

¿Cómo han evolucionado las ventas? Un repaso desde la Prehistoria hasta Crowd1

El mundo cambia a una velocidad de vértigo en todos los campos, y el sector de las ventas no ha sido menos. En la prehistoria, la forma habitual de hacer negocios era a través del trueque o intercambios de cosa que ellos habrían producido

Pero, ¿cuándo se empezó a trabajar a tiempo completo en las ventas para las empresas? Se cree que cuando Thomas Edison fundó la primera compañía de seguros de Estados Unidos. Los empleados debían por un lado captar nuevos clientes y por otro cobrar las mensualidades, por lo que se complicaba la idea de hacer crecer el negocio. ¿Cómo se podría resolver este problema? Pues creando dos tipos de empleados: por un lado los que trabajaban a tiempo completo en la captación de nuevos clientes potenciales y por otro, los que se dedicaban al cobro de los clientes actuales.

Esto es solo un ejemplo de la importancia de contar con personas dentro de las organizaciones que dediquen su tiempo a las ventas. Y así es como se explica el funcionamiento de Crowd1, donde sus afiliados pasan todo el tiempo que están activos en las ventas.

Si algo ha marcado el mundo de las ventas en los últimos años, es la rápida es la rápida transformación digital que se ha producido, lo que permite a las empresas realizar ventas internacionales.

Si hay una empresa que ha apostado fuertemente por este cambio en el mundo de las ventas, ha sido sin duda la compañía Crowd1, una red de ventas de rápido crecimiento que, desde que se fundó oficialmente en 2019, ha atraído a más de 32 millones de miembros que hacen carrera en ventas recomendando productos digitales a su red actual.

Los afiliados de Crowd1 pueden participar en los beneficios a través de un programa de bonificaciones basado en la cantidad de ventas que el miembro en cuestión realice.

En definitiva se puede decir que Crowd1 es una empresa que ha creado una oportunidad para que personas de todo el mundo se involucren, eduquen y vendan productos y servicios en línea para generar ingresos.

Datos de contacto:

Crowd1
+254703790790

Categorías: [Internacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>