



Direct Selling Sweden

Nätverk som organisationsform inom direkthandel!



Ett direkthandelsföretag kan organisera sina direktsäljare på flera olika sätt. Att organisera säljarna i nätverk blir en allt vanligare organisationsform inom direkthandel. Företag som har nätverksorganisationer ger ofta säljaren möjligheten att utveckla sin egen verksamhet där nätverket växer genom personlig värvning/rekrytering. Säljaren utbildar, tränar samt stöder nya säljare. I gengäld får hen en bonus på den nya säljares försäljning till slutkund utöver förtjänsten på det som hen säljer själv. Systemet eliminerar och sänker många kostnader som finns i konventionella säljorganisationer och ger deltagarna möjlighet att utveckla sin verksamhet under eget ansvar och frihet.

Företag som organiserar sina direktsäljare i nätverk kallas ofta i folkmun för MLM företag (Multilevel Marketing). Tyvärr används ibland ordet MLM även som täckmantel för oseriös eller t o m olaglig verksamhet som liknar eller kan jämföras med pyramidspel.

Pyramidspel omnämns i [Spellagen](#) (2018:1138) (Kap. 2, §3 - stycke 15). På [Spelinspektionens](#) webbsida kan man läsa mer om illegalt pyramidspel och legal direkthandel som är organiserad i nätverk/MLM.

Det är inte ovanligt att media jämför direkthandel i nätverk - eller Multilevel Marketing (MLM) - med pyramidspel. Visst förekommer det att oseriösa företag eller personer gömmer sig bakom begreppet "MLM/nätverksförsäljning" och använder det som täckmantel för en pyramidliknande verksamhet men att för den skull döma ut en fullt legitim form av affärsverksamhet, med många seriösa och framgångsrika aktörer, är en alltför grov förenkling.

Vi reder ut begreppen.

Ett skräckexempel – Anna och Miracle Net

Detta är ett påhittat exempel på vad man kan råka ut för i kontakten med ett oseriöst företag.

Anna hörde talas om Miracle Net AB via en väninna som just hade börjat som direktsäljare för företaget. Väninnan var entusiastisk; spännande produkter, roligt och fritt arbete och möjligheter till stora förtjänster. Nu undrade hon om Anna också ville bli distributör och bjöd in henne till ett informationsmöte. Anna blev nyfiken och tackade ja. Mötet var fartfyllt och medryckande, inkomstmöjligheterna och produkterna framställdes som fantastiska. Framgångsrika distributörer vittnade om snabba, stora pengar. Vikten av att värva ett eget nätverk av distributörer betonades. Anna hade flera frågor, både kring produkterna och bonussystemet, men hon sveptes med i den allmänna entusiasmen. När kvällen var slut hade hon tecknat sig för ett startpaket för 5 000 kronor och förbundit sig att köpa varor för 800 kronor varje månad.

Men det var inte så lätt som hon hade hoppats. Produkterna var svårsålda och argumenten för dem lät inte alls lika övertygande nu som de hade gjort på informationsmötet. Det var dessutom svårt att motivera det höga priset och Annas osålda lager växte.

Miracle Net uppmanade henne ständigt att värva nya distributörer, men med tanke på sina egna erfarenheter var det svårt att sälja in vare sig produkter eller företag till vänner och bekanta. Efter ett år sitter Anna nu med ett stort lager osålda varor. Hon vill avbryta kontakten med Miracle Net men hennes försök att sälja tillbaka lagret till företaget har mötts med oförstående, förhalanden och nya uppmaningar att bygga ett eget nätverk. Hon är ledsen och besviken och har lidit en ekonomisk förlust.

Vad är pyramidspel?

Anna i exemplet ovan verkar ha råkat ut för ett oseriöst direkthandelsföretag som agerar likt ett illegalt pyramidspelsupplägg. Pyramidspel (tidigare även benämnt som kedjebrevsspel) är bedrägeri och är därmed olagligt. Det är viktigt att poängtera att var och en som deltar i ett pyramidspel utsätter sig för risken att åtalas så snart man värvar en person till spelet.

Ett pyramidspel bygger på att man hela tiden får in nya personer som betalar en deltagar- eller startavgift och att personer högre upp i pyramiden får provision på dessa startavgifter. Förtjänsten kommer alltså huvudsakligen från provision på startavgifterna snarare än på försäljning av produkter.

Försäljning organiserad i nätverk!

Seriösa företag som organiserar sina direktsäljare i nätverk har alltid försäljningen i fokus, inte nätverksbygget. Som säljare i ett direkthandelsföretag med nätverk kan man bygga upp en egen organisation med säljare där samtliga deltagare har möjlighet att tjäna pengar. Genom att rekrytera och leda andra andra att komma igång med försäljning av företagets produkter växer den egna verksamheten. Nätverket av säljare ökar och därmed också omsättningen i kronor och ören. För arbetet man lägger ner på att hjälpa andra att lyckas har man oftast en bonus på omsättningen som genereras från de nya säljarnas egen försäljning.

För den enskilde säljaren innebär möjligheten att bygga en egen organisation stor frihet. Hen bestämmer sin egen insats av tid och arbete och kan också lägga tyngdpunkten på försäljning och hjälpa andra att sälja.

Slutsats: Ingen försäljning – ingen förtjänst.

Hur känner man igen ett seriöst direkthandelsföretag?

Det förekommer företag vars verksamhet kan sägas vara ett maskerat pyramidspel, eller ligger i gråzonen mellan seriöst och oseriöst. Frågan är, hur skiljer man de seriösa företagen från de olagliga?

- Skäliga startkostnader för distributören?

Vad kostar det att börja? Seriösa företag har ingen eller en låg inträdesavgift. De har ofta ett skäligt prissatt startpaket med ett grundsortiment av produkter, säljstöd, utbildningsmaterial etc. Enligt Direct Selling Swedens etiska regler får inte heller provision utgå på själva startpaketet, endast på de produkter som ingår.

- Direktsäljarens ångerrätt?

Direct Selling Swedens etiska regler föreskriver fjorton dagars ångerrätt för den som går med i ett direkthandelsföretag. Ångerrätten startar från det datum då avtalet mellan företaget och den nya rekryterade säljaren tecknas.

- Återköp av osålda produkter?

Kan man sälja tillbaka osålda produkter till företaget om hen vill sluta? Enligt Direct Selling Swedens etiska regler ska företag alltid köpa tillbaka produkter som är mindre än ett år gamla, oskadade och möjliga att sälja vidare. Återköpspriset motsvarar vad distributören betalat netto för produkterna minus en mindre administrativ avgift. Oseriösa företag vägrar ofta köpa tillbaka osålda lager.

- Vill man egentligen sälja?

I ett oseriöst företag med nätverksorganisation är rekryteringen av nya deltagare ofta viktigare än själva försäljningen av varor eller tjänster till kunder för slutförbrukning. I vissa organisationer är produkterna fiktiva eller saknar värde. Vissa sådana företag är helt öppna med detta, i andra fall är det väl dolt. Ett varningstecken är provision på startpaketet, vilket innebär att inkasserande av startavgifter blir viktigare än försäljning. Då finns det all anledning att vara misstänksam.

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 affärsed 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

Facebook: facebook.com/directsellingsweden

Instagram: instagram.com/directsellingsweden

Adress:

Direct Selling Sweden
Kärleksgatan 2 A
211 45 Malmö

————— www.directsellingsweden.se —————