

UN NUEVO ESTILO EN LAS COMUNICACIONES

ACN, la mayor empresa del mundo de venta directa en el sector de las telecomunicaciones, ofrece servicios altamente competitivos a usuarios particulares y pequeñas empresas en Europa, Norteamérica y la región de Asia-Pacífico. La creciente cartera de productos de ACN incluye el servicio de telefonía digital con videoteléfono, alojado en la moderna red propiedad de ACN, así como servicios de telefonía fija, Internet y telefonía móvil.

ACN utiliza el modelo de negocio de venta directa, para proporcionar calidad y libertad de elección a sus clientes a la vez que ofrece a los representantes independientes la oportunidad de establecer sus propios negocios. Los representantes independientes de ACN no emplean los métodos tradicionales de marketing, sino que acuden a las personas que conocen (marketing relacional) para informarles de las atractivas alternativas existentes en servicios que ya están utilizando. Puesto que no se utilizan métodos de marketing tradicionales, se evitan determinados gastos, con lo que ACN y sus representantes pueden ofrecer mejores tarifas a los clientes.

La empresa

Fundada
Enero de 1993

Entró en el mercado europeo
Febrero de 1999

Empleados
Más de 1000 en todo el mundo



VISIÓN DE ACN

Ser vendedor directo a escala mundial de servicios de telecomunicaciones por valor de miles de millones de euros.

MISIÓN DE ACN

Proporcionar a nuestros representantes independientes una oportunidad inigualable a escala mundial en el sector de la venta directa mediante la oferta de servicios esenciales en el sector de las comunicaciones y de los servicios del futuro, así como ofrecer a los clientes mayor variedad y mayor calidad.

VISIÓN. AMBICIÓN. OPORTUNIDAD. INTEGRIDAD.

Estos son los lemas de ACN y la base sobre la que los fundadores han construido la empresa desde el momento en que la concibieron.

Los clientes de ACN reciben asistencia completa, al igual que los negocios de los representantes. Una plantilla mundial de más de mil empleados proporciona apoyo administrativo y contable a los representantes (marketing, activación de servicio, facturación, entre otros). Los representantes trabajan por cuenta propia, pero no en solitario.

A través de distintos instrumentos de marketing, los líderes de ACN mantienen comunicación constante con la base de representantes.

- Eventos de formación locales, regionales e internacionales
- Kit de formación de ACN: un kit de inicio para los nuevos representantes
- Reconocimiento mensual y trimestral, incluyendo publicaciones en revistas e Internet
- Conferencias telefónicas semanales dirigidas por líderes de ACN
- MiACN para representantes: un portal seguro y solo para representantes
- Amplia formación en línea mediante vídeos

Países en los que funciona

Alemania

Australia

Austria

Bélgica

Canadá

Dinamarca

España

Estados Unidos

Finlandia

Francia

Irlanda

Italia

Nueva Zelanda

Noruega

Países Bajos

Polonia

Portugal

Reino Unido

Suecia

Suiza



CENTROS DE OPERACIONES DE ACN

Sede central y Servicio de Atención al Cliente para EE.UU.

Concord, Carolina del Norte

Servicio de Atención al Cliente para Canadá

Montreal, Canadá

Sede europea

Amsterdam, Países Bajos

Oficina en Polonia

Wrocław, Polonia

Sede de Asia-Pacífico

Sydney, Australia

Oficina y Servicio de Atención al Cliente para países escandinavos

Åmål, Suecia

LA DIFERENCIA DE ACN

ACN ahorra millones gracias a que no utiliza métodos tradicionales de marketing. Ello le permite ofrecer mejores tarifas a los clientes y recompensar el esfuerzo de los representantes al adquirir dichos clientes.



Servicios		
Norteamérica	Europa*	Asia-Pacífico
Telefonía digital con videoteléfono	Telefonía digital con videoteléfono	Telefonía fija
Telefonía móvil	Telefonía fija **	Telefonía móvil
Llamadas locales y de larga distancia	Telefonía móvil	Internet
Internet	Internet	
Televisión por satélite	* La oferta de servicios varía según el país	
Seguridad doméstica	** Preasignación de operador y alquiler de línea	



FUNDADORES

Robert Stevanovski

Presidente administrativo y cofundador

Tony Cupisz

Vicepresidente y cofundador

Greg Provenzano

Presidente y cofundador

Mike Cupisz

Vicepresidente y cofundador

Expansión del sector de la venta directa

Está previsto que el crecimiento en los próximos 10 años sea superior al obtenido en los 50 años anteriores

Cada semana se suman a la venta directa 475 000 nuevos distribuidores en todo el mundo

Más de 8 millones de personas por toda Europa y más de 58 millones en todo el mundo han descubierto que la venta directa es una alternativa viable a las carreras profesionales tradicionales

Ventas anuales superiores a los 12 000 millones de euros en Europa

Más de 100 000 millones de dólares en todo el mundo



ACN se enorgullece de pertenecer a varias asociaciones nacionales de venta directa de Europa y Norteamérica, así como a la Federación Europea de Asociaciones de Venta Directa. Las asociaciones de venta directa son asociaciones profesionales de las marcas líderes en la fabricación y distribución de bienes y servicios que se venden directamente a los consumidores. ACN apoya de forma activa la labor de las asociaciones de empresas de venta directa para promocionar este sector y para conseguir que la venta directa sea reconocida universalmente y respetada como uno de los mejores métodos de comercialización a los consumidores.

www.myacn.eu

www.acnintegrity.eu