



Direct Selling Sweden

## Vem arbetar med direkthandel och varför?



Direkthandeln sysselsätter mer än 100 000 svenskar. Direkthandel omfattar många olika former av aktiviteter. Gemensamt för dem alla är att de alltid äger rum vid personliga möten utanför traditionella försäljningsställen. Säljaren kontaktar konsumenten på flera olika sätt, t ex genom dörrknackning, telefon eller via sociala medier. Produkterna demonstreras och säljs med en enda eller flera presumtiva köpare närvarande. I det sistnämnda fallet brukar man tala om så kallade hempartyn (homepartyn).

Direkthandelsföretag kan också vara organiserade på flera olika sätt. Vissa har anställda säljare medan andra knyter säljare till sig som i sin tur arbetar som oberoende näringsidkare. En oberoende direktsäljare kan i stor utsträckning forma sitt arbete efter egen målsättning och vilja. Detta innebär att olika direktsäljares vardag kan se mycket olika ut. Allt detta sammantaget är för många direktsäljare en

avgörande trivselfaktor, något som även bekräftas i flera undersökningar.

Här berättar vi om direktsäljarens trivsel och arbetstillfredsställelse och ger några exempel på hur olika direktsäljare arbetar och lever.

### **Bengt - anställd direktsäljare**

Bengt är 52 år gammal och har arbetat med försäljning i olika former under större delen av sitt vuxna liv. Sedan drygt sex år tillbaka är han anställd säljare hos ett företag som säljer hushållsmaskiner genom dörrknackning. Han avlönas helt och hållet via provision per såld vara. Företaget ger också sina anställda utbildningar i samband med resor för säljare som nått vissa försäljningsmål.

Bengt trivs mycket bra med sitt arbete. Han tycker om att vara på resande fot och att möta många människor. Provisionslönen innebär visserligen en viss otrygghet men också mycket frihet. Om han säljer två eller tre produkter på förmiddagen kan han ta ledigt resten dagen, men om arbetet går sämre kan arbetsdagen vara ända till klockan nio på kvällen. Totalt sett har han dock haft goda inkomster under åren som direktsäljare.

För Bengt är det väldigt viktigt att arbeta seriöst. Han är så pass rutinerad att han har lärt sig att tänka långsiktigt och att inte bli stressad av en dålig dag. Det ingår i jobbet att visa hänsyn och att aldrig glömma att kundens förtroende är en förutsättning för att hans arbete ska lyckas. Därför ska aldrig kundernas förtroende missbrukas. Målinriktning, positivt tänkande, lyhördhet och ett genuint intresse för människor är de egenskaper han värderar högst hos en bra direktsäljare.

## **Vivianne – oberoende direktsäljare**

Vivianne är 32 år gammal och säljer hushålls- och hygienprodukter via direkthandel. Hon började för att tjäna lite extra under en period då hon var föräldraledig. Nu har det gått fyra år och numera arbetar hon lite mer än halvtid som direktsäljare. Vivianne planerar att successivt lägga mer tid på arbetet i takt med att barnen blir större. Det är just den flexibiliteten hon uppskattar mest med jobbet och möjligheten att själv bestämma hur mycket eller lite hon vill arbeta. Som oberoende direktsäljare är hon egen företagare. Direkthandelsföretaget hon jobbar med erbjuder henne ett färdigt affärskoncept med möjlighet att också tjäna pengar på att hjälpa andra att sälja företagets produkter. Vivianne bygger ett nätverk som består av säljare som hon själv har rekryterat och hjälpt att komma igång med egen försäljning.

Hennes inkomster kommer från två håll. Dels från egen försäljning, dels i form av provision på den försäljning som görs i det egna nätverket. Vivianne trivs med friheten av att vara en oberoende direktsäljare och med möjligheten att göra en karriär på egna villkor genom att leda och utvecklas tillsammans med andra. Hon är nöjd med inkomsterna och tycker om de sociala kontakterna i sälj- och rekryteringsarbetet.

## **Gudrun – direkthandel som hobby**

Gudrun är 43 år och arbetar heltid som sjuksköterska. På fritiden arrangerar hon ibland hempartyn (homepartyn) och säljer kosmetik via direkthandel till vänner och bekanta. För Gudrun är direktsäljandet i första hand en trevlig fritidssysselsättning. Det ger henne visserligen en välkommen extrainkomst på några tusenlappar om året men det är inte det viktigaste. Gudrun tycker om att träffa gamla och nya vänner under trevliga former och en eller ett par träffar i månaden är precis lagom. Hon tycker om det

lätsamma umgänget över produkterna och har också ett genuint eget intresse för kosmetik. Hon använder och uppskattar själv företagets produkter.

Gudrun vet att hon har möjlighet till större inkomster om hon skulle lägga mer tid på det. Men för närvarande har hon inga planer på att lämna sitt yrke som sjuksköterska. Hon föredrar att ha säljandet som en hobby.

Exemplen ovan är fiktiva men ger trots det en bild av den bredd som finns inom direktsäljarkåren i Sverige. Det är en bransch som ger människor stor frihet att bestämma sina egna arbetsvillkor, och den ene direktsäljarens vardag liknar sällan den andres.

## **Direktsäljare trivs på jobbet!**

Hur trivs direktsäljare med sitt arbete? En socioekonomisk undersökning 2018 utförd av IPSOS i elva europeiska länder, inkl. Sverige visar att 78 % av alla som arbetar med direkthandel är mycket nöjda eller nöjda med sin verksamhet. Dessa resultat bekräftar att direktsäljare trivs på jobbet vilket också tidigare socioekonomiska studier av branschen har vittnat om. Undersökningen visar också att 32 % tycker att arbetet med direkthandel har överträffat deras förväntningar och 61 % vill gärna rekommendera andra att pröva på möjligheten att jobba med direkthandel.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att avgörande för att engagera sig som säljare inom direkthandel handlar om att ha roligt, att utvecklas tillsammans med andra samt att tjäna en slant på vägen.

## **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) ————