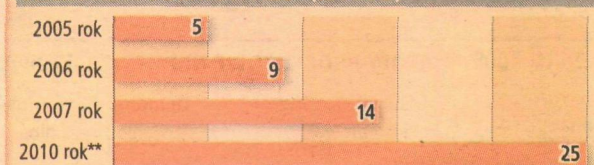


## SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA

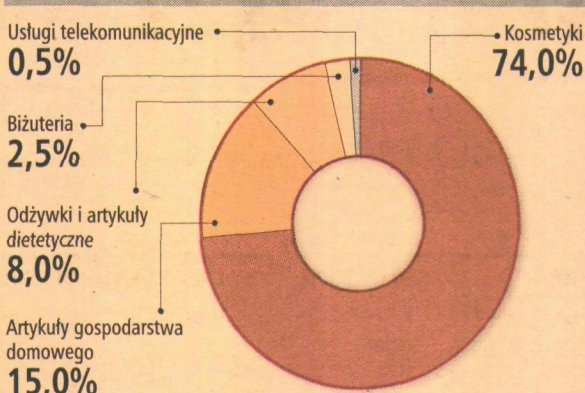
## WARTOŚĆ RYNKU (W MLD ZŁ)



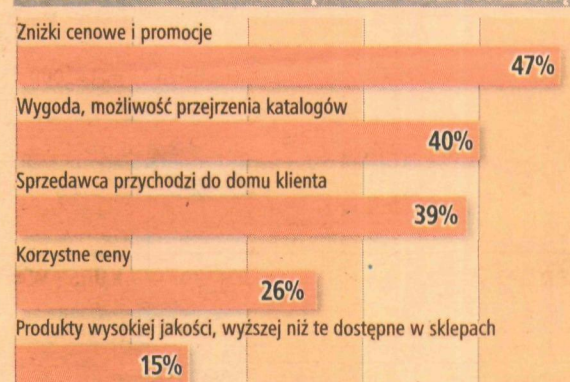
## SPRZEDAŻ PRODUKTÓW AGD\* (W PROC.)



## PRODUKTY W SEKTORZE SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ



## DLACZEGO POLACY WYBIERAJĄ SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA



700 tys.

osób związanych jest zawodowo ze sprzedażą bezpośrednią

4,5 proc.

w ogóle pracujących w Polsce stanowi liczba sprzedawców zarejestrowanych w sektorze sprzedaży bezpośredniej

140 tys.

dla tylu osób przychody z pracy w sektorze stanowią podstawowe lub jedyne źródło dochodów

145 proc.

wzrosła sprzedaż w sektorze sprzedaży bezpośredniej na przestrzeni 10 lat

9 proc.

osób regularnie korzysta z tej formy sprzedaży

Źródło: Raport Postawy Polaków wobec sprzedaży bezpośredniej

\*Sprzedaż o wartości kilku tysięcy złotych

\*\*prognoza

## SAMOZATRUDNIENIE | Przedstawiciele firm

## Sprzedaż bezpośrednia: najlepsi konsultanci zarabiają powyżej 10 tys. zł miesięcznie

**Praca w sprzedaży bezpośredniej nie wymaga doświadczenia. Przyda się natomiast zyłka handlowca oraz samodyscyplina, bez której trudno osiągnąć sukces.**

**PATRYCJA OTTO**  
patrycja.otto@infoprl

Jak wynika z badań firmy badawczej GfK Custom Research, przeprowadzonych na zlecenie Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej, aż 3/5 Polaków nigdy nie korzystało z tego kanału dystrybucji. Regularnie z tej formy sprzedaży korzysta natomiast 9 proc. osób. To tylko dowodzi ogromnego wciąż potencjału rozwojowego tego sektora.

Podobnie jak poziom rozwoju rynku sprzedaży bezpośredniej w Polsce w porównaniu do innych krajami. Polski rynek stanowi niecałe 3 proc. rynku europejskiego i jest około dziesięciokrotnie mniejszy w porównaniu z rynkiem niemieckim.

## Kwalifikacje nie są potrzebne

Praca w kanale sprzedaży bezpośredniej to przede wszystkim idealny sposób na uzyskanie dodatkowych dochodów. To nie znaczy, że nie można i nie oplat się praca na tzw. cały etat.

Coraz więcej jest takich osób. Obecnie stanowią one 15-20-proc. grupę wśród wszystkich osób zatrudnionych w tym sektorze – zauważa Mirosław Luboń, dyrektor generalny Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej.

Nadal jednak są to niezależni przedsiębiorcy, pracujący na własny rachunek, których z dystrybutorem towarów łączy umowa o współpracy.

W pełnym wymiarze czasu pracy są zatrudnione zazwyczaj te osoby, które budują lub już zbudowały własną sieć sprzeda-

ży w ramach firmy, z którą współpracują. To wymaga poświęcenia oraz czasu – zauważa Mirosław Luboń.

Takie możliwości stwarzają m.in. firmy: Avon, Oriflame, Herbalife czy Amway.

Średnio natomiast sprzedawcy bezpośredniej konsultanci poświęcają 11 godzin w tygodniu. – Posiadamy zarówno pełnoetatowców, wykonujących spotkania z klientami, z których każde trwa od 1 do 3 godzin codziennie, jak i osoby, które pracują u nas dodatkowo. Jednak nawet dla tych, którzy pracują w niepełnym wymiarze zaangażowania, dochody stanowią często drugą pensję.

Duża liczba handlowców traktuje pracę u nas jako sposób na zarobienie na superwakacje lub spłatę wyższych w tym roku kredytów hipotecyjnych – wyjaśnia Maciej Waszczyk, wiceprezes zarządu DLF, sieci dystrybucyjnej działającej w sektorze AGD.

Sprzedawcą działającym w kanale sprzedaży bezpośredniej może zostać każdy. Firmy nie wymagają bowiem żadnych kwalifikacji, a osobom, które wcześniej nie miały nic wspólnego z tym zawodem, proponują szkolenia.

Wystarczy wyrazić zainteresowanie naszymi produktami i chęć współpracy z naszą firmą. Następnie przejść bezpłatne, kilkudniowe szkolenie, zakończone egzaminem i praktycznym treningiem u klientów. Przed pierwszą wizytą u klientów należy podpisać umowę o współpracy, na podstawie której przedstawiciel otrzymuje od nas prawo do reprezentowania nas przed klientami oraz niezbędne wyposażenie – wymienia Maciej Waszczyk.

Doświadczenie nie jest więc potrzebne, ale zyłka handlowca jest niezbędna.

– Ważne jest też, aby łatwo nawiązywać kontakty z ludźmi. Nowe znajomości oznaczają bowiem nowych klientów – zauważa Mirosław Luboń.

Jest to też praca dla osób, które lubią i potrafią pracować samodzielnie. Samodyscyplina gwarantuje bowiem sukces.

– Jest to w sumie łatwa praca, ale wymaga entuzjazmu, a także chęci do uczenia się od najlepszych trenerów i doświadczonych menedżerów oraz ochoty do pogłębiania swoich umiejętności. Ponad 50 proc. sukcesu w sprzedaży to entuzjazm. Ponieważ handlowcy zajmują się przeważnie jednym produktem, dlatego początkującym ułatwia to przyswojenie niezbędnej wiedzy merytorycznej – mówi Maciej Waszczyk.

## Analiza firmy

Zanim nawiążyliśmy współpracę z jedną z firm działających na rynku sprzedaży bezpośredniej, a jest ich już kilkadziesiąt, warto zasięgnąć o niej opinii. O tym, jak długo działa, czy rozlicza się z konsultantami na czas. Wówczas zmniejsza się ryzyko trafienia na nieuczciwego dystrybutora, który zniknie po kilku miesiącach od momentu podpisania z nim umowy, do tego naciągając nas na wydatki. Trzeba też pamiętać, że dobra firma nie pobiera opłaty wstępnej. Co najwyżej może zażądać opłaty za materiały reklamowe niezbędne do sprzedaży, w przypadku kosmetyków czy odżywek będą to na przykład próbki.

– Zazwyczaj jednak konsultanci mają możliwość wyboru, za jaką cenę chcą kupić pakiet startowy. Rozpiętość może być od 100 do 600 zł. Poza tym dobra firma zobowiązuje się do jego odkupienia za 90 proc. jego wartości, w przypadku rezygnacji przez konsultanta z pracy. Ma taki obowiązek także wówczas, gdy materiały są w części zużyte – informuje Mirosław Luboń.

Dobrą firmę można poznać także po tym, że odkupuje od swoich konsultantów niesprzedany i nieużyty przez niego towar. Za niego płaci także 90 proc. jego wartości.

Warto też wiedzieć, że coraz większą konkurencją dla sprze-

daży bezpośredniej jest internet. A dokładnie konsultanci, mający wysokie opusty u dystrybutorów, którzy na aukcjach oferują produkty po dużo niższych cenach niż ich konkurenci sprzedający je w tradycyjny sposób.

Rozwiązanie problemu ma przynieść nowelizowana obecnie ustawa o kontroli skarbowej, która nakłada obowiązek płacenia podatków na takie osoby.

– Niestety, nie wyeliminuje ona całkowicie tego procederu, a co najwyżej ograniczy – zauważa Mirosław Luboń.

Jeśli chodzi o wynagrodzenie, to jest nim prowizja od sprzedaży lub opust, jaki otrzymują sprzedawcy przy zakupie produktów od firm dystrybucyjnych. Dochody zależą zatem od wielkości ich obrotów.

– Największą grupę, blisko 50 proc., stanowią osoby, których obroty w skali miesiąca wynoszą 1-1,5 tys. zł. Na drugim

miejszu są konsultanci z obrotami w wysokości 2-3 tys. zł. Najmniejszą grupę, zaledwie kilku procentową stanowią ci, których miesięczne obroty sięgają kilkudziesięciu tysięcy złotych – wymienia Mirosław Luboń.

## Ile można zarobić

Ile zostaje konsultantowi na rękę. Wszystko zależy od tego, na jakie warunki umówił się z dystrybutorem. Najczęściej może liczyć na 15-proc. prowizję od sprzedanego towaru. Otrzymuje też opust na kupowane na własne potrzeby produkty, który może sięgać nawet 40 proc. Do tego osoby, które stworzyły własną sieć sprzedaży, otrzymują procent od obrotów we własnej sieci, pieniądze za rekrutowanie i szkolenia pracowników.

– Najlepsi zarabiają regularnie powyżej 10 tys. zł miesięcznie. Natomiast handlowiec wykonujący tylko dziesięć spotkań

miesięcznie, czyli pracujący na 1/8 etatu, zarabia 1 tys. zł i więcej, w zależności od własnej skuteczności – zauważa Maciej Waszczyk.

Dodaje, że wysokie zarobki jako norma są możliwe tylko w sektorze sprzedaży bezpośredniej AGD grupy premium. W sprzedaży kosmetyków i innych tanich produktów średnie zarobki są dużo niższe.

Konsultanci, którzy pracują systematycznie, mogą liczyć na dodatkowe bonusy, wśród których jest samochód służbowy czy telefon komórkowy.

– Organizujemy także wyjazdowe spotkania motywacyjne dla naszych handlowców i ich rodzin oraz szkolenia. Oferujemy również dostęp do telemarketingu – wylicza Maciej Waszczyk.

Więcej: [www.gazetaprawna.pl/samozatrudnienie](http://www.gazetaprawna.pl/samozatrudnienie)

## CZYNNIKI ROZWOJU SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ

- bogatsza oferta sektora sprzedaży bezpośredniej,
- ekspansja na terenach słabo zurbanizowanych,
- spowolnienie gospodarcze, które skłania do przemyślnych zakupów,
- rosnąca popularność pozasklepowych form sprzedaży, wspomaganymi nowoczesnymi metodami sprzedaży, w tym internetem.

Źródło: PSSB, CASE-Doradcy, raport Sektor sprzedaży bezpośredniej w Polsce