

SERTIENS



VENTA DIRECTA

Agenda

- i. ¿Qué es la venta directa?
- ii. Proceso de desarrollo de venta directa global
- iii. El estado de la venta directa global
- iv. La “nueva venta directa” es imperativa
- v. Oportunidades de la nueva venta directa

1

La Venta Directa

- ¿Qué es la venta directa?
- La venta directa es un arte social
- Comparación de canales de venta tradicional y venta directa
- Interpretación de las "ventas" de la venta directa
- La esencia de la venta directa

¿Qué es la venta directa?

Es un método de distribución en el que una empresa de venta directa contrata a vendedores independientes, que venden los productos directamente a consumidores finales.

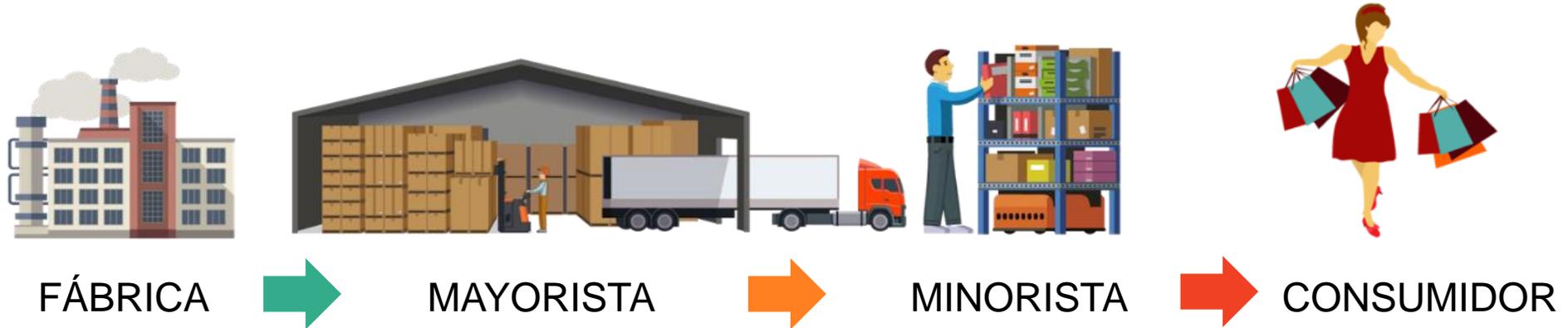


La Venta Directa es un arte social



La venta directa se basa en **la comunicación** entre los Distribuidores y los consumidores, para completar el proceso de promoción, demostración y venta de productos. Por lo tanto, **las habilidades sociales** de los Distribuidores CLAVE para el desarrollo de la venta directa.

Comparación de canales de venta tradicional y venta directa



Perspectiva económica

- Acortar el acceso y mejorar la eficiencia
- Reducir los gastos y aumentar las ganancias



DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

Perspectiva social

- Manera conveniente de ir de compras.
- Marketing de confianza de boca en boca
- Nuevas oportunidades comerciales



Ventas tradicionales

PK

Venta directa

- Gran inversión de capital
- Muchos enlaces intermedios, baja rentabilidad.
- Altos gastos de gestión y costos operativos.
- Bajo control de mercado.

- Bajo capital inicial, sin necesidad de grandes inversiones.
- Sin enlaces intermedios, altos rendimientos.
- Emprendimiento independiente, cooperación de mercado.
- Sin gastos de gestión
- Creación de un canal de ventas estable

Interpretación de las "ventas" de la Venta Directa

La venta directa es el negocio de vender productos

Tus propios productos → Productos favoritos →
Comparte los productos → Vender los productos



La venta directa es un negocio que vende oportunidades empresariales

Crisis de cresta → Desencadenar la motivación
→ Ofrecer una oportunidad → Aprovechar la oportunidad



La esencia de la Venta Directa

Desarrollo de talentos

La venta directa es un negocio que desarrolla continuamente a los profesionales

Establecimiento de canal de ventas

La venta directa es un negocio que necesita establecer su propio canal de venta.

Trabajo en equipo

La venta directa es un negocio en el que todos ganan que se basa en el trabajo en equipo.



A large green circle with a white outline, containing the white number 2. The circle is positioned in the upper center of the slide, overlapping the background image of skyscrapers.

2

Proceso de desarrollo de marketing directo global

- Un siglo de historia de desarrollo de la venta directa
- Proceso de desarrollo de marketing directo

Un siglo de historia de desarrollo de la Venta Directa

La industria mundial de la venta directa comenzó a mediados del siglo XIX, la venta directa multinivel apareció a mediados del siglo XX. Desde entonces, ha pasado un siglo y medio. Hoy en día, el negocio de la venta se desarrolla en todo el mundo.



Proceso de desarrollo de venta directa

1ra generación

Orientado a las oportunidades

Establecer una sólida red de consumidores a través de canales "humanos".

Se enfoca en los canales de venta, menos en los productos

2da generación

Orientado en los productos

Los productos de alta calidad son la base y el alma de la industria de la venta directa.

Se enfoca en los productos, no en el canal de ventas

3era generación

Orientado en el régimen

Establecer negocios de incentivos a través del sistema de recompensas

Énfasis en el régimen, no en el desarrollo

Proceso de desarrollo de venta directa

4ta generación

Orientado en el Sistema

El funcionamiento profesional del sistema con competitividad en el mercado es el arma mágica para ganar

Enfoque en el sistema, menos enfoque en la empresa y el producto

5ta generación

Orientación integral

El modelo tradicional de venta directa está en su apogeo, pero aún existen defectos

Más offline, menos online

6ta generación

Orientado en la nueva forma de venta directa

Llevar a cabo una revolución en los canales de venta directa, remodelar el modelo de desarrollo de la industria e irrumpir en nuevas posiciones minoristas

Las ventas online y offline van de la mano, la globalización está aumentando.

3

Situación de la Venta Directa Global

- Escala de ventas de la industria global de venta directa
- Los mejores 10 países y regiones de venta directa global
- Proporción de género de los empleados globales de venta directa
- Porcentaje de categorías de productos de venta directa global

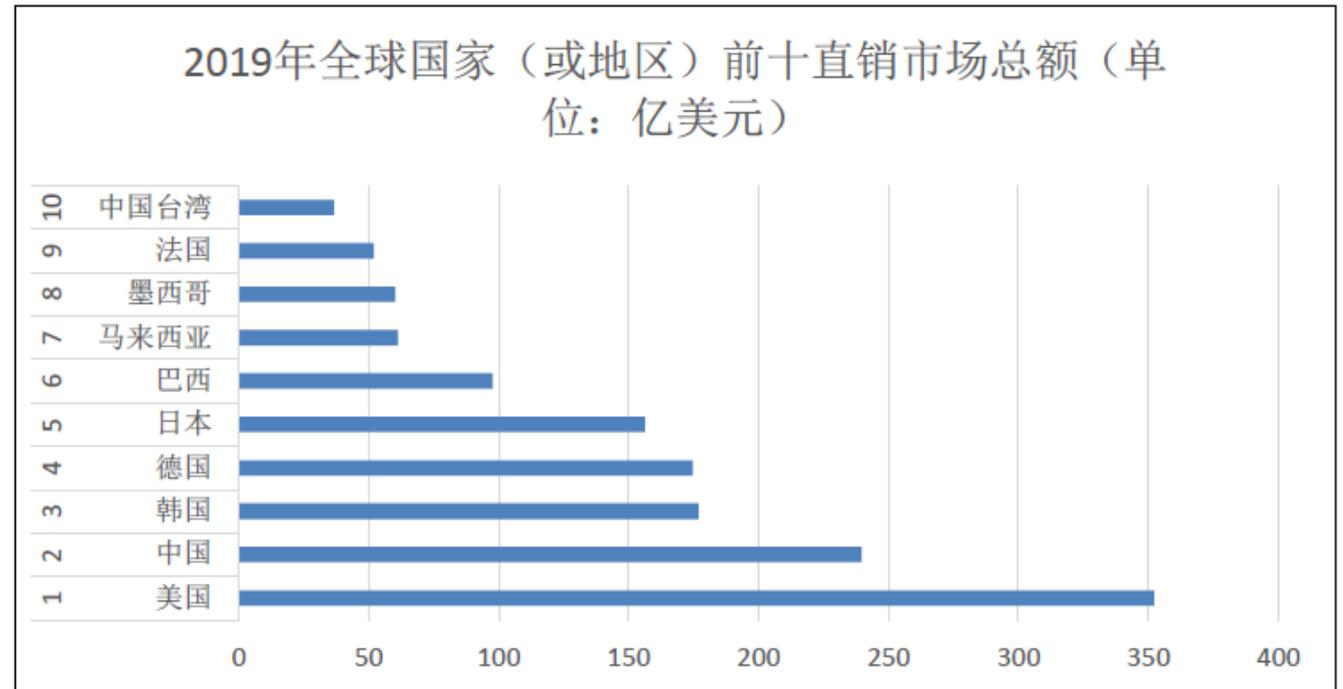
Escaleta de ventas de la industria global de venta directa

Ventas totales de 2016-2019 de la industria global de venta directa



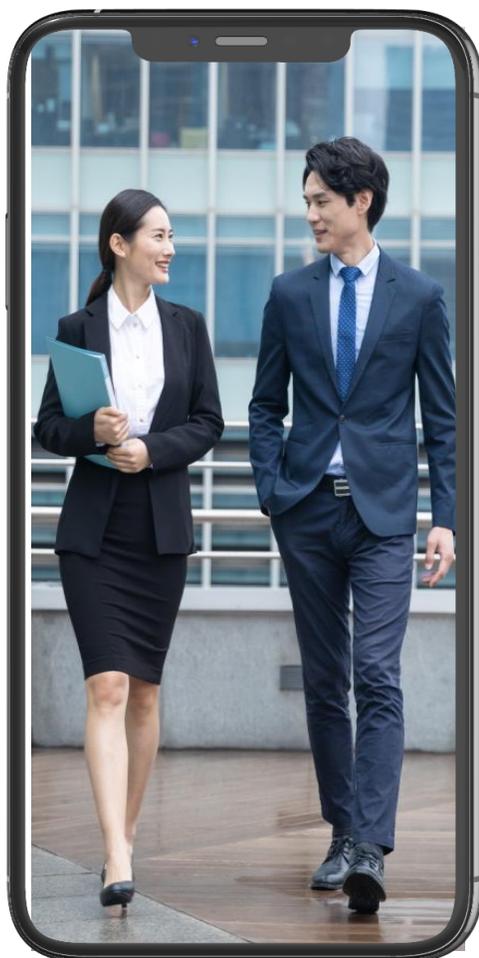
Los mejores 10 países y regiones de venta directa global

Los mejores 10 países de venta directa en 2019

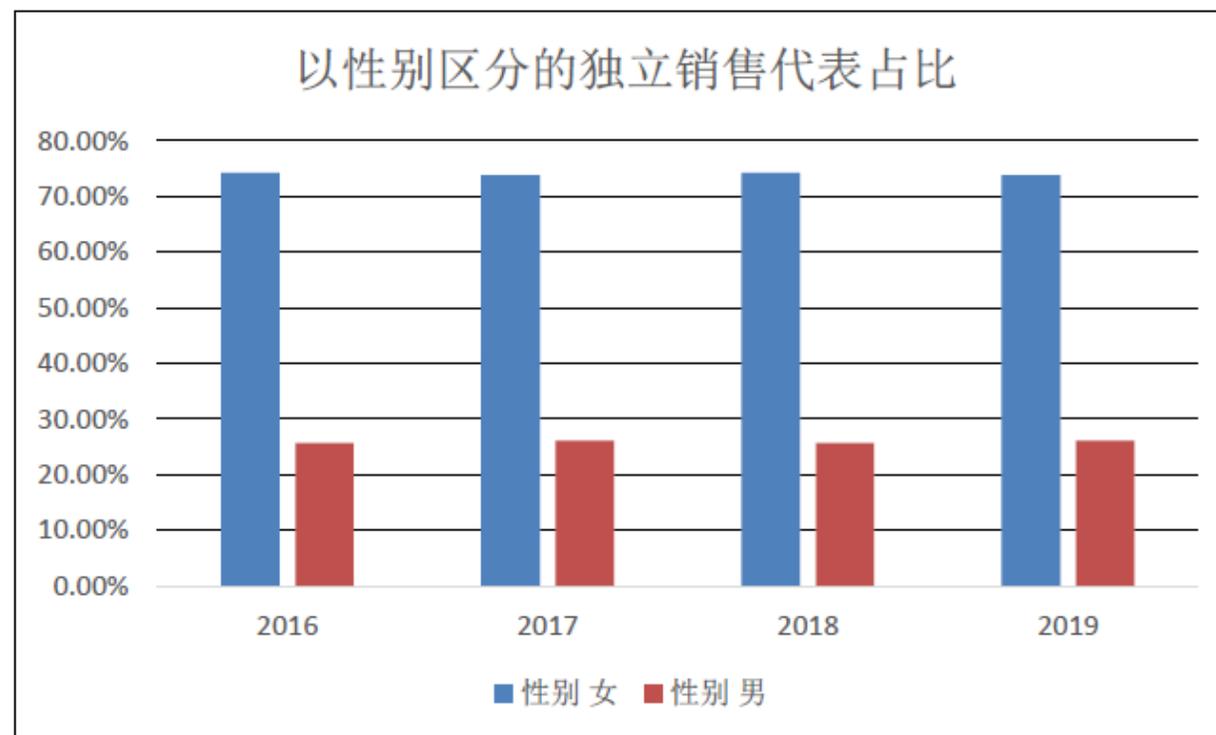


- | | | |
|-------------|------------|--------------------|
| 1. EE.UU | 5. Japón | 9. Francia |
| 2. China | 6. Brasil | 10. China - Taiwan |
| 3. Korea | 7. Malasia | |
| 4. Alemania | 8. México | |

Proporción de género de los empleados globales de venta directa



Proporción de género de empleados de ventas directas a nivel mundial 2016-2019

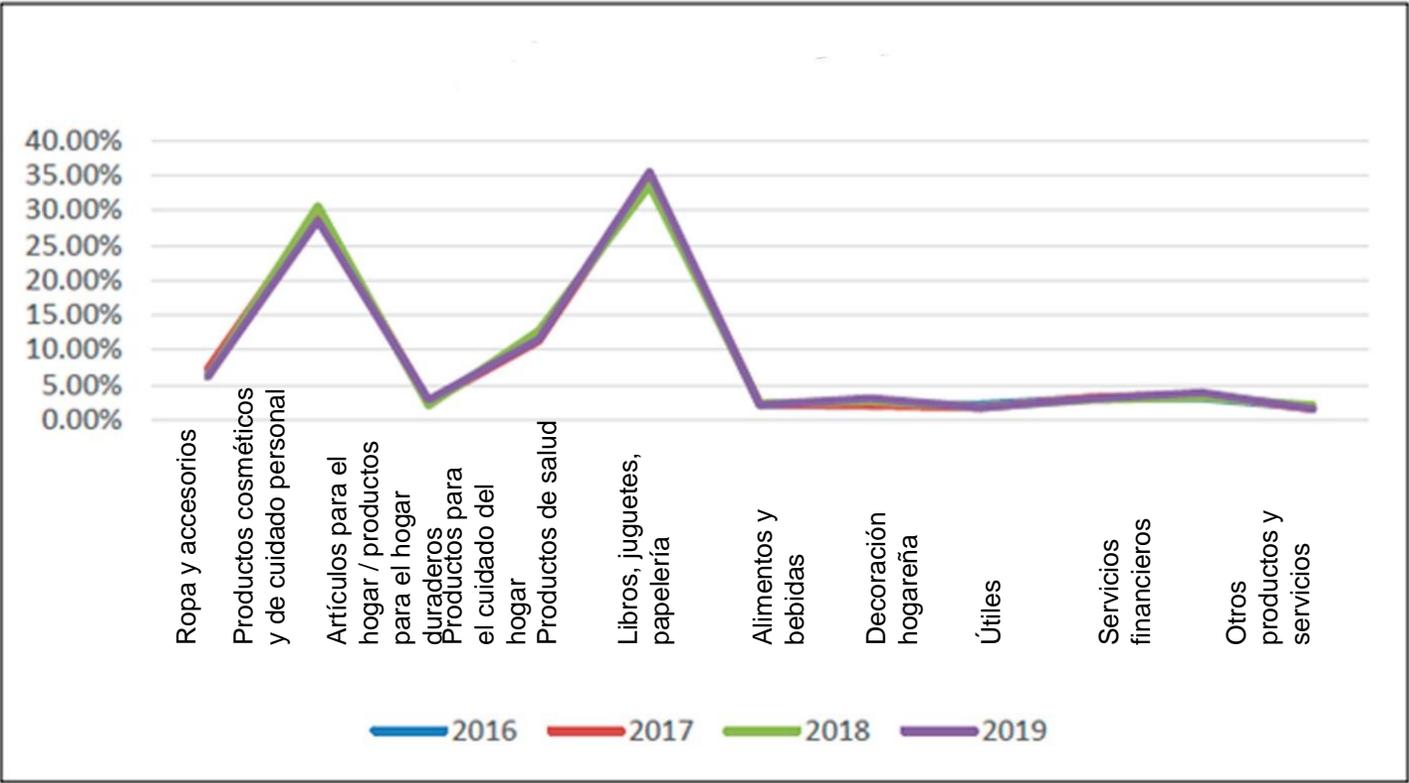


■ Mujeres ■ Hombres

Proporción de género de los empleados globales de venta directa



2016-2019 categorías de productos de venta directa global contabilizadas



4

La “Nueva Venta Directa” es imperativa

- ¿Qué es la "nueva venta directa"?
- ¿Por qué deberíamos desarrollar la "nueva venta directa"?
- El nuevo modelo potencia la nueva venta directa

¿Qué es la “Nueva Venta Directa”?

La llamada "nueva Venta Directa" se refiere al modelo tradicional de Venta Directa, que se centra en la creación de promoción de canales online, la transmisión en vivo y otros nuevos métodos de comercio electrónico social para desarrollar ventas directas para adaptarse a el desarrollo del negocio global de venta directa.

- Se enfoca en los nuevos participantes
- Productos innovadores
- Nuevos canales digitales



SERTIENS



¿Por qué deberíamos desarrollar una “Nueva Venta Directa”

El modelo tradicional de venta directa ha llegado a la etapa de cuello de botella

Cuando llegó la nueva era del comercio minorista, el desarrollo de los modelos tradicionales de venta directa se encontró con un período de cuello de botella, sus inconvenientes han aparecido gradualmente. Para superar el período de cuello de botella, se debe lanzar una nueva venta directa.

La nueva venta directa es la tendencia general

Basado en el desarrollo de la tecnología global de Internet, es necesario seguir el ritmo de los tiempos, adaptarse a los cambios en los modelos comerciales y realizar cambios en la industria para hacer que el negocio de Venta Directa sea más grande y más fuerte.



Las nuevas ventas directas son multitarea

La exploración de modelos nuevos y adecuados, el uso integral de canales en línea y fuera de línea, el nuevo marketing social, la fisión comunitaria y otros métodos, puede aprovechar al máximo las ventajas de la venta directa, acortar la distancia con los consumidores y expandir el negocio de manera más conveniente

El nuevo modelo potencia la Nueva Venta Directa

Las personas, los bienes y los campos constituyen tres elementos de un modelo empresarial. Para iniciar la guerra de la nueva era y la nueva Venta Directa, la clave está en el reordenamiento de los tres elementos. El elemento de "gente" es crucial y debe ocupar el primer lugar.



- **Nuevo empoderamiento de las "personas"**
 Cambie la mentalidad, aprenda activamente las ventajas de una variedad de nuevos modelos comerciales y nuevas herramientas de marketing, preste atención al big data de consumo, comprenda las necesidades de los consumidores y entregue productos personalizados con mayor precisión.

- **Nuevo empoderamiento de los "bienes"**
 Basándose en sus propias fortalezas y enfoque, elija los productos "correctos", rechace una gran cantidad de productos homogeneizados y considere completamente la logística del producto y los vínculos de transporte, de modo que los productos puedan llegar a los consumidores más rápidamente.

- **Nuevo empoderamiento del "campo"**
 Lleve a cabo una capacitación especializada en la aplicación de herramientas de Internet para los distribuidores, establezca con éxito un "campo" más allá de las conferencias y estudios tradicionales, y luego expanda el negocio de venta directa a través de la nueva plataforma social.

5

Oportunidades de la Nueva Venta Directa

- La nueva venta directa nos brinda 5 nuevas oportunidades
- 6 tendencias principales en el desarrollo de nuevas ventas directas

Nueva Venta Directa nos brinda 5 nuevas oportunidades

Modelo y contenido de promoción más diverso

Aprovechando las ventajas de las funciones de marketing online y offline



Comodidad en la comunicación

Uso integral de canales online para eliminar las barreras de tiempo, distancia, cantidad de personas e idioma.



Más productos de alta calidad

Globalización de la venta directa y uso de tecnologías disponibles



Perspectivas de empleo más amplias

Brinda oportunidades económicas en épocas de crisis e incertidumbre



Los pequeños cambios tienen grandes resultados

Aproveche la tendencia, manténgase al día con el desarrollo global y profundice la revolución de las ventas directas. Verá buenos resultados si realiza cambios primero.



6 tendencias principales en el desarrollo de nuevas ventas directas



Globalización de la venta directa



Diversidad cultural



Rejuvenecimiento del personal



Orientación a la calidad de los productos



Comunicación en línea



Canales diversificados



Industria de la salud con amplias perspectivas

Industria de venta directa con enorme potencial

A large iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is visible above the water surface, while the vast majority of the iceberg is submerged below the surface, illustrating the concept of hidden potential or a large market opportunity.

**Esta es una era llena de
desafíos y oportunidades.**

**Aproveche firmemente la
oportunidad de una "nueva
venta directa"**

**Escálate hacia la
cima de tu vida**

¡GRACIAS!



SERTIENS