

## El interés de los consumidores por comprar a vendedores directos está aumentando

---

El Estudio sobre las actitudes de los consumidores en 2024 de Direct Selling Education Foundation destaca las principales razones por las que los consumidores compran a vendedores directos: apoyar a los propietarios de pequeñas empresas como tú dentro de la comunidad, acceso a productos únicos como los nuestros, vendedores expertos y un servicio al cliente personalizado.

El estudio demostró que, desde 2019, las percepciones positivas sobre la venta directa aumentaron un 21%. Lo que es mejor aún, hoy en día, los consumidores demuestran un 27% más de probabilidades de comprarle a un vendedor directo en comparación con apenas algunos años atrás. 4 de cada 5 consumidores tienen una opinión neutral o favorable sobre nuestro método de compra.

El 77% de los encuestados busca opciones de trabajo flexibles: uno de cada tres expresó un interés específico en la venta directa. ¿Cuáles son las principales razones que motivan a la mayoría? Ganar ingresos adicionales, disponer de horarios flexibles, tener bajos costos iniciales y asociarse con una marca confiable. Estas razones son la esencia de la oportunidad que ofrecemos.

*Fuente: Direct Selling Education Foundation 2024 Consumer Attitudes Study, Ipsos*