

Seldia, l'organisation des associations de vente directe en Europe, a partagé les résultats d'une enquête à grande échelle réalisée lors de la conférence annuelle qui s'est tenue il y a quelques semaines.

L'étude, la première du genre, a été menée depuis longtemps. Ipsos sur une période de deux mois, de février à avril 2018. Les participants ont été fournis par les bases de données de vendeurs directs à Ipsos par des sociétés de vente directe. L'enquête couvre plus de 30 000 vendeurs directs provenant de 11 marchés.

Certains des résultats importants de cette étude sont résumés ci-dessous:

**Vente directe = Esprit d'entreprise avec égalité des chances**

L'entrepreneuriat est tellement enraciné dans le modèle qu'il est devenu synonyme de vente directe. La plupart des vendeurs directs associent «indépendance», «liberté» et «flexibilité» à leur travail et au secteur, ainsi qu'à la raison pour laquelle ils ont choisi de participer.

**Les femmes sont le moteur de la vente directe**

Selon l'étude, 88% des vendeurs directs sont des femmes. Ce chiffre est presque trois fois plus élevé que la moyenne européenne dans toutes les entreprises entrepreneuriales, ce qui contribue à réduire le fossé entrepreneurial dans l'Union européenne.

**La vente directe offre des opportunités aux individus de tous âges et de tous horizons**

Bien que la plupart de nos administrateurs aient entre 25 et 54 ans, 19% des vendeurs directs sont âgés de 55 ans et plus. L'âge médian est de 43 ans. De plus, les élèves suivent actuellement des études secondaires, une formation professionnelle, une formation universitaire ou postuniversitaire ou n'ont aucune formation en éducation.

**La vente directe renforce les liens sociaux**

68% des répondants déclarent utiliser des réseaux personnels, sociaux et professionnels. Bien qu'elles soient adaptées à l'espace en ligne, les réunions en face à face restent un canal très populaire. Un tiers des vendeurs directs mentionnent le fait de rencontrer de nouvelles personnes comme principal facteur de motivation pour s'impliquer dans le secteur de la vente directe.

**Possibilités de gains flexibles**

Encore une fois, un tiers des vendeurs directs citent la flexibilité et le revenu supplémentaire à long terme comme un facteur très important dans le choix de la vente directe. 63% déclarent avoir un emploi à temps partiel ou à temps plein en dehors de la vente directe, soulignant la nature flexible du secteur.

**Vente directe Aider les gens à retourner au travail**

Les offres de vente directe ont aidé 27% de ses répondants à gérer leur propre micro-entreprise.

**Les vendeurs directs constituent l'un des effectifs les plus heureux d'Europe**

Environ la moitié des personnes interrogées sont dans l'industrie depuis plus de trois ans, six ans étant la moyenne Ils vendent depuis plus de 10 ans soit 23%.

78% se disent satisfaits de leur activité. 8 sur 10 sont susceptibles de continuer avec leur entreprise actuelle.

Il ne fait aucun doute que cette vaste enquête portant sur plusieurs marchés permet de tirer beaucoup de choses intéressantes. Les analyser tous dépasse le cadre de cet article. Il appartient maintenant à Seldia d'en tirer le meilleur parti.

... ..

[About Google Translate](#)[Community](#)[Mobile](#)[About Google](#)[Privacy & Terms](#)[Help](#)[Send feedback](#)