

VENTAS POR CATÁLOGO

GABINETE DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

2016

GCE
Gabinete de Comunicación Estratégica

@gabineteemx
www.gabinete.mx

¿Usted conoce el formato de ventas por catálogo?

Sí 68.4%

No 30.5%

No sabe 0.3%
No contestó 0.8%

El sistema de ventas por catálogo consiste en enseñar los muestrarios de marcas específicas de zapatos, cosméticos, ropa y muchos otros productos a conocidos, familiares y amigos para que elijan aquellos productos que sean de su interés.

No sabe 0.1%
No contestó 0.1%

¿Usted ha adquirido artículos a través de este formato de ventas?

Sí ha adquirido productos 60.5%

No ha adquirido productos 39.3%

¿Con qué frecuencia diría usted que adquiere productos por este medio de ventas por catálogo: con mucha frecuencia, algo, poca o nada de frecuencia?*

77.1%

Poca frecuencia 68.3%

Nada de frecuencia 8.8%

Mucha frecuencia 2.9%

Algo de frecuencia 19.4%

22.3%

*Esta pregunta sólo se realizó a quienes dijeron haber adquirido productos por catálogo.

No sabe 0.2%
No contestó 0.4%

Calzado 44.1%

Otro 1.5%
De todo 0.9%
No sabe 13.2%
No contestó 1.0%

Cosméticos 20.3%

En general, ¿usted qué piensa que es lo que más se vende a través del sistema de ventas por catálogo?

Ropa 10.0%

*Respuestas espontáneas.

*Sólo se muestran las tres respuestas más mencionadas, con el resto suma 100%.

Siguiendo con este tema, por lo que sabe o ha escuchado, ¿qué marcas son las que conoce sus productos a través de catálogo?

Andrea 22.7%

Avon 20.4%

Price shoes 9.7%



Otra 2.6%
Ninguna 0.6%
No sabe 8.6%
No contestó 1.6%

*Respuestas espontáneas.

*Sólo se muestran las tres marcas más mencionadas, con el resto suma 100%.

En la actualidad, ¿usted sabe si algún familiar o conocido que se dedica a la venta de productos por catálogo?

Sí 54.6%

No 45.1%

No sabe 0.3%
No contestó 0.0%

Y, ¿cómo considera que le va económicamente al conocido que se dedica a la venta por catálogo?*

Muy bien 5.4%
Bien 57.0%
Regular 20.5%
Mal 11.0%
Muy mal 0.4%

No sabe 4.4%
No contestó 1.3%

*Esta pregunta sólo se realizó a quienes dijeron tener algún conocido o familiar que se dedique a la venta de productos por catálogo.

Por lo que sabe o ha escuchado, ¿qué considera usted que tiene este tipo de negocio?*

Ganancias económicas 28.0%

Otro 2.0%
Ninguno/ no tiene beneficios 5.6%
No sabe 23.3%
No contestó 3.7%

*Respuestas espontáneas.

*Sólo se muestran los cuatro beneficios más mencionados, con el resto suma 100%.

Premios/ descuentos 11.2%

Administrar su tiempo 6.6%

Trabajar desde casa 6.2%

NOTA METODOLÓGICA

Universo

Ciudadanos mayores de 18 años que residen en la República Mexicana y cuentan con línea telefónica en su hogar.

Técnica de levantamiento

Encuesta telefónica realizada el 01 y 02 de agosto de 2016.

Tamaño de la muestra y su precisión estadística

Se diseñó una muestra de 600 encuestas, distribuidas en las 32 entidades del país para mantener tanto proporcionalidad como dispersión óptimas. Con un nivel de confianza de 95%, el error teórico es de $\pm 4.0\%$ a nivel nacional.

Los resultados reportados están basados en los estimadores de Horvitz-Thompson, calibrados y redondeados a un decimal.

Marco muestral y selección de la muestra

Se utilizó como marco de muestreo la lista nominal actualizada del INE. Muestreo estratificado de alocaión proporcional al tamaño.

*El uso de imágenes, logotipos o marcas registradas o comerciales incluidas en el contenido, tienen exclusivamente fines ilustrativos e informativos y no pretende ser una transgresión a los derechos de autor ni a la legislación de propiedad intelectual vigente.