VENTAS POR CATÁLOGO

02 de agosto de 2016

GCE
Gabinete de Comunicación Estratégica

kaleydoscopio
[...en donde nos vemos como nos pintamos]

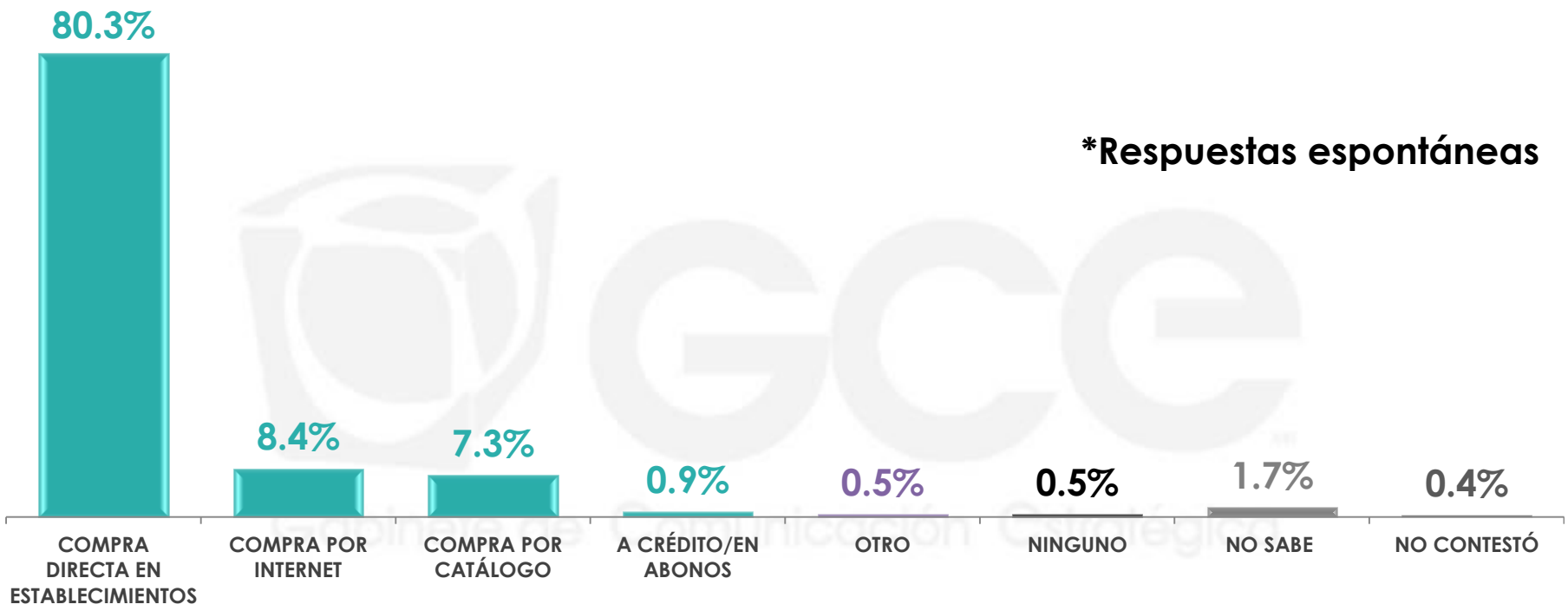
ÍNDICE

CONSUMO DE VENTAS POR CATÁLOGO **3**
PRODUCTOS DE COMERCIALIZACIÓN **11**
VENTAS POR CATÁLOGO COMO FUENTE DE INGRESOS **20**

1

CONSUMO DE VENTAS POR CATÁLOGO

¿Qué tipo de métodos de compra cree usted que más les agrade a los mexicanos para adquirir artículos de uso personal o para el hogar?

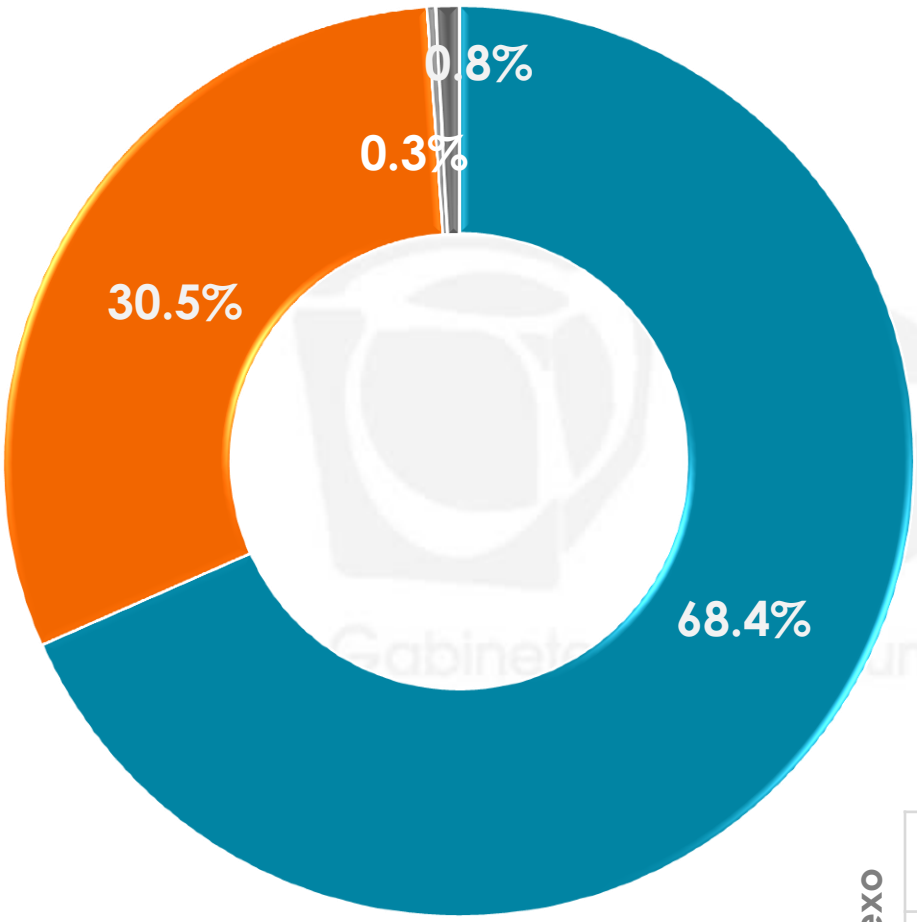


***Respuestas espontáneas**

		COMPRA DIRECTA EN ESTABLECIMIENTOS	COMPRA POR INTERNET	COMPRA POR CATÁLOGO	A CRÉDITO/EN ABONOS	OTRO	NINGUNO	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	80.8%	10.0%	6.5%	0.6%	0.3%	0.3%	1.1%	0.4%
	FEMENINO	79.8%	6.9%	8.1%	1.1%	0.6%	0.7%	2.2%	0.6%

n= 600

¿Usted conoce el formato de ventas por catálogo?

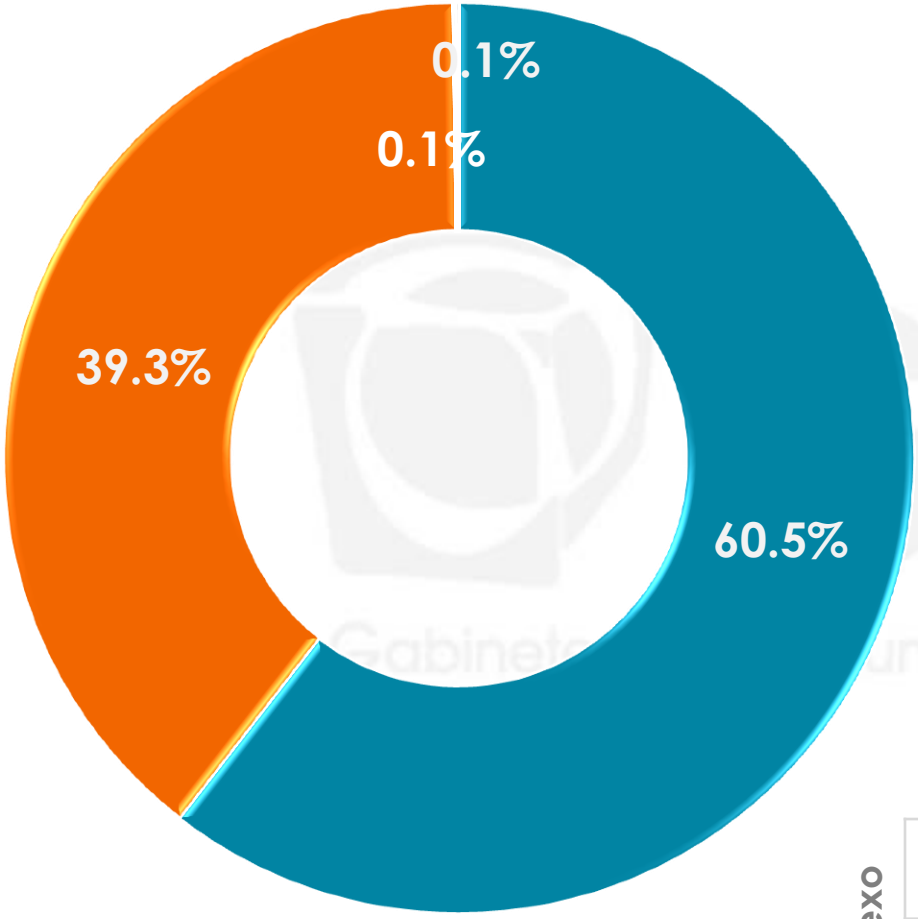


- SÍ
- NO
- NO SABE
- NO CONTESTÓ

Sexo	SÍ	NO	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	70.6%	28.2%	0.0%	1.2%
FEMENINO	66.4%	32.7%	0.7%	0.2%

n= 600

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

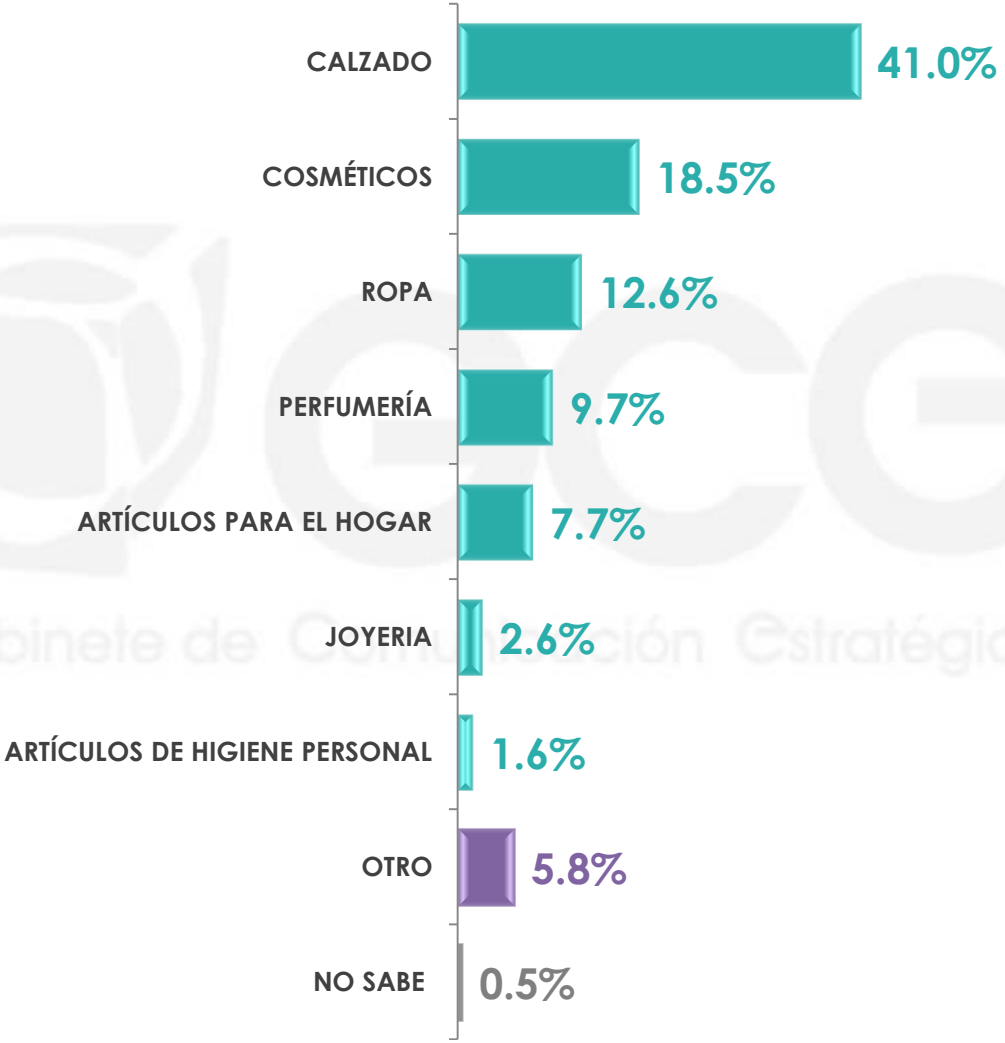


- SÍ HA ADQUIRIDO PRODUCTOS
- NO HA ADQUIRIDO PRODUCTOS
- NO SABE
- NO CONTESTÓ

Sexo	SÍ HA ADQUIRIDO PRODUCTOS	NO HA ADQUIRIDO PRODUCTOS	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	52.0%	48.0%	0.0%	0.0%
FEMENINO	68.4%	31.2%	0.2%	0.2%

n= 600

¿Qué tipo de productos son los que ha adquirido a través de este sistema?*



***Respuestas espontáneas**

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

n= 343

¿Qué tipo de productos son los que ha adquirido a través de este sistema?*

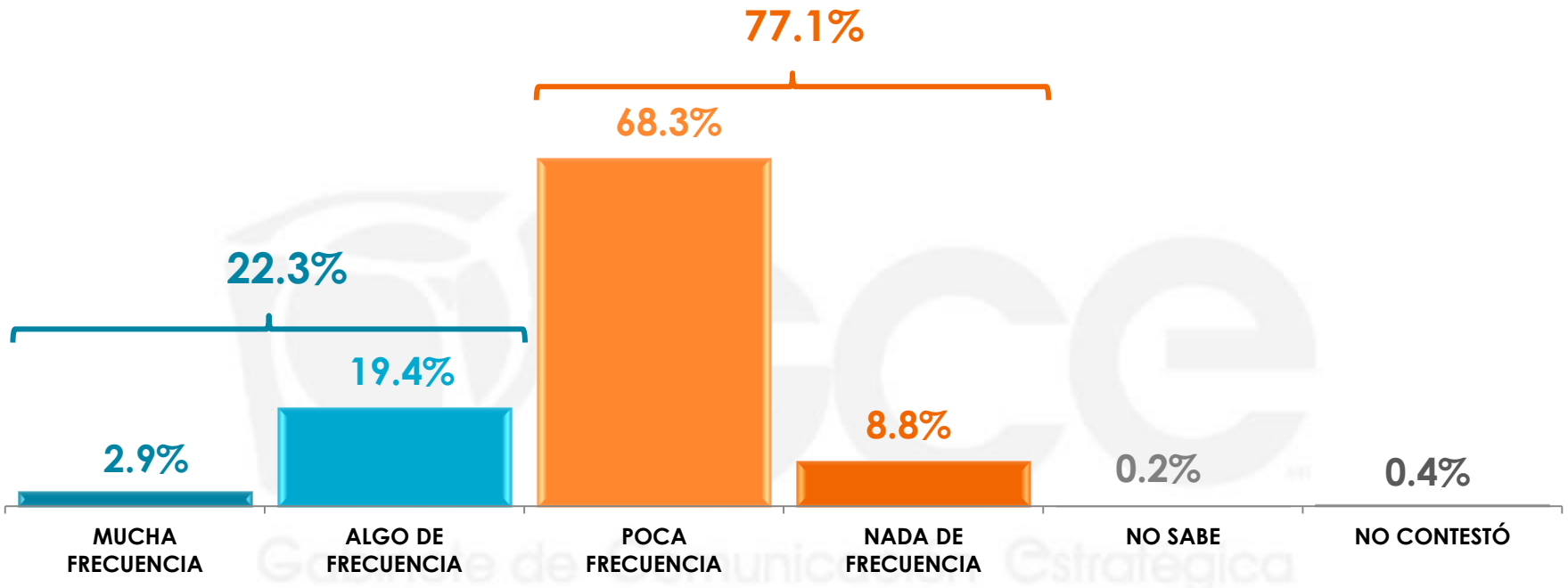
***Respuestas espontáneas**

Sexo	CALZADO	COSMÉTICOS	ROPA	PERFUMERÍA	ARTÍCULOS PARA EL HOGAR
MASCULINO	45.3%	6.7%	14.4%	11.8%	8.7%
FEMENINO	38.3%	26.1%	11.5%	8.3%	7.1%

Sexo	JOYERÍA	ARTÍCULOS DE HIGIENE PERSONAL	OTRO	NO SABE
MASCULINO	2.4%	2.5%	7.4%	0.8%
FEMENINO	2.7%	1.0%	4.8%	0.2%

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

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

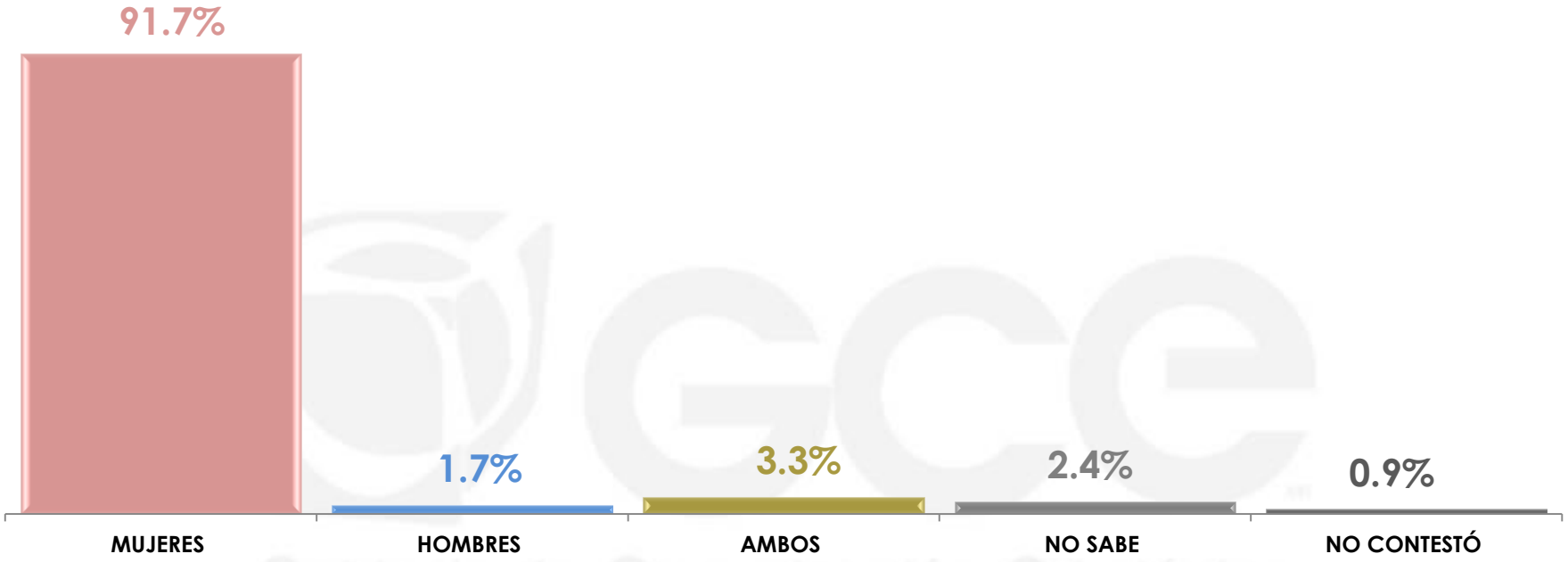


		MUCHA FRECUENCIA	ALGO DE FRECUENCIA	POCA FRECUENCIA	NADA DE FRECUENCIA	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	0.5%	17.2%	73.5%	8.2%	0.0%	0.6%
	FEMENINO	4.5%	20.9%	64.6%	9.2%	0.3%	0.5%

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

n= 343

En su opinión, ¿quiénes acostumbran comprar más por catálogo: los hombres o las mujeres?



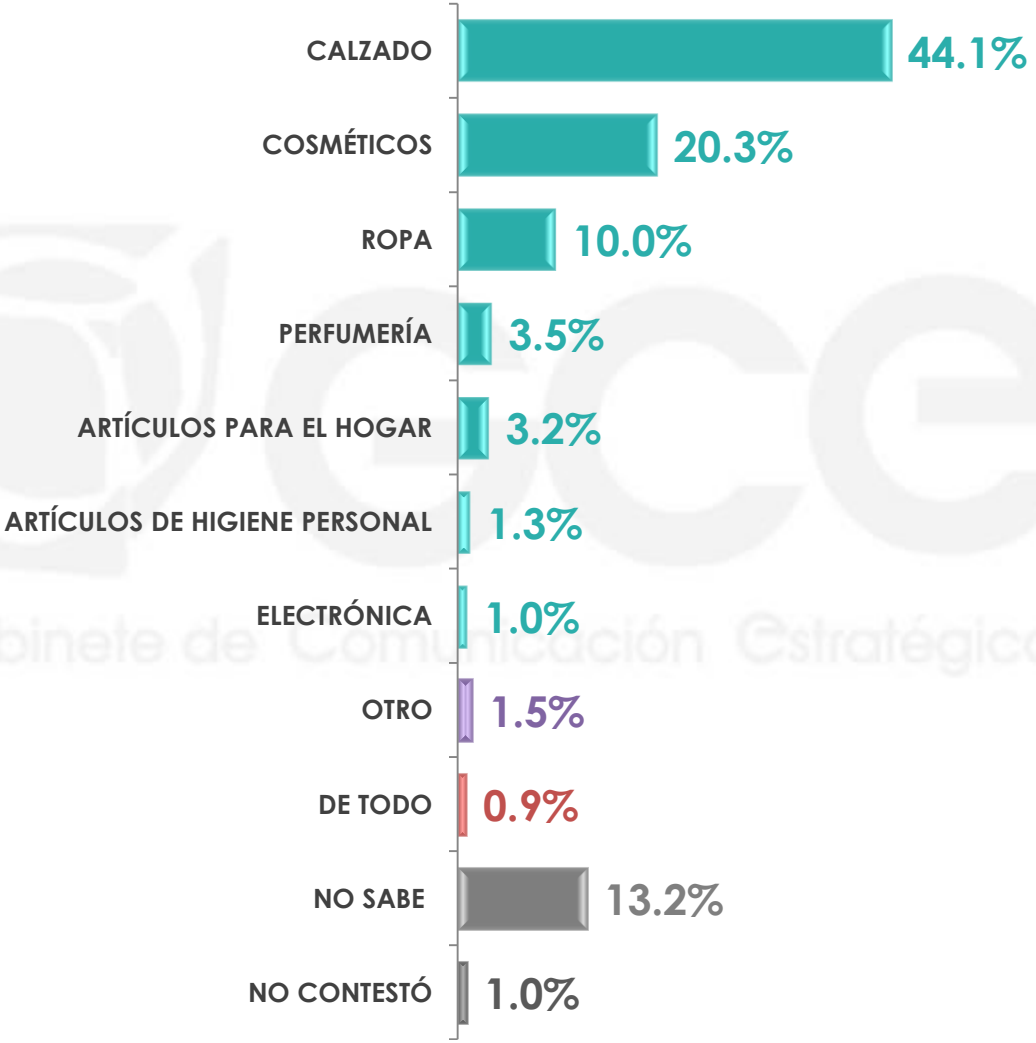
Sexo	MUJERES	HOMBRES	AMBOS	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	92.7%	1.4%	3.9%	1.7%	0.3%
FEMENINO	90.9%	2.0%	2.8%	3.0%	1.3%

n= 600

2

PRODUCTOS DE COMERCIALIZACIÓN

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



***Respuestas espontáneas**

n= 600

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

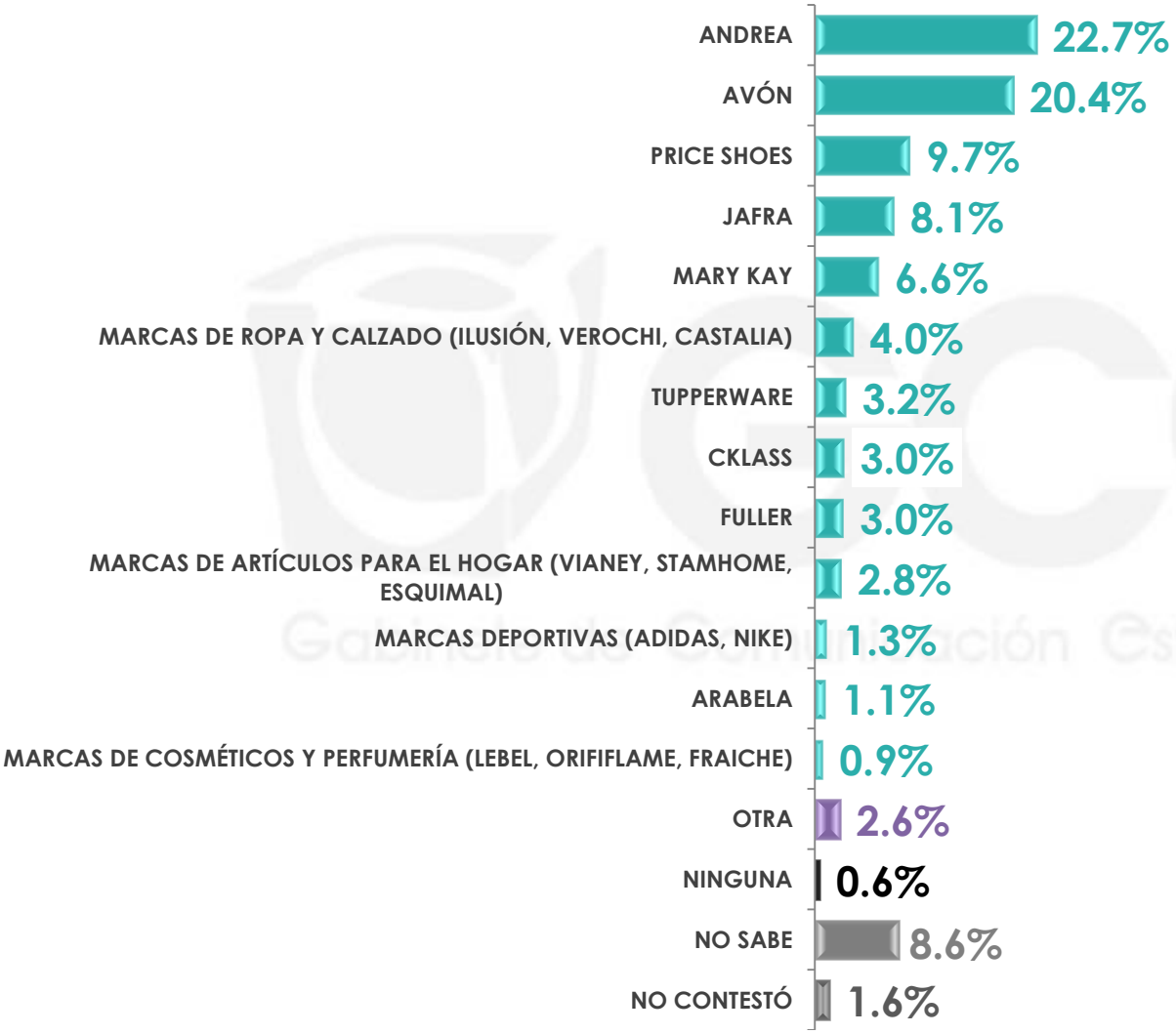
***Respuestas espontáneas**

Sexo	CALZADO	COSMÉTICOS	ROPA	PERFUMERÍA	ARTÍCULOS PARA EL HOGAR	ARTÍCULOS DE HIGIENE PERSONAL
MASCULINO	40.5%	19.3%	12.1%	4.1%	2.8%	1.7%
FEMENINO	47.5%	21.2%	8.1%	2.9%	3.6%	0.9%

Sexo	ELECTRÓNICA	OTRO	DE TODO	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	1.5%	2.2%	1.4%	14.1%	0.3%
FEMENINO	0.4%	0.7%	0.5%	12.4%	1.8%

n= 600

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



***Respuestas espontáneas**

n= 600

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

*Respuestas espontáneas

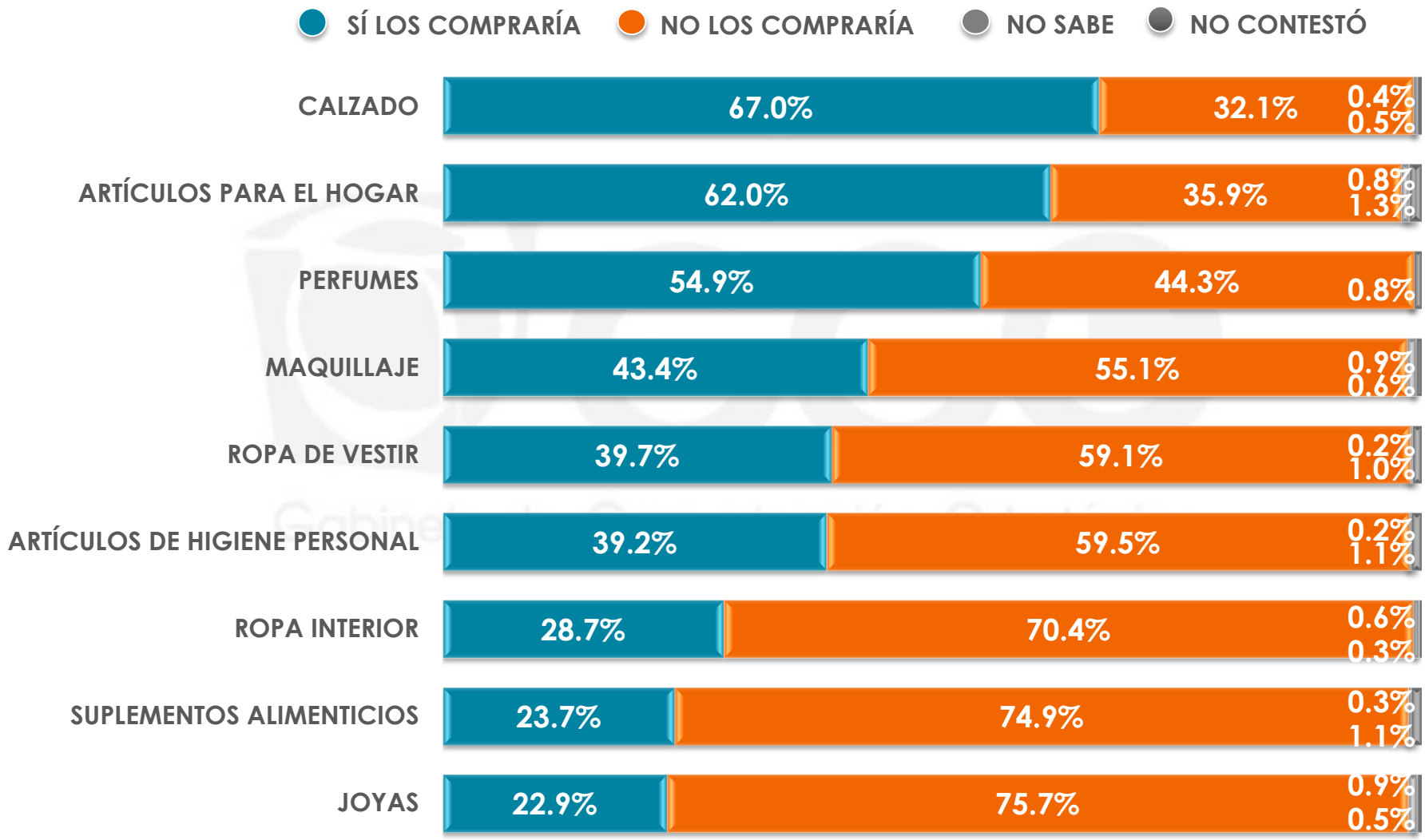
Sexo	ANDREA	AVÓN	PRICE SHOES	JAFRA	MARY KAY
MASCULINO	18.6%	19.3%	9.2%	8.7%	4.4%
FEMENINO	25.5%	21.1%	10.1%	7.7%	8.0%

Sexo	MARCAS DE ROPA Y CALZADO (ILUSIÓN, VEROCHI, CASTALIA)	TUPPERWARE	CKLASS	FULLER	MARCAS DE ARTÍCULOS PARA EL HOGAR (VIANEY, STAMHOME, ESQUIMAL)	MARCAS DEPORTIVAS (ADIDAS, NIKE)
MASCULINO	4.2%	2.2%	1.5%	2.7%	3.0%	3.0%
FEMENINO	3.9%	3.9%	4.1%	3.1%	2.6%	0.1%

Sexo	ARABELA	MARCAS DE COSMÉTICOS Y PERFUMERÍA (LEBEL, ORIFIFLAME, FRAICHE)	OTRA	NINGUNA	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	0.8%	0.7%	2.3%	1.1%	16.6%	1.7%
FEMENINO	1.4%	1.0%	2.8%	0.2%	3.1%	1.4%

Gabinete de Comunicación Estratégica

A continuación le mencionaré algunos tipos de productos que pueden adquirirse a través de la venta por catálogos. Le pido me diga, para cada uno de ellos, si los compraría o no los compraría a través de este formato.



n= 600

A continuación le mencionaré algunos tipos de productos que pueden adquirirse a través de la venta por catálogos. Le pido me diga, para cada uno de ellos, si los compraría o no los compraría a través de este formato.

CALZADO

Sexo	SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	62.3%	36.9%	0.2%	0.6%
FEMENINO	71.4%	27.7%	0.5%	0.4%

ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

Sexo	SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	59.6%	37.5%	1.2%	1.7%
FEMENINO	64.3%	34.4%	0.4%	0.9%

PERFUMES

Sexo	SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	57.4%	41.9%	0.0%	0.7%
FEMENINO	52.7%	46.6%	0.0%	0.7%

Gabinete de Comunicación Estratégica

A continuación le mencionaré algunos tipos de productos que pueden adquirirse a través de la venta por catálogos. Le pido me diga, para cada uno de ellos, si los compraría o no los compraría a través de este formato.

MAQUILLAJE

		SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	27.6%	69.9%	1.7%	0.8%
	FEMENINO	58.0%	41.4%	0.2%	0.4%

ROPA DE VESTIR

		SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	41.4%	57.5%	0.0%	1.1%
	FEMENINO	38.1%	60.6%	0.4%	0.9%

ARTÍCULOS DE HIGIENE PERSONAL

		SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	37.3%	61.2%	0.0%	1.5%
	FEMENINO	41.0%	58.0%	0.4%	0.6%

Gabinete de Comunicación Estratégica

A continuación le mencionaré algunos tipos de productos que pueden adquirirse a través de la venta por catálogos. Le pido me diga, para cada uno de ellos, si los compraría o no los compraría a través de este formato.

ROPA INTERIOR

		SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	19.7%	79.1%	0.9%	0.3%
	FEMENINO	37.0%	62.3%	0.3%	0.4%

SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS

		SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	24.1%	73.4%	0.6%	1.9%
	FEMENINO	23.3%	76.3%	0.0%	0.4%

JOYAS

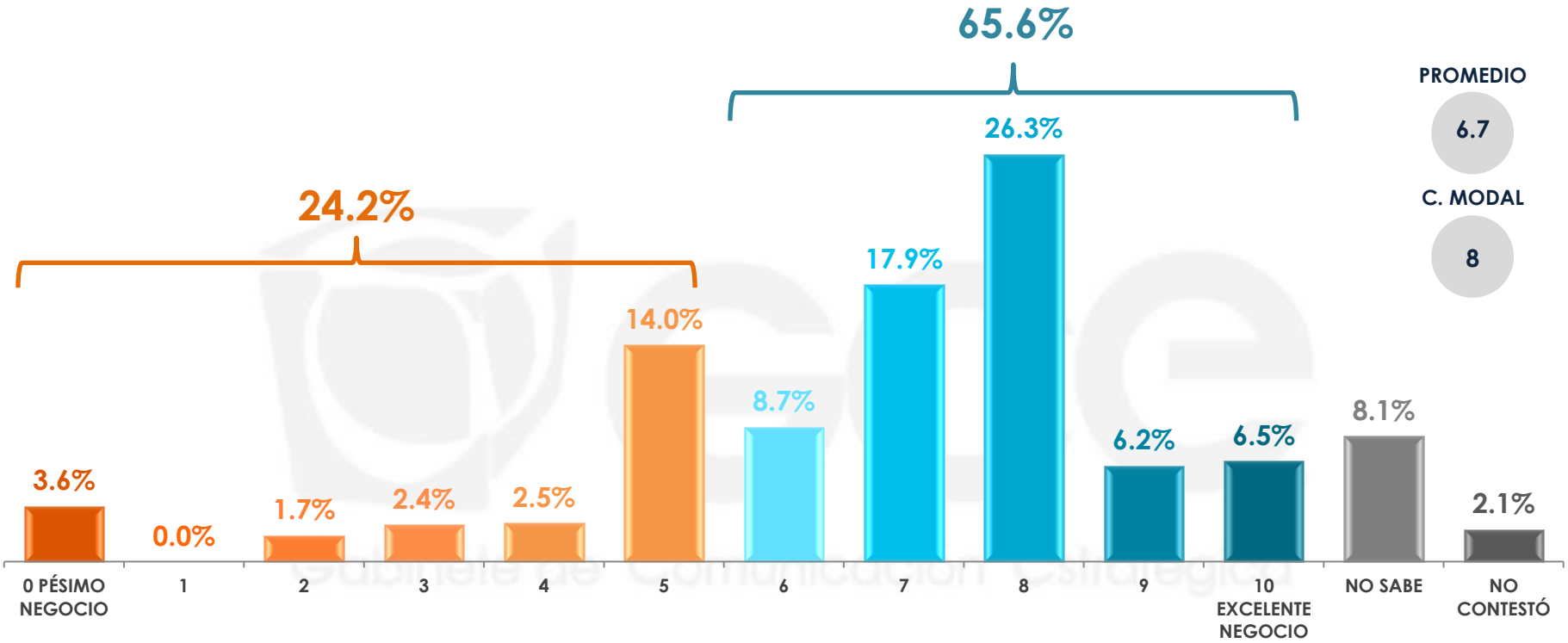
		SÍ LOS COMPRARÍA	NO LOS COMPRARÍA	NO SABE	NO CONTESTÓ
Sexo	MASCULINO	16.7%	82.1%	0.4%	0.8%
	FEMENINO	28.6%	69.8%	1.3%	0.3%

Gabinete de Comunicación Estratégica

3

VENTAS POR CATÁLOGO COMO FUENTE DE INGRESOS

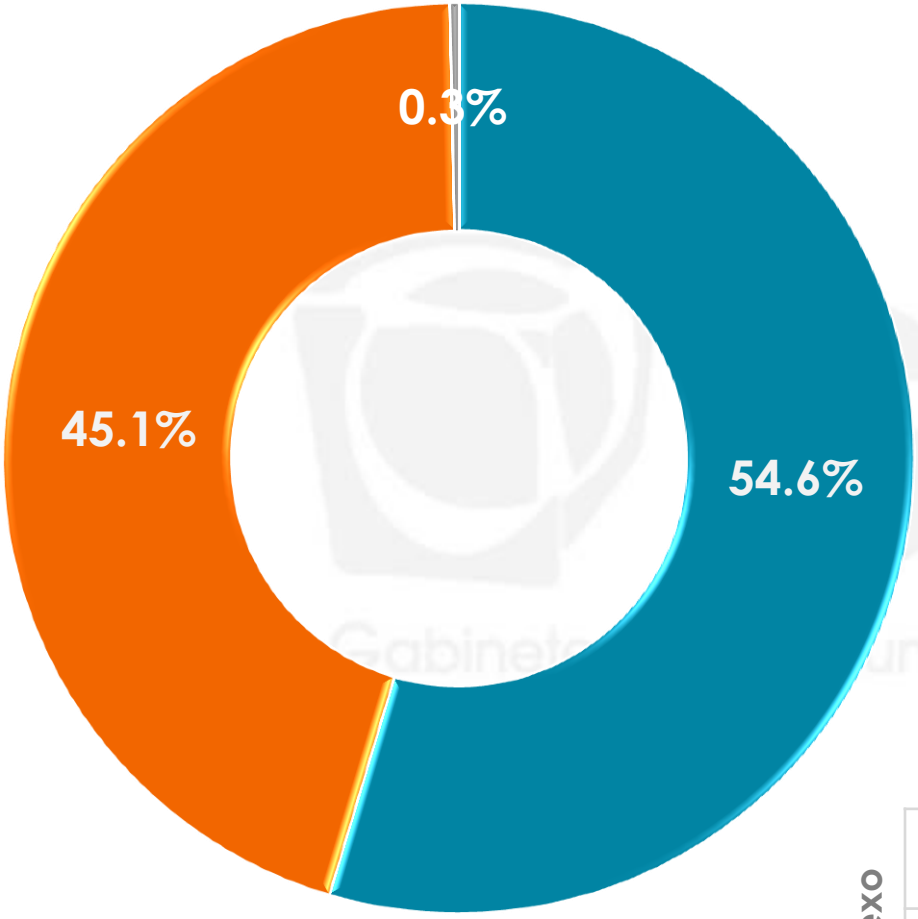
De manera personal, hablando del éxito de un negocio, en una escala del 0 al 10 donde 0 es un pésimo negocio y 10 un excelente negocio, ¿cómo calificaría tener un negocio de ventas por catálogo?



	0 PÉSIMO NEGOCIO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10 EXCELENTE NEGOCIO	NO SABE	NO CONTESTÓ	PROMEDIO	MODA
MASCULINO	3.3%	0.0%	1.5%	1.7%	2.3%	15.7%	9.2%	19.8%	26.9%	6.5%	3.9%	7.1%	2.1%	6.6	8
FEMENINO	4.0%	0.0%	1.9%	3.1%	2.7%	12.4%	8.1%	16.0%	25.8%	6.0%	8.8%	8.9%	2.3%	6.7	8

n= 600

En la actualidad, ¿usted conoce a algún familiar o conocido que se dedique a la venta de productos por catálogo?

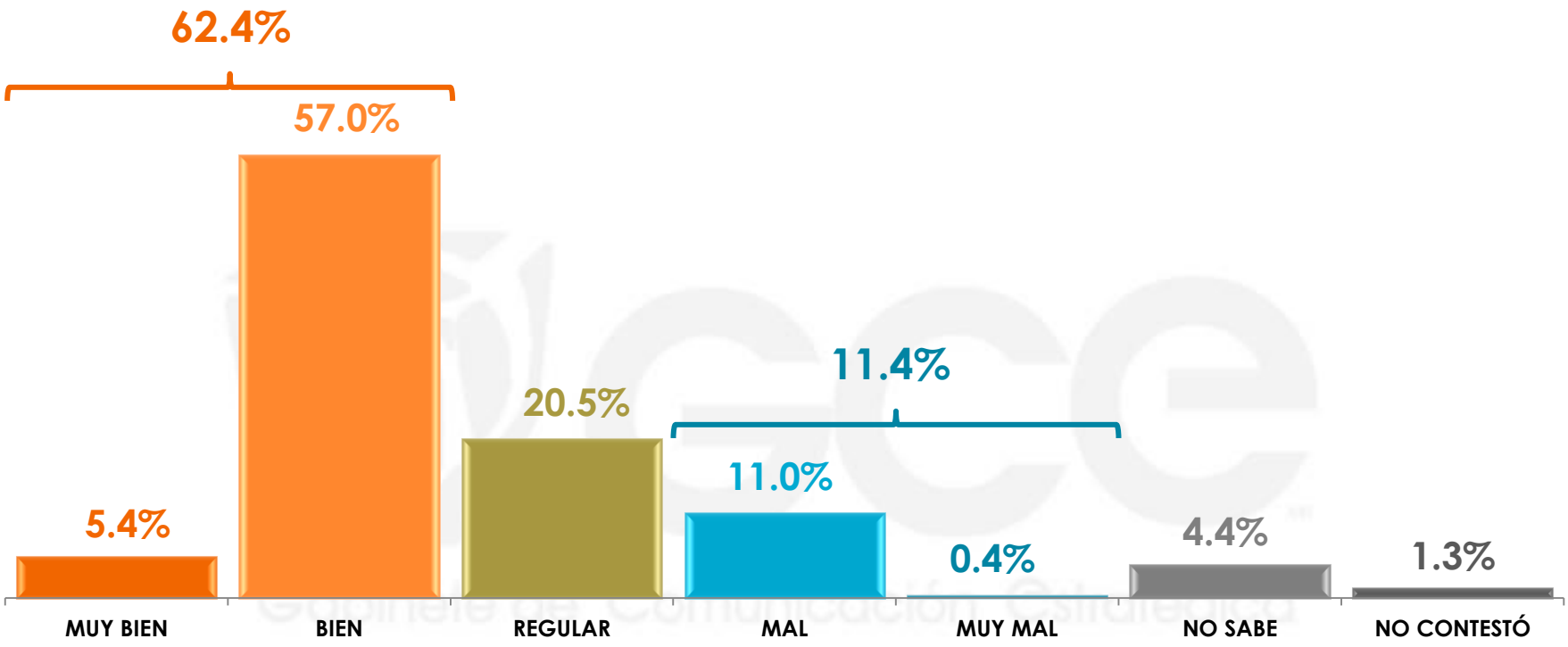


- SÍ
- NO
- NO SABE

Sexo	SÍ	NO	NO SABE
MASCULINO	43.1%	56.3%	0.6%
FEMENINO	65.3%	34.7%	0.0%

n= 600

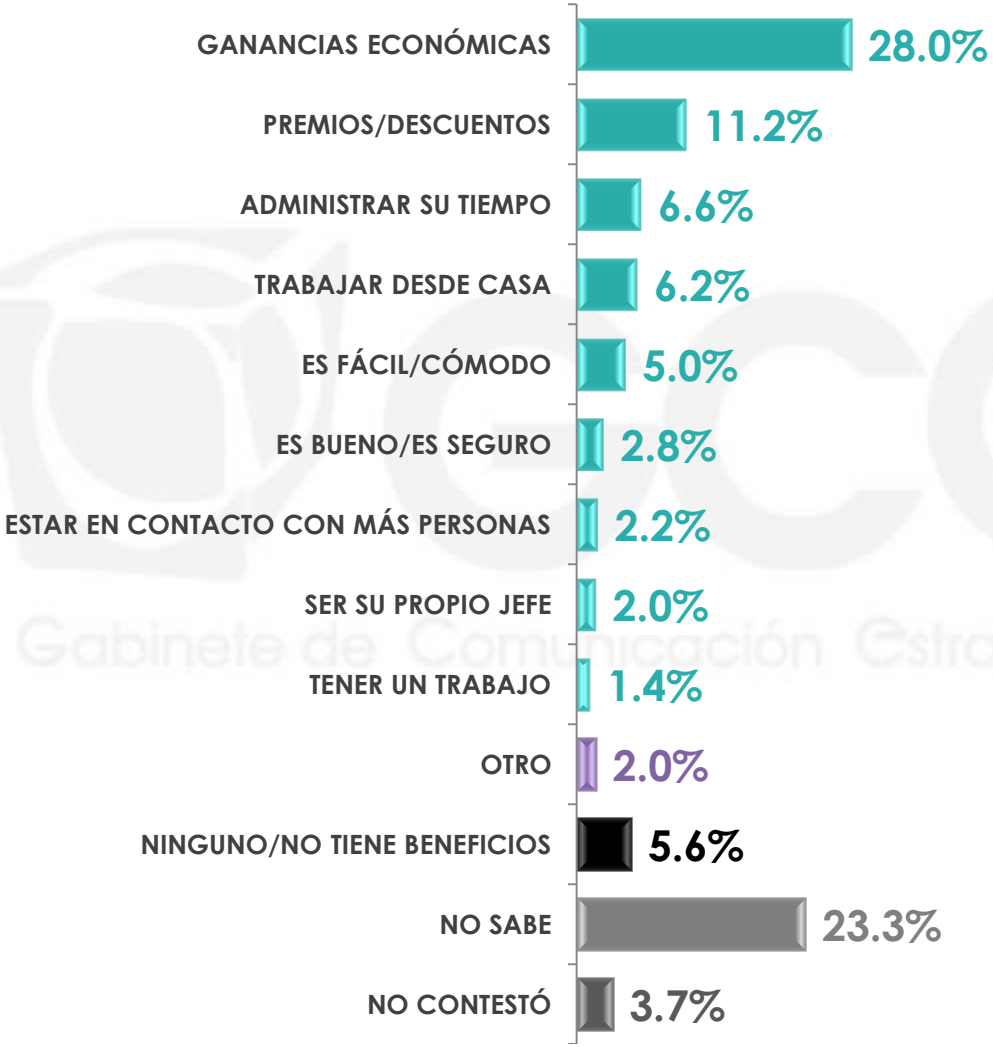
Y, ¿cómo considera que le va económicamente al conocido que se dedica a la venta por catálogo?*



Sexo	MUY BIEN	BIEN	REGULAR	MAL	MUY MAL	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	4.5%	56.1%	22.7%	11.6%	1.0%	4.1%	0.0%
FEMENINO	5.9%	57.6%	19.1%	10.7%	0.0%	4.6%	2.1%

*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 beneficios considera usted que tiene este tipo de negocio?



***Respuestas espontáneas**

n= 600

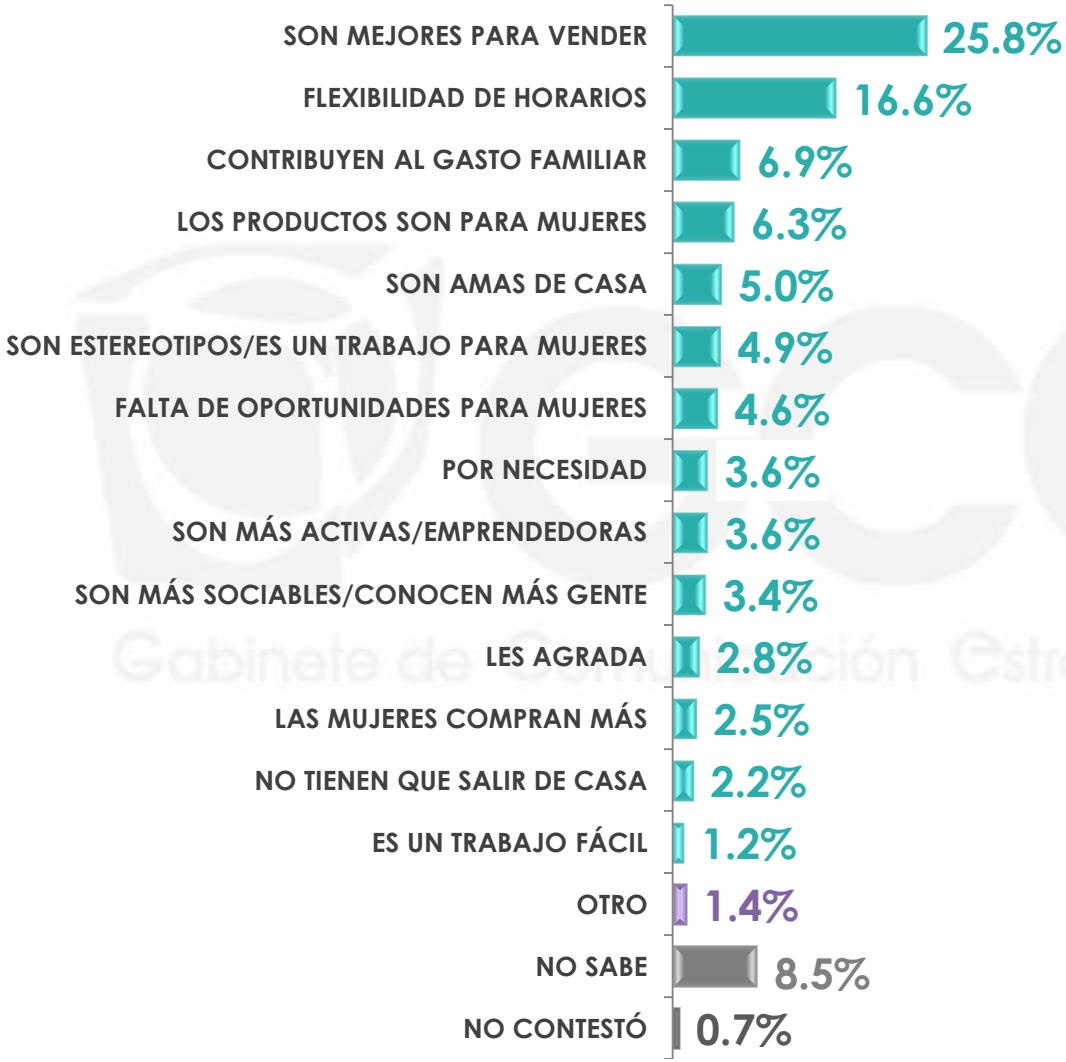
Por lo que sabe o ha escuchado, ¿qué beneficios considera usted que tiene este tipo de negocio?

***Respuestas espontáneas**

Sexo	GANANCIAS ECONÓMICAS	PREMIOS/ DESCUENTOS	ADMINISTRAR SU TIEMPO	TRABAJAR DESDE CASA	ES FÁCIL/ CÓMODO	ES BUENO/ ES SEGURO	ESTAR EN CONTACTO CON MÁS PERSONAS
MASCULINO	23.9%	11.0%	4.6%	6.7%	5.3%	2.0%	3.5%
FEMENINO	31.8%	11.4%	8.4%	5.8%	4.8%	3.5%	1.0%

Sexo	SER SU PROPIO JEFE	TENER UN TRABAJO	OTRO	NINGUNO/NO TIENE BENEFICIOS	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	2.4%	1.9%	2.2%	7.9%	26.7%	1.9%
FEMENINO	1.6%	0.9%	1.8%	3.4%	20.2%	5.4%

Según la Asociación Mexicana de Ventas Directas, existen aproximadamente 2 millones de personas dedicadas a la venta por catálogo, de las cuales el 75% son mujeres. ¿Por qué razón considera usted que existen muchas más mujeres que hombres en este tipo de negocio?



***Respuestas espontáneas**

n= 600

Según la Asociación Mexicana de Ventas Directas, existen aproximadamente 2 millones de personas dedicadas a la venta por catálogo, de las cuales el 75% son mujeres. ¿Por qué razón considera usted que existen muchas más mujeres que hombres en este tipo de negocio?

*Respuestas espontáneas

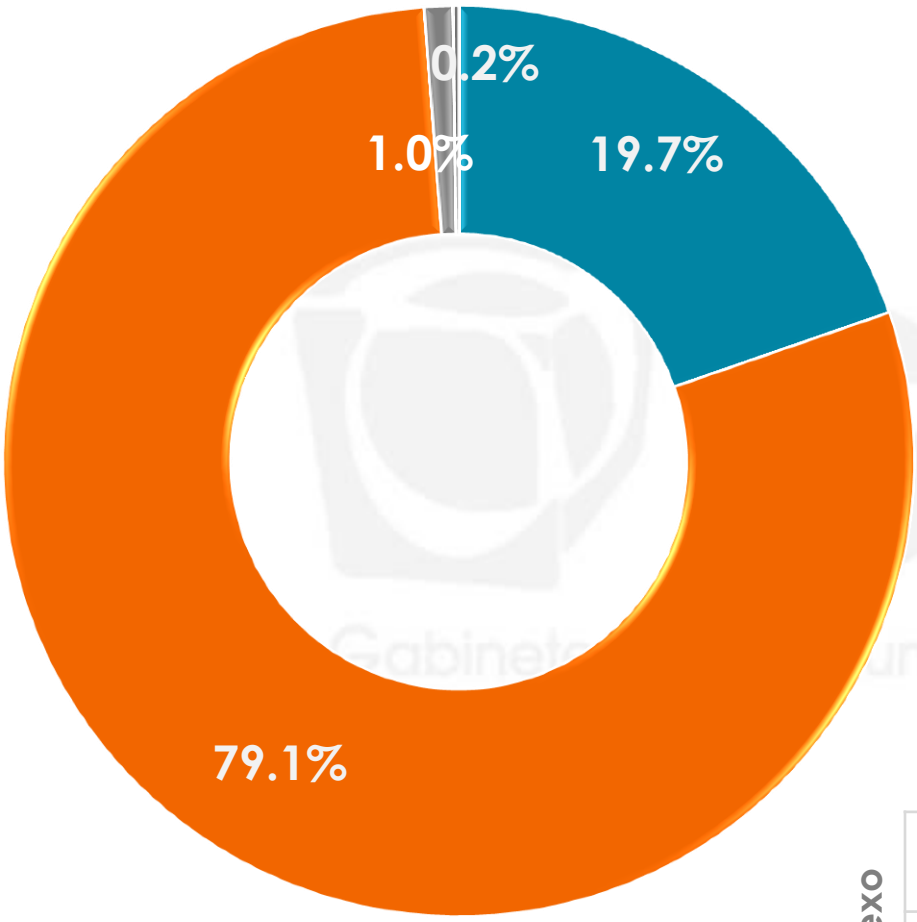
Sexo	SON MEJORES PARA VENDER	FLEXIBILIDAD DE HORARIOS	CONTRIBUYEN AL GASTO FAMILIAR	LOS PRODUCTOS SON PARA MUJERES	SON AMAS DE CASA	SON ESTEREOTIPOS/ES UN TRABAJO PARA MUJERES
MASCULINO	22.9%	16.6%	5.3%	7.9%	4.4%	7.0%
FEMENINO	28.9%	16.7%	8.3%	4.8%	5.6%	3.0%

Sexo	FALTA DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES	POR NECESIDAD	SON MÁS ACTIVAS/ EMPRENDEDORAS	SON MÁS SOCIABLES/ CONOCEN MÁS GENTE	LES AGRADA	LAS MUJERES COMPRAN MÁS
MASCULINO	4.8%	0.5%	3.4%	4.7%	2.6%	3.4%
FEMENINO	4.4%	6.4%	3.7%	2.2%	2.9%	1.6%

Sexo	NO TIENEN QUE SALIR DE CASA	ES UN TRABAJO FÁCIL	OTRA	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	2.0%	1.9%	1.3%	10.7%	0.6%
FEMENINO	2.4%	0.5%	1.4%	6.4%	0.8%

Gabinete de Comunicación Estratégica

¿Usted pensaría, en algún momento, realizar ventas por catálogo?

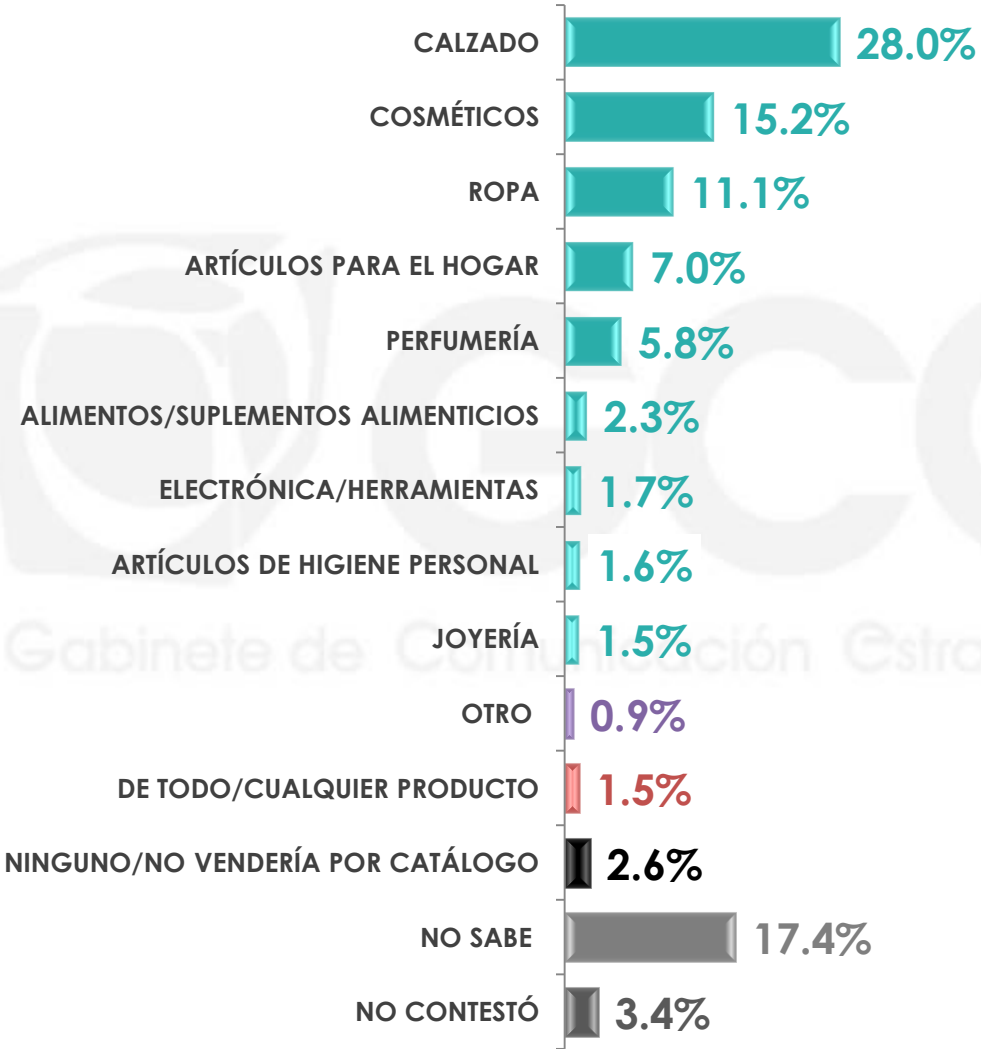


- SÍ
- NO
- NO SABE
- NO CONTESTÓ

Sexo	SÍ	NO	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	14.7%	84.4%	0.4%	0.5%
FEMENINO	24.3%	74.1%	1.6%	0.0%

n= 600

Imagine que usted decidiera empezar un negocio a través de ventas por catálogo, dígame, ¿qué producto considera que puede ser más rentable para que tenga éxito?



***Respuestas espontáneas**

n= 600

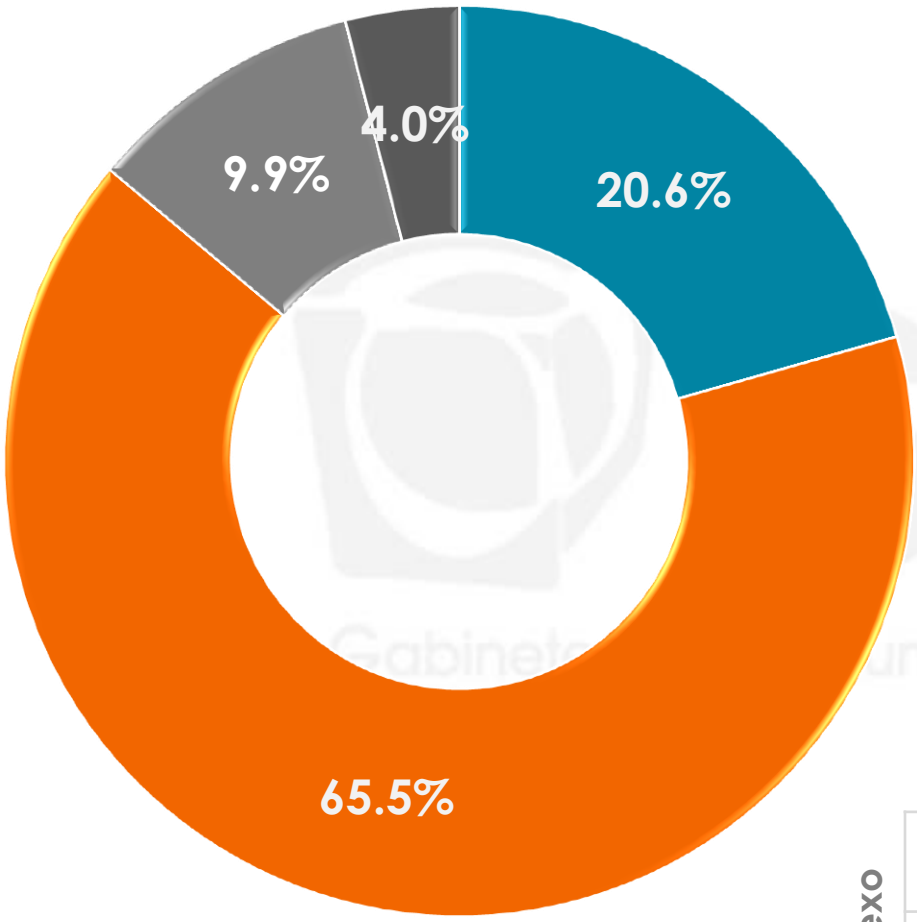
Imagine que usted decidiera empezar un negocio a través de ventas por catálogo, dígame, ¿qué producto considera que puede ser más rentable para que tenga éxito?

*Respuestas espontáneas

Sexo	CALZADO	COSMÉTICOS	ROPA	ARTÍCULOS PARA EL HOGAR	PERFUMERÍA	ALIMENTOS/ SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS	ELECTRÓNICA/ HERRAMIENTAS
MASCULINO	31.1%	6.7%	11.2%	6.2%	6.8%	2.1%	3.4%
FEMENINO	25.0%	23.0%	11.0%	7.7%	4.9%	2.5%	0.2%

Sexo	ARTÍCULOS DE HIGIENE PERSONAL	JOYERÍA	OTRO	DE TODO/ CUALQUIER PRODUCTO	NINGUNO/NO VENDERÍA POR CATÁLOGO	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	2.5%	2.8%	1.4%	1.4%	2.9%	17.7%	3.8%
FEMENINO	0.8%	0.3%	0.3%	1.6%	2.2%	17.1%	3.4%

¿Considera que el método de venta por catálogo puede ser suficiente o insuficiente para sostener los gastos económicos de una familia?



- SUFICIENTE
- INSUFICIENTE
- NO SABE
- NO CONTESTÓ

Sexo	SUFICIENTE	INSUFICIENTE	NO SABE	NO CONTESTÓ
MASCULINO	19.3%	67.3%	9.5%	3.9%
FEMENINO	21.7%	63.8%	10.2%	4.3%

n= 600

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 los 32 entidades del país para mantener tanto proporcionalidad como dispersión óptimas. Con un nivel de confianza de 95%, el error teórico es de ±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 alocación proporcional al tamaño.

Gabinete de Comunicación Estratégica