

## PUBLICACIÓN 1: POR QUÉ COMPRAN

La venta directa genera resultados

¿Sabías que...? La principal razón por la cual los consumidores compran a vendedores directos es para apoyar a los propietarios de pequeñas empresas de la comunidad, ¡como tú!

Obtén más información sobre por qué está aumentando el interés en comprar a vendedores directos en el informe completo de @[Tag DSEF]

<https://bit.ly/DSEFConsumerAttitudesStudy>

**DSOF** DIRECT SELLING EDUCATION FOUNDATION

### 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
- Vendedores expertos
- Servicio al cliente personalizado
- Comodidad

info@dsef.org | Fuente: Ipsos, Estudio sobre las actitudes de los consumidores en 2024 de Direct Selling Education Foundation

## PUBLICACIÓN 2: QUÉ OPINAN

¿Qué opinan los consumidores acerca de comprar a vendedores directos?

Las percepciones positivas sobre la venta directa aumentaron un 21% desde 2019. Lo que es mejor aún, los consumidores demuestran un 27% más de probabilidades de comprarle a un vendedor directo como tú en comparación con apenas algunos años atrás.

El informe completo sobre las actitudes de los consumidores se puede solicitar a @[Tag DSEF]  
<https://bit.ly/DSEFConsumerAttitudesStudy>

**DSOF** DIRECT SELLING EDUCATION FOUNDATION

### 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

info@dsef.org | Fuente: Ipsos, Estudio sobre las actitudes de los consumidores en 2024 de Direct Selling Education Foundation

## PUBLICACIÓN 3: QUÉ QUIEREN

La venta directa genera resultados.

Los principales atributos para los emprendedores potenciales son la esencia de la oportunidad que ofrecemos: obtener ingresos adicionales, disponer de horarios flexibles, tener bajos costos iniciales y asociarse con una marca confiable.



## PUBLICACIÓN 4:

Orgulloso de formar parte de nuestra empresa. La venta directa ofrece una oportunidad emprendedora flexible.

