

Estudio sobre las actitudes de los consumidores relacionadas con la venta directa en 2024

Los estadounidenses buscan y participan cada vez más en oportunidades emprendedoras. Este estudio destaca un interés creciente en opciones flexibles como la venta directa, un canal que ofrece servicio personalizado, productos únicos y comunidad.

Por qué compran | Las principales razones por las que los consumidores compran a vendedores directos



Apoyar a los propietarios de pequeñas empresas en su comunidad (70% de los consumidores se sienten bien al respecto)



Vendedores expertos



Servicio al cliente personalizado



Comodidad

Qué opinan | Las actitudes de los consumidores relacionadas con la compra a vendedores directos aumentaron desde 2019

- ▲ Aumento del 21% en la percepción positiva de la venta directa
- ▲ Un 27% más de probabilidades de comprar a un vendedor directo
- ▲ 4 de cada 5 consumidores tienen una opinión neutral o favorable sobre este método de compra

Qué quieren | Oportunidades emprendedoras flexibles como la venta directa



El 77% de los participantes de la encuesta están interesados en opciones de trabajo flexibles



1 de cada 3 participantes expresa un interés específico en la oportunidad de venta directa



El interés en obtener ingresos adicionales es una de las principales razones por la cual

La venta directa genera resultados | Los principales atributos para los emprendedores potenciales

- ▶ Ganar ingresos complementarios
- ▶ Marcas confiables
- ▶ Un sentido de propósito
- ▶ Horarios de trabajo flexibles
- ▶ Opciones de bajo riesgo con bajos costos iniciales

Fuente: Estudio sobre las actitudes de los consumidores en 2024 de Direct Selling Education Foundation, Ipsos

Estudio sobre las actitudes de los consumidores relacionadas con la venta directa en 2024

Acerca de Direct Selling Education Foundation

DSEF se involucra y educa al público sobre cómo la venta directa empodera a las personas, apoya a las comunidades y fortalece las economías. Durante más de 50 años, la fundación se ha asociado con miembros de la comunidad académica para respaldar programas de investigación y educación.

Estos programas involucran a más de 200 profesores de distintas disciplinas, como marketing, emprendimiento, ética, estudios del consumidor, negocios y economía para ampliar el conocimiento y la comprensión de los principios fundamentales de la venta directa.