



Direct Selling Sweden

## Vad är direkthandel?



Direct Selling Sweden är branschorganisationen för svenska direkthandelsföretag och bevakar branschens intressen. Inom organisationen finns en rad företag där arbetet organiseras på olika vis, dock har som alla har det gemensamt att de bedriver någon form av det vi kallar "direkthandel". Hur definierar vi direkthandel, vad skiljer försäljningsformen från konventionella arbetssätt och vilka möjligheter och risker finns? Vi reder ut begreppen.

### Personliga möten

Direkthandel är försäljning av produkter och tjänster direkt från producent till konsument som initieras vid personliga möten utanför traditionella försäljningsställen. Konsumenten möter säljaren i sitt eller någon annans hem, på arbetsplatsen eller någon annanstans där konsumenten inte bara uppehåller sig tillfälligt. Det centrala är det personliga mötet

och att säljsamtalet äger rum utanför den vanliga butiksmiljön på konsumentens villkor. Direkthandel regleras delvis av [Distansavtalslagen](#).

Det finns en rad olika sätt att bedriva direkthandel. De vanligaste är direktkontakt mellan två personer, vid personliga möten mellan säljare och konsument eller mellan säljare och flera konsumenter vid samma tillfälle, sk homeparty.

Direkthandel har alla förutsättningar att vara positivt för konsumenten. Den personliga demonstrationen görs av en säljare som kan sin produkt, som brinner för den och som ger konsumenten sin odelade uppmärksamhet. Det är bekvämt att handla i sitt eget hem och man får möjlighet att känna, smaka och lukta på produkten och testa den i lugn och ro i den miljö där den ska användas.

## Dörrknackning

Att "knacka dörr" är den äldsta formen av kontakttagande inom direkthandel och har historiskt kallats för hemförsäljning eller hembesökshandel. Vanliga produkter vid denna typ av direkthandel idag är t ex försäljning av hemlarm, TV-abonnemang, hushållsmaskiner samt böcker och uppslagsverk.

## Homeparty

Direkthandel till grupper av människor, ofta vänner och bekanta, under socialt trivsamma former förknippas ofta med försäljning av hushållsartiklar och heminredningsprodukter. Men många andra produkter säljs numera också via hempartyn (homeparty), som t ex kosmetik och hälsokost. Denna form av direkthandel för in en social dimension i säljprocessen, både för konsument och säljare.

## Telefonförsäljning

I Sverige finns det en tradition att betrakta telefonförsäljning som en form av direkthandel. Telefonförsäljningsföretag kan också vara medlemmar i SWEDMA (Swedish Direct Marketing Association) lika väl som i Direct Selling Sweden.

Förutom delagarsom gäller för direkthandel i allmänhet omfattas telefonförsäljning också av avsnitten om distansavtal i lagen om distansavtal och avtal utanför affärslokaler. För de telefonförsäljningsföretag som är anslutna till Direct Selling Sweden gäller naturligtvis också föreningens [etiska regler](#).

## Oseriösa aktörer

Det händer att oseriösa aktörer missbrukar det förtroende som konsumenten visar genom att öppna sitt hem. Utnyttjande av kundens svagheter (hög ålder,

språksvårigheter etc), komma med osanna löften och bristfällig information om t.ex. konsumentens rätt att ångra köpet förekommer tyvärr. Både lagstiftning och Direct Selling Swedens etiska regler är tydliga på dessa punkter. Direct Selling Sweden har vid flera tillfällen vägrat företag medlemskap pga etiska brister när det gäller hemförsäljningsverksamhet.

## Vad är Direct Selling Sweden?

Direct Selling Sweden är branschorganisationen för företag som arbetar med direkthandel, dvs försäljning som initieras vid personliga möten utanför traditionella försäljningsställen. Föreningen har ett 25-tal medlemsföretag som tillsammans omsätter drygt 2 miljarder kronor i Sverige.

Företagen arbetar med många olika typer av produkter, som t ex hälsokost, kosmetik, hushållsartiklar, böcker, rengöringsprodukter och telefoni. Föreningens huvuduppgifter är att bevaka medlemmarnas intressen och skydda konsumenten, att verka för god affärssed och att utveckla branschen. Direct Selling Sweden är remissorgan vid lagstiftning som påverkar direkthandeln. Man bedriver också upplysningsverksamhet gentemot Konsumentverket och andra myndigheter, samt informerar branschen om kommande lagstiftning. Direct Selling Sweden är medlem i SELDIA, the European Direct Selling Association, och i WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations). Genom sitt medlemskap i SELDIA har Direct Selling Sweden möjlighet att påverka lagstiftningsarbetet på EU-nivå.



**Telefon:** 040-29 43 70

**E-post:** [info@directsellingsweden.se](mailto:info@directsellingsweden.se)

**Facebook:** [facebook.com/directsellingsweden](https://facebook.com/directsellingsweden)

**Instagram:** [instagram.com/directsellingsweden](https://instagram.com/directsellingsweden)

**Adress:**

Direct Selling Sweden  
Kärleksgatan 2 A  
211 45 Malmö

————— [www.directsellingsweden.se](http://www.directsellingsweden.se) —————