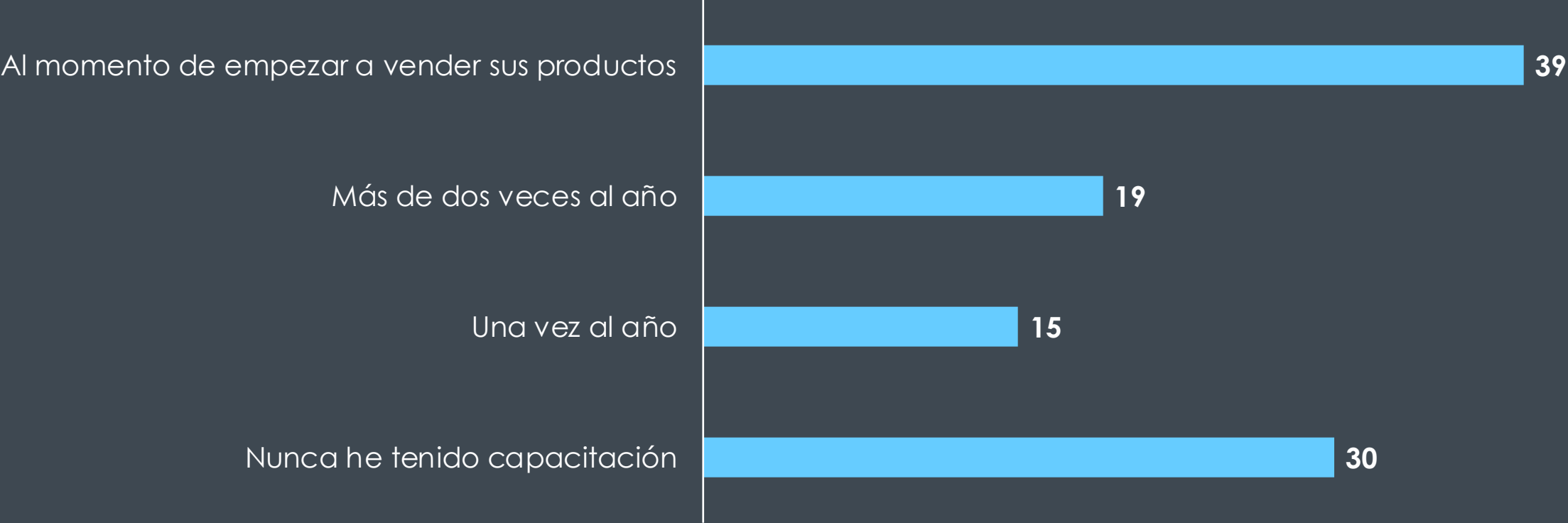
VENTAS DIRECTAS NEGOCIO Y CAPACITACIÓN

UNITEC[®]

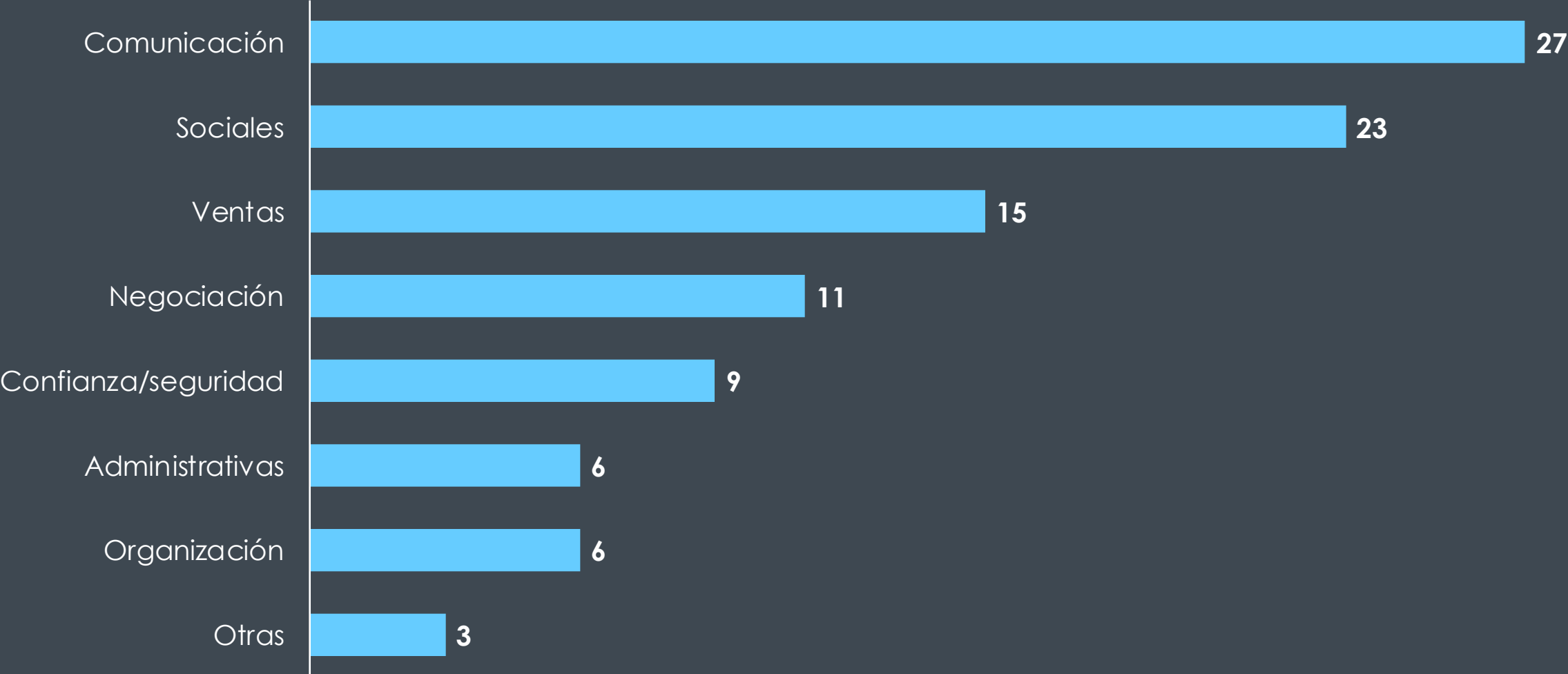
CENTRO DE
OPINIÓN PÚBLICA
LAUREATE MÉXICO

Capacitación

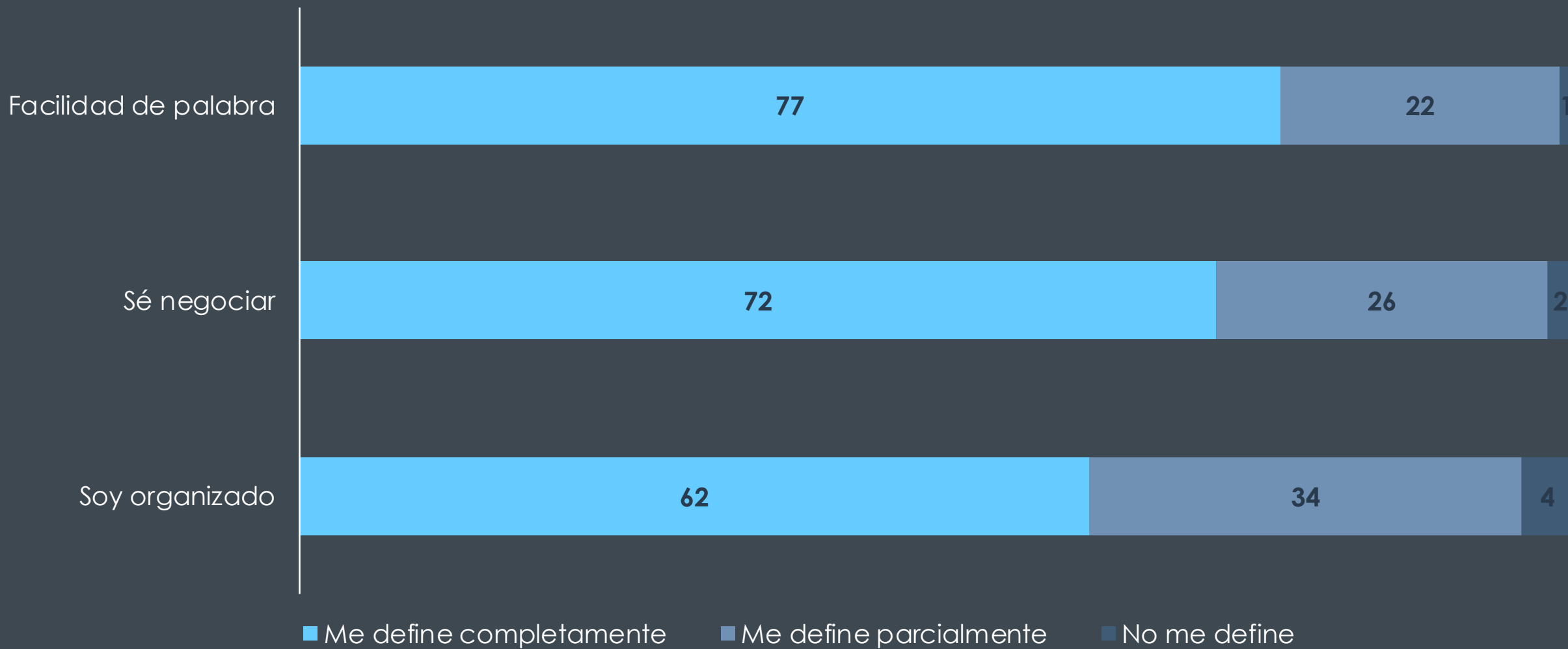
¿La empresa o empresas para la cual vendes productos te ha ofrecido capacitación?



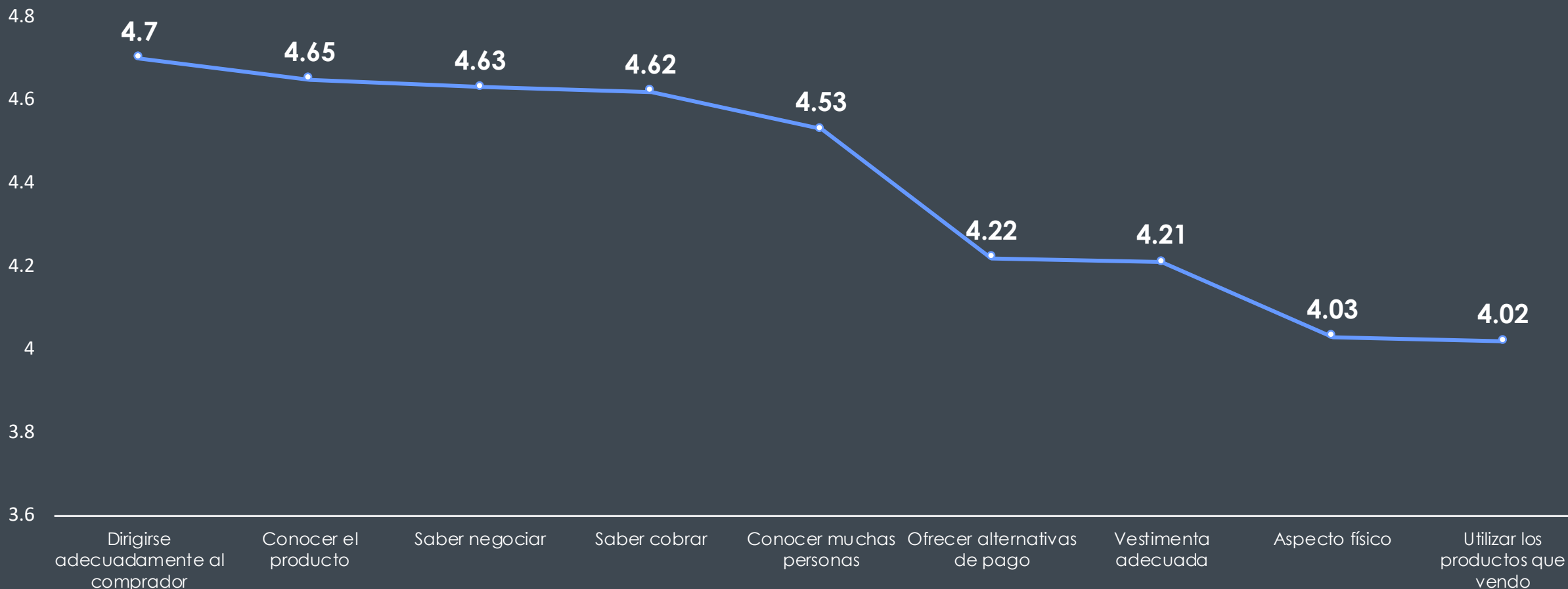
Habilidades que te han ayudado en esta actividad



¿Qué tanto te definen las siguientes características?



Para este negocio ¿Qué tan importante es...?



Escala de 1 a 5, donde 1 es poco importante y 5 muy importante

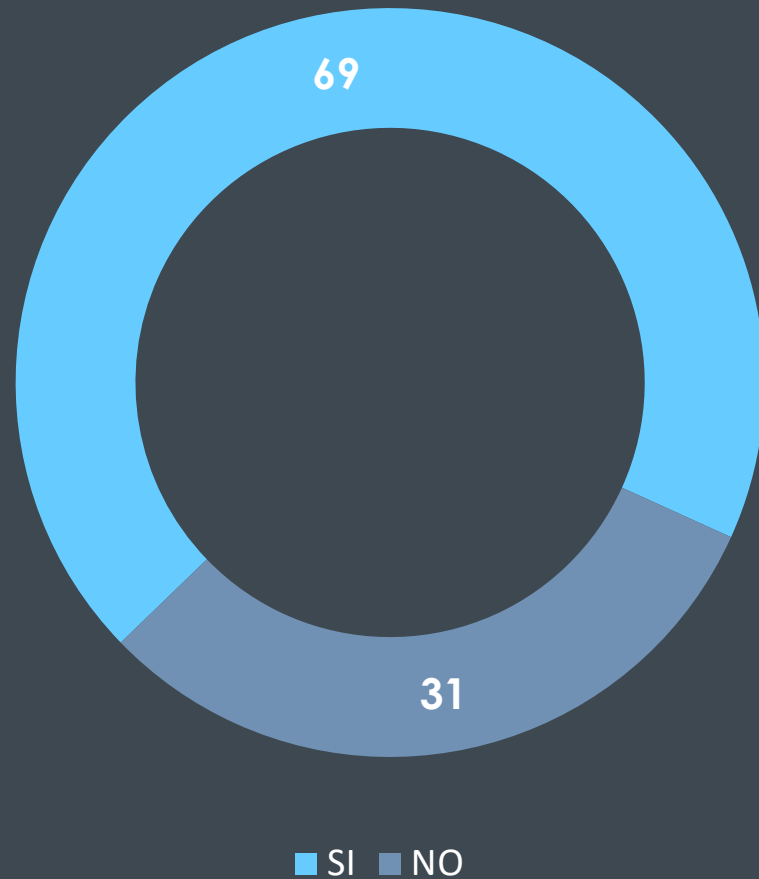
VENTAS DIRECTAS IMPACTO ECONÓMICO

UNITEC[®]

CENTRO DE
OPINIÓN PÚBLICA
LAUREATE MÉXICO

¿Permiten tener crecimiento?

¿Te permite tener crecimiento?

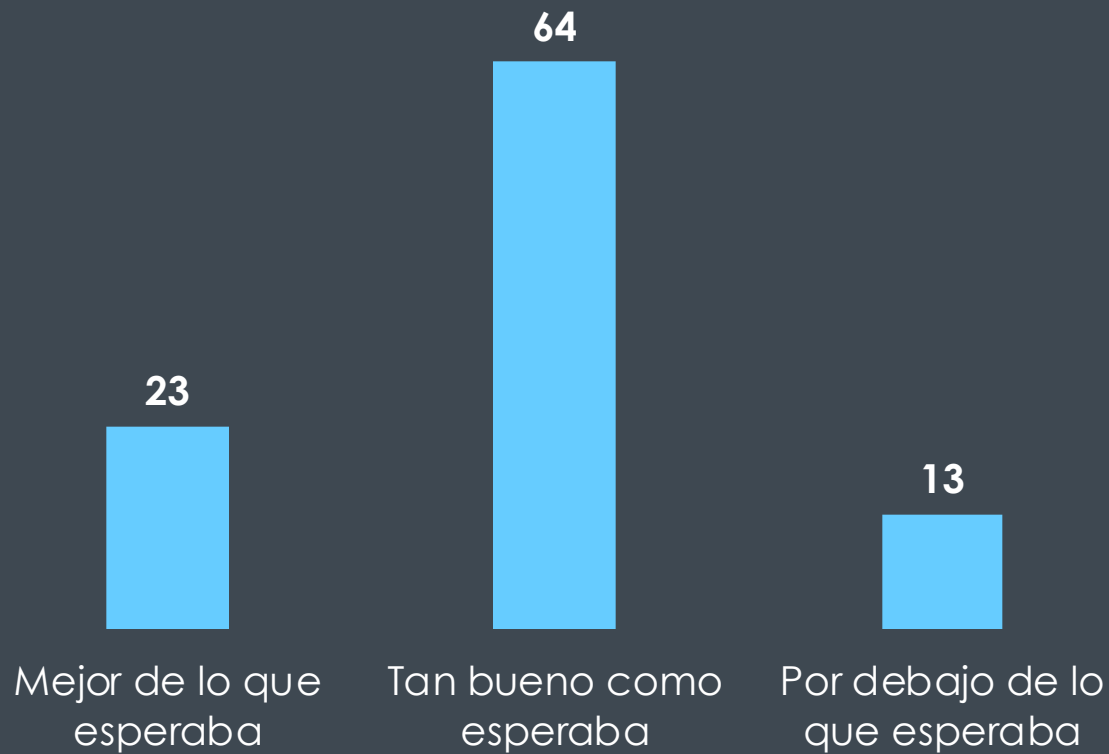


Tipo de crecimiento

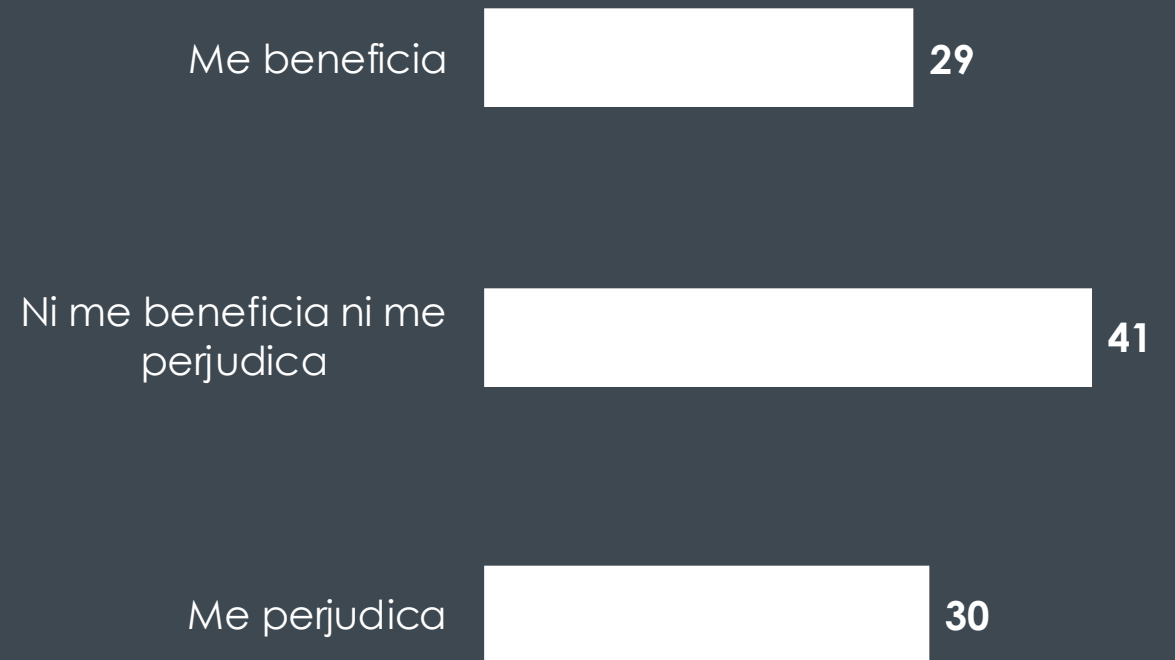


Impacto Económico

¿Cómo evalúas el beneficio económico de las ventas directas o ventas por catálogo?

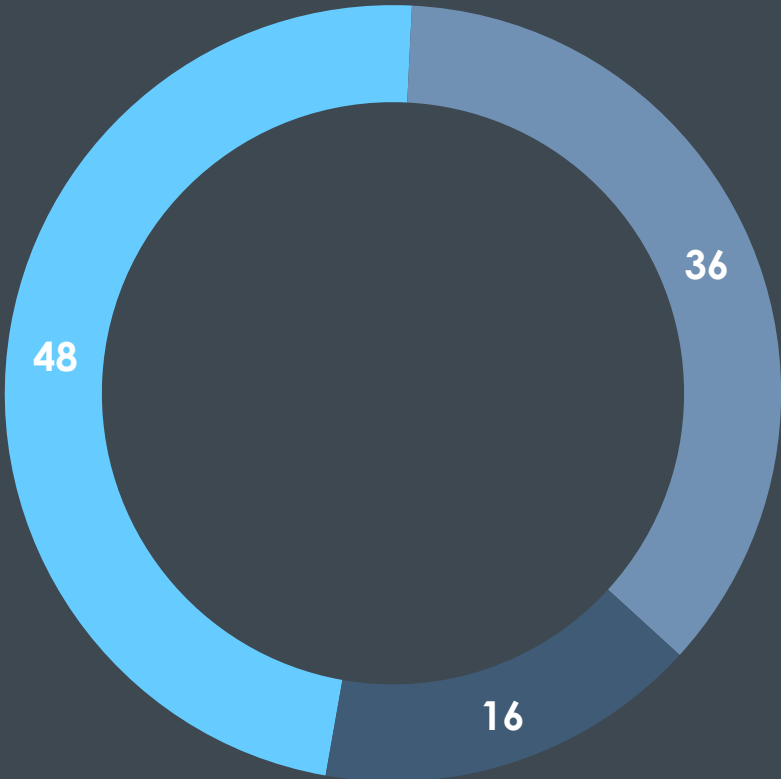


¿Consideras que las ventas on line te perjudican o te benefician?



Cooperación familiar

En su actividad de de ventas ¿Recibe alguna ayuda de su familia ?

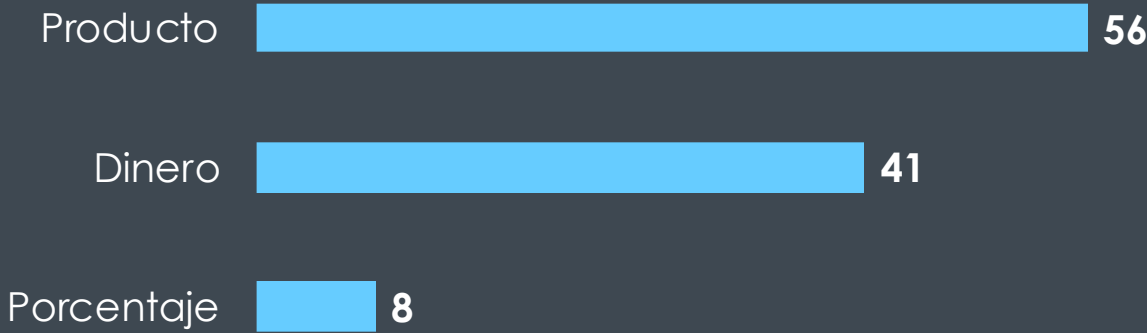


■ No recibo ayuda ■ Algo de ayuda ■ Mucha ayuda



52% de las personas que ayudan al vendedor recibe algún tipo de recompensa

Tipo de recompensa que el vendedor otorga a la persona que le ayuda



Contribución en la economía familia

Las ganancias generadas de las ventas directas...

Soportan todo el gasto familiar



12

Soportan la mitad del gasto familiar



27

Soportan menos de la mitad del gasto familiar



41

No ayudan en el gasto familiar



20

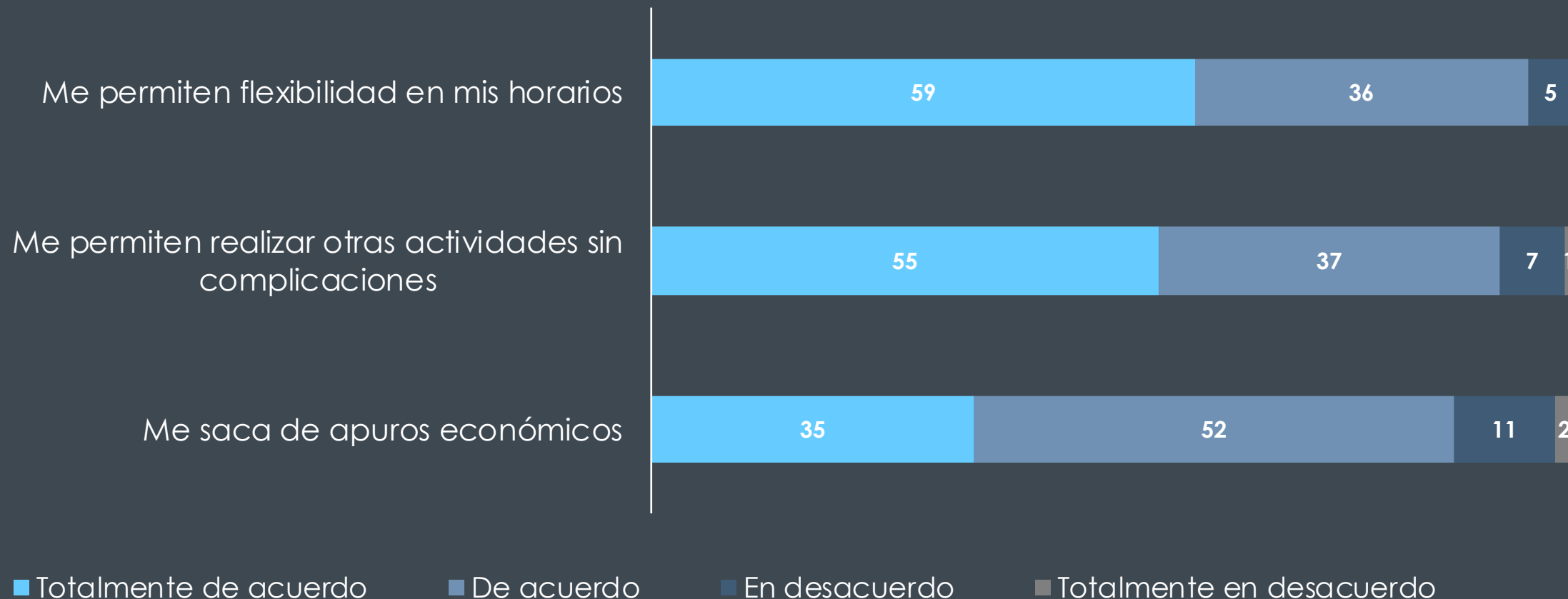
VENTAS DIRECTAS VAORACIÓN Y GRATIFICACIONES

UNITEC[®]

CENTRO DE
OPINIÓN PÚBLICA
LAUREATE MÉXICO

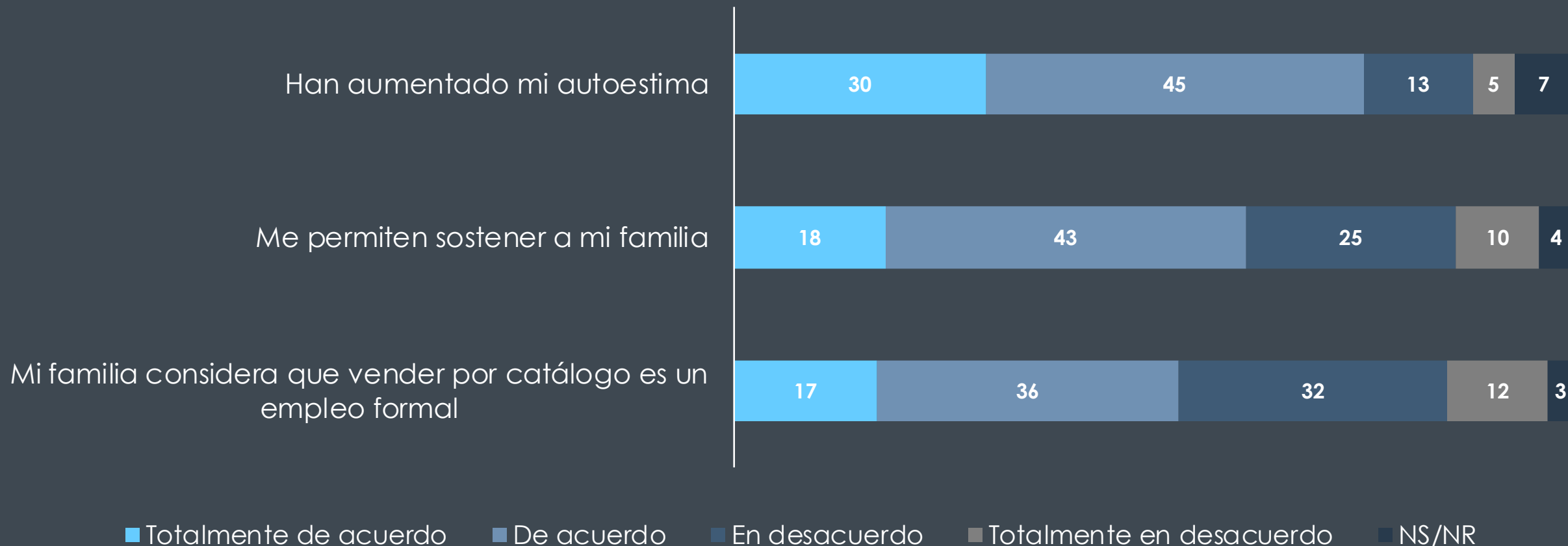
¿Qué tan de acuerdo está con estas frases?

Las ventas por catálogo...



¿Qué tan de acuerdo está con estas frases?

Las ventas por catálogo...

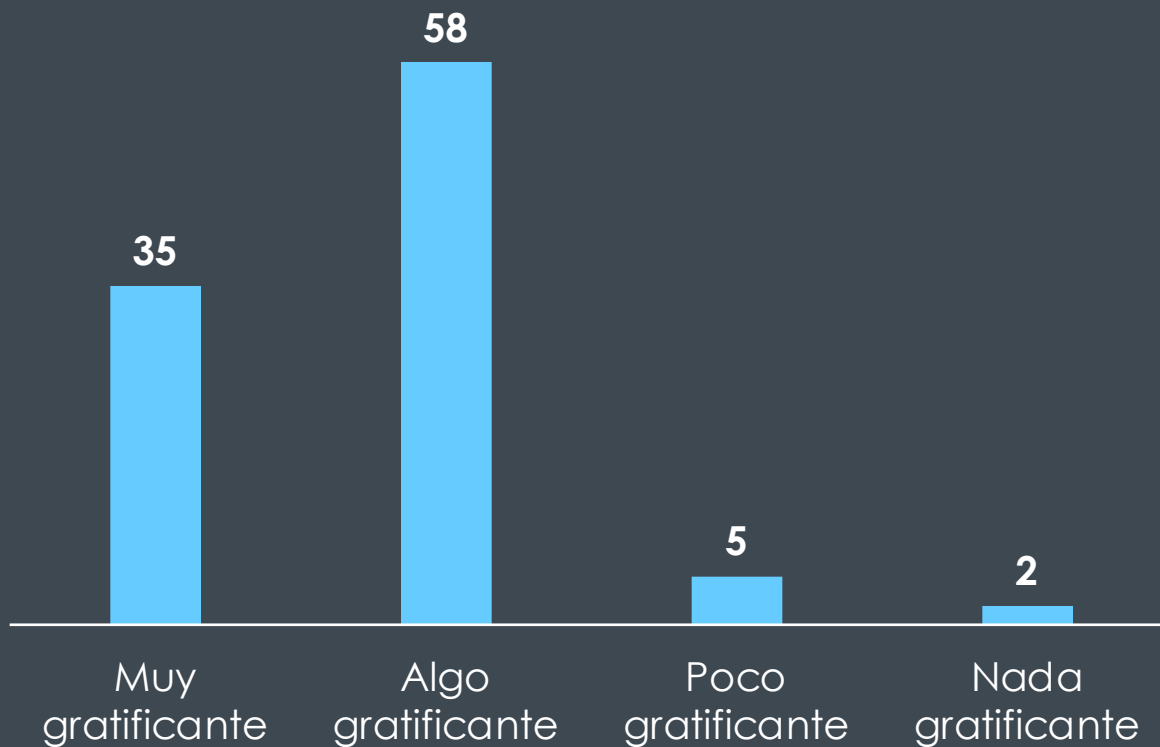


¿Qué tan de acuerdo está con estas frases?

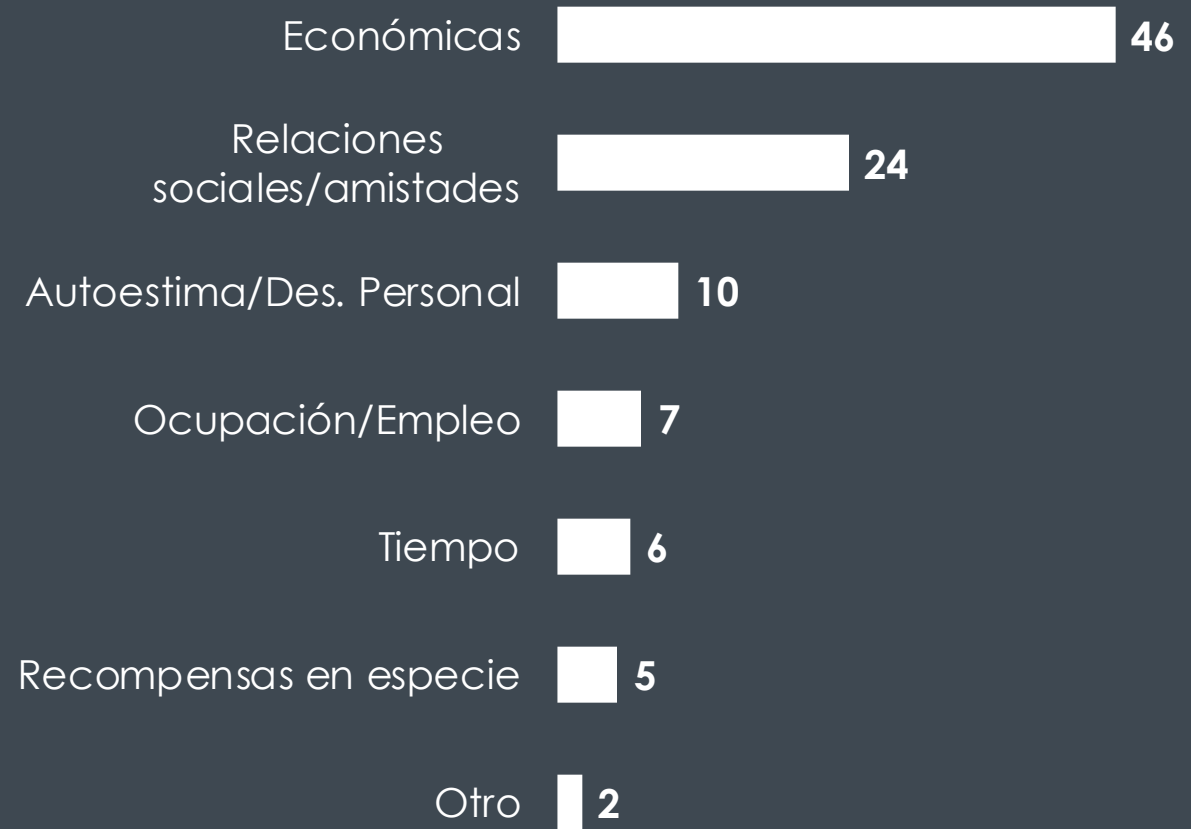


Gratificaciones

¿Qué tan gratificante ha resultado las ventas directas o ventas por catálogo?

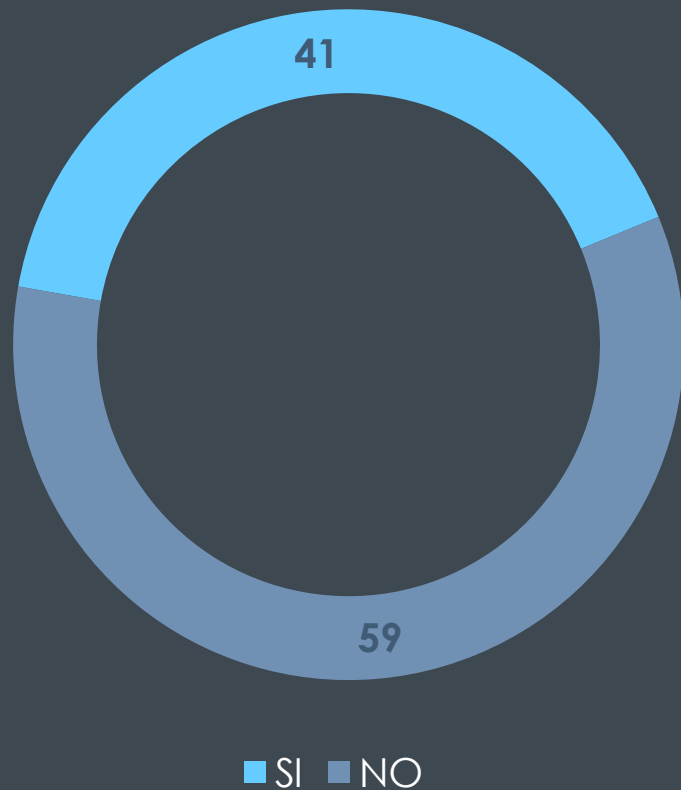


¿Qué es lo más gratificante?



Cambiar de trabajo

Si tuviera oportunidad ¿te gustaría cambiar a otra actividad o empleo?



Quienes tienen como actividad principal las ventas directas les gustaría tener otra actividad o empleo para:

- Tener mejores ingresos y prestaciones (**47%**)
- Superarse (**21%**)
- Tener una actividad estable o fija (**17%**)

Quienes tienen como actividad principal las ventas directas no les gustaría tener otra actividad o empleo debido a:

- Disfrutan de la actividad que realizan (**47%**)
- Tiempo (**25%**)
- Comodidad (**7%**)
- Edad (**4%**)

Sociodemográficos

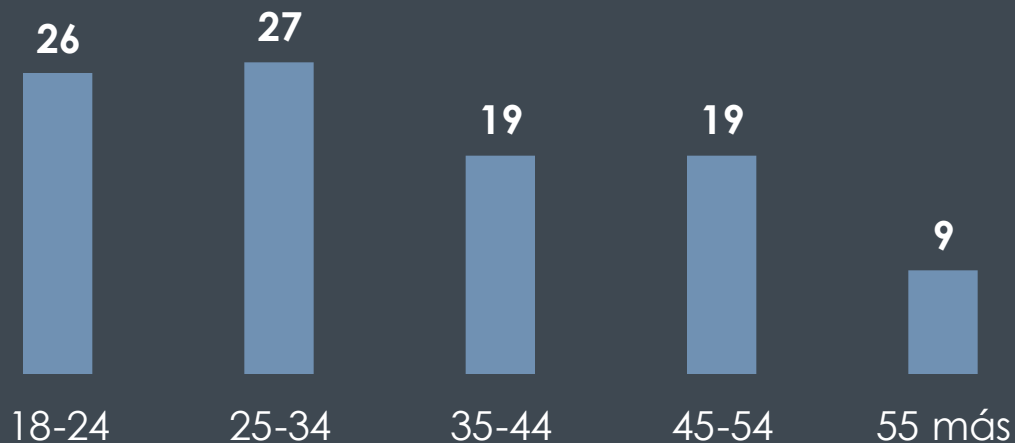


81%

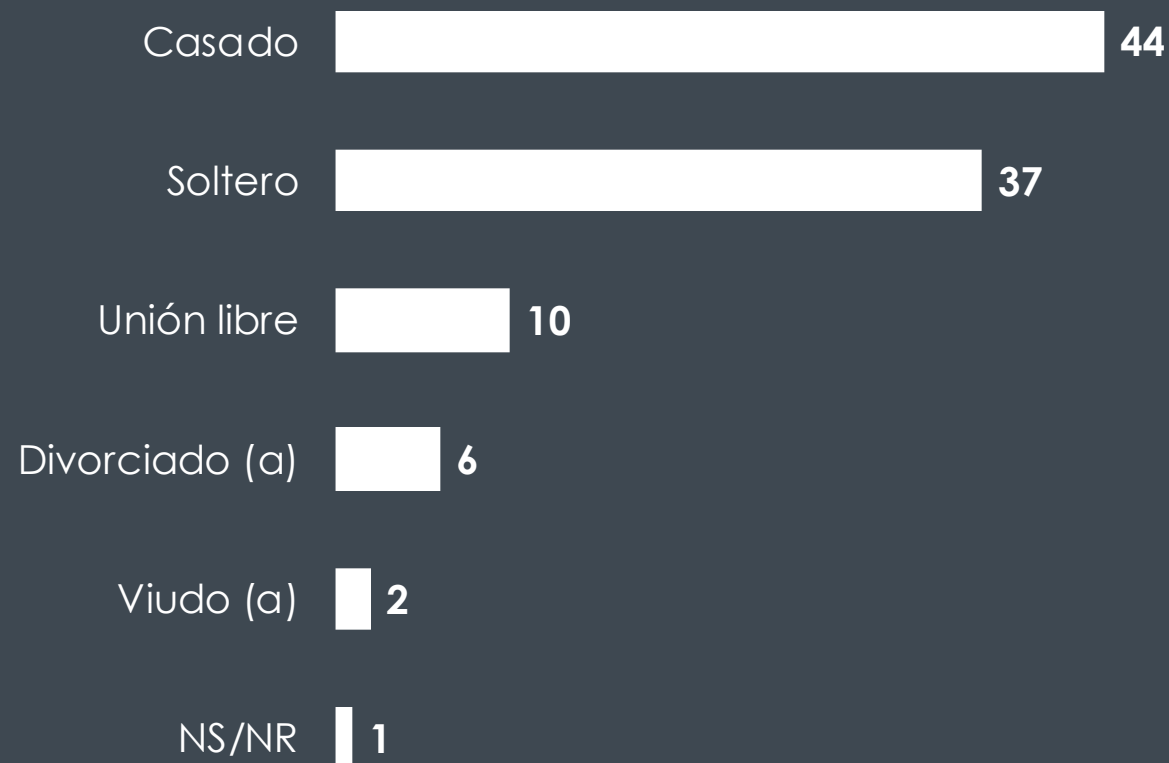


19%

Edad

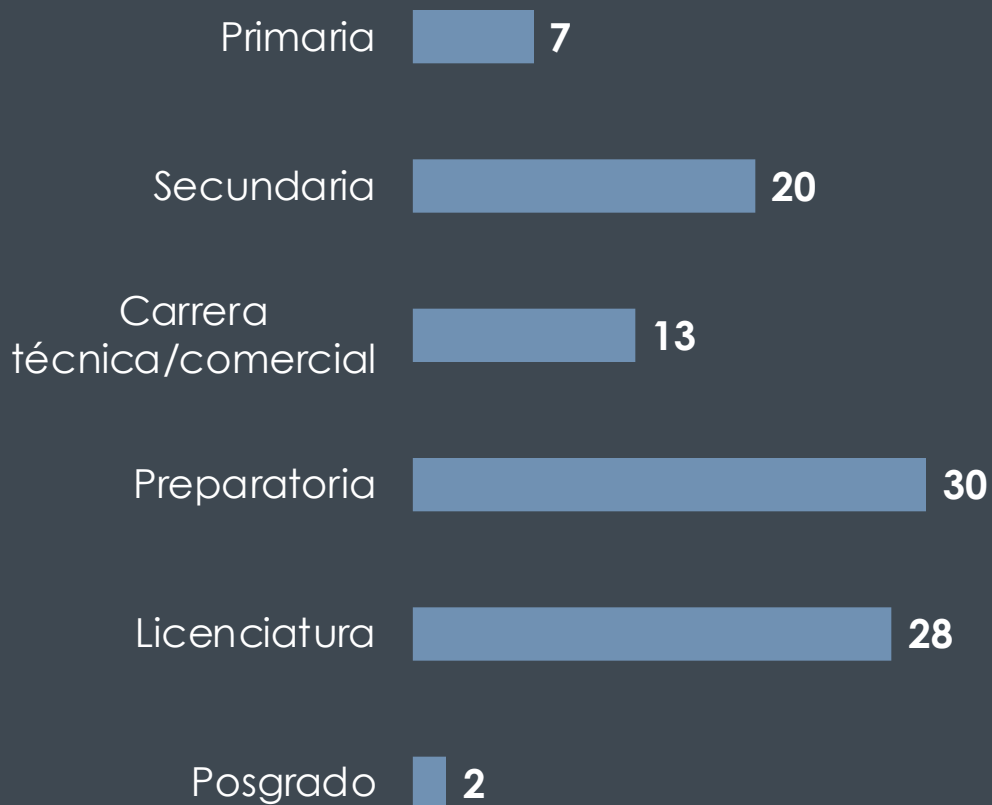


Estado civil



Sociodemográficos

Escolaridad



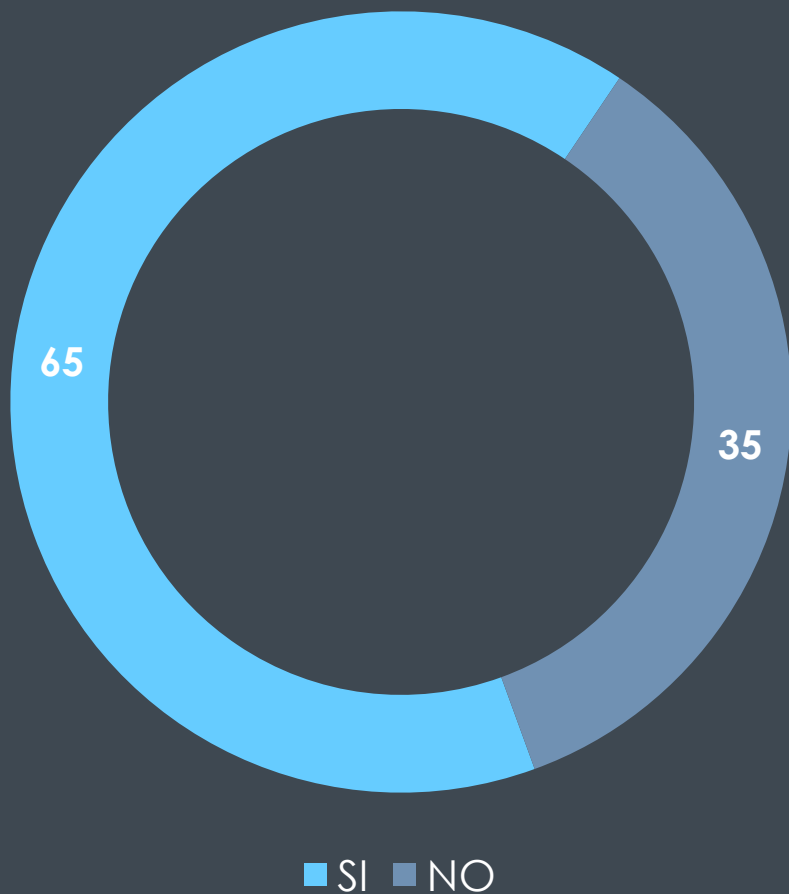
Ocupación principal



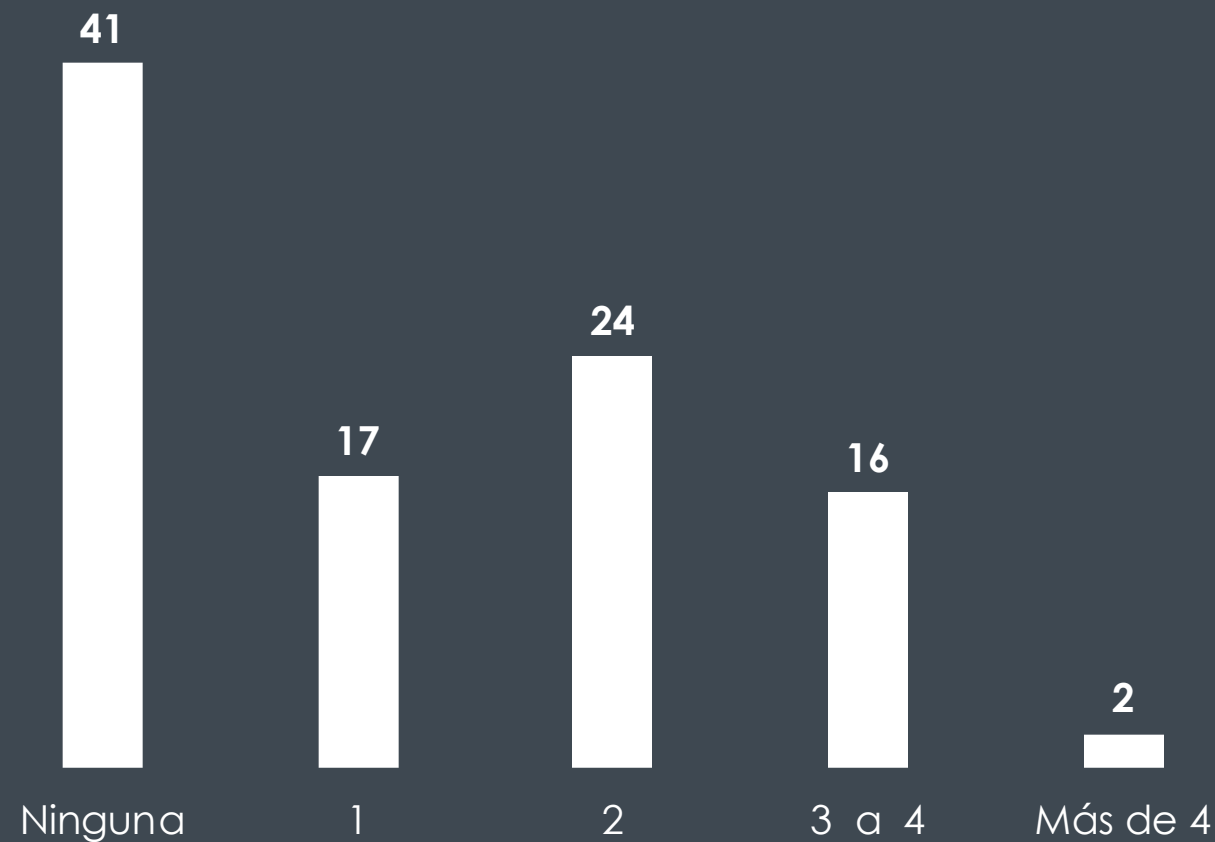
Para 30% las ventas directas son su principal ocupación y 60% la considera como una actividad secundaria

Sociodemográficos

¿Tienes hijos?



¿Cuántas personas dependen económicamente de ti?



Metodología

- Encuesta aplicada a 714 personas dedicadas a las ventas directas.
- La encuesta fue aplicada en la Ciudad de México, Estado de México, Guadalajara y León.
- El levantamiento fue realizado entrevistando a representantes de ventas directas mayores de edad durante el mes de julio de 2019.