



Direct Selling Sweden

Kan man bli miljonär på direkthandel?



Det är många som drömmer om snabba och enkla pengar. Och det finns gott om oseriösa människor och företag som är beredda att slå mynt av dessa drömmar. Bland dessa återfinns företag som utlovar stora, enkla och snabba förtjänster och löften som sedan visar sig vara falska eller starkt överdrivna.

För seriösa direkthandelsföretag som organiserar sina säljare i nätverk – eller Multi-Level Marketing (MLM) som det också kallas – är ovan företags tvivelaktiga verksamhet ett stort problem. Läs mer om legal direkthandel och MLM på [Spelinspektionens](#) webbsida. Det handlar om trovärdighet för en stor och fullt laglig bransch. Men vad är rimligt och seriöst att säga om vilka förtjänstmöjligheter direkthandel ger?

Vi reder ut begreppen.

Ett skräckexempel – Anders och XYZ Ltd

Exemplet är fiktivt men visar hur det kan gå till när oseriösa företag värvar säljare genom att ge falska förespeglningar om företagets produkter och om vilka förtjänster som är möjliga att få.

Anders bor i en mindre stad i Mellansverige, har familj och hus och en anställning hos ett lokalt verkstadsföretag. En dag träffar han en gammal skolkamrat som just börjat sälja hygienprodukter åt ett företag där man kan bygga sin egen organisation – han är mycket entusiastisk. Möjligheterna att tjäna pengar är fantastiska, han har träffat flera som är på god väg att bli miljonärer! Han bjuder in Anders till en informationsträff. Till mötet kommer ett femtiotal personer som alla betalar 40 kronor i inträde. Tempot är högt, talarna avlöser varandra. Representanter från

företaget och framgångsrika distributörer förklarar hur "systemet" fungerar. Allt sker i ett blixtrande tempo. Utländska facktermer virvlar förbi och räkneexemplen avlöser varandra. Det är svårt, nästan omöjligt, att hänga med och det ges ingen tid för frågor. "Låter det krångligt?" ler talaren. "Lugn, det blir enkelt när ni väl är inne i systemet". Det hela är svårt att förstå i detalj, men budskapet går fram; här finns det stora pengar att tjäna, snabbt, enkelt!

Månadsinkomster på upp emot 100 000 kronor nämns. Talarna möts med jubel, det är tydligt att många av deltagarna redan är frälsta. Trots alla frågetecken blir Anders övertygad och bestämmer sig att satsa fullt ut. Han köper ett startpaket för 4 500 kronor och förbinder sig att köpa utbildningsmaterial och gå på fler möten.

Ett halvår senare är Anders besviken. Trots att han satsat mycket tid och engagemang har förtjänsten blivit försumbar. Han inser att produkterna saknar värde och att det hela går ut på att förmå andra att köpa startpaket och förbinda sig att gå på möten och köpa dyrt utbildningsmaterial. Det är i detta förtjänsten ligger. Hans ständiga jakt på nya distributörer att värva har skadat hans sociala liv. Han är besviken och känner sig lurad.

Maskerade pyramidspel eller laglig MLM?

De flesta direkthandelsföretag organiserar sin säljare i nätverk, en organisationsform som är starkt växande. Branschen har dock problem med att termerna direkthandel och nätverksförsäljning som ibland används som täckmantel för vad som är en form av pyramidspel. Det är oftast sådana oseriösa aktörer som lockar med snabba och orealistiska förtjänster.

Typiskt för verksamheter av det här slaget är att försäljning av produkter – om det överhuvudtaget finns produkter – är sekundärt till själva nätverksbyggandet. Fokus ligger på att till varje pris värva nya medlemmar i pyramiden. Höga startavgifter utan motprestation och lågt fokus på försäljning är klara varningstecken, liksom att förtjänsten står i relation till inbetalda startavgifter och inte till försäljning av produkter.

Läs mer om pyramidspel kontra laglig MLM i faktablad #4 "Nätverk som organisationsform inom direkthandel"

Hur mycket kan man tjäna på direkthandel?

Det finns inget enkelt och entydigt svar på den frågan. Som säljare i ett direkthandelsföretag där du bygger din verksamhet genom ett nätverk av säljare är du egen företagare. Du är knuten till direkthandelsföretaget men din egen verksamhet är din egen och din förtjänst styrs av den tid och möda du satsar och den talang

och kompetens du har. Inom branschen finns hela skalan från ren hobbyverksamhet till hårt, fokuserat arbete på mycket mer än heltid. Det är bl a denna flexibilitet som lockar människor till direkthandeln. Och för den som satsar helhjärtat och verkligen vill går det att få mycket stora förtjänster – det här är en bransch som kan skapa miljonärer – men precis som i alla andra former av egen företagsamhet är sådana framgångshistorier relativt få och sällsynta. Det är djupt oseriöst att framställa dem som normalfall i rekrytering av nya säljare. Det stora flertalet tjänar mindre än 10 000 kronor per år men deltar ändå för att tjäna extrapengar, ha kul och öka sin och sin familjs livskvalitet.

Vad får man lova när man rekryterar nya direktsäljare?

Direct Selling Sweden har omfattande etiska regler som dess medlemsföretag ska förbinda sig att följa för att bli antagna som medlemmar i Direct Selling Sweden. Och reglerna är tydliga när det gäller löften vid rekrytering. Företag och direktsäljare får inte ge överdrivna förväntningar om faktisk eller potentiell försäljning och förtjänst. Varje uppgift om förtjänst eller försäljning ska baseras på dokumenterade fakta och får inte bygga på enstaka särskilt framgångsrika fall.

Direct Selling Sweden arbetar aktivt och målmedvetet med att se till att reglerna följs av medlemsföretagen. Direct Selling Sweden vägrar regelbundet företag medlemskap på grund av etiska brister och det är också påfallande ofta som de nätverksföretag som inte är medlemmar kritiserar i media och av myndigheter.

Som en ytterligare säkerhet för blivande direktsäljare har Direct Selling Sweden infört regler. Dels att en rekryterad direktsäljare har 14 dagars ångerrätt på samma villkor som enligt lagen om distansavtal och avtal utanför affärslokal, dels att en direktsäljare som ångrar sig senare alltid ska få lämna tillbaka produkter han köpt och som fortfarande är säljbara och få tillbaka vad han betalat, minus en mindre administrativ avgift.

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

Facebook: facebook.com/directsellingsweden

Instagram: instagram.com/directsellingsweden

Adress:

Direct Selling Sweden

Kärleksgatan 2 A

211 45 Malmö

———— www.directsellingsweden.se ————