



Direct Selling Sweden

Fungerar direkthandelsföretag som sekter?



För de flesta människor är den grupp vi tillhör viktig. Där hittar vi trygghet, samhörighet, stöd och motivation. Det gäller inte minst när vi arbetar mot gemensamma mål. Med rätt dynamik i gruppen kan vi överträffa oss själva. Detta är självklarheter för alla som vill motivera en säljkår till bättre resultat. I särskilt hög grad gäller detta hos direkthandelsföretag där säljarna ofta är egna företagare och inte kan ledas på samma sätt som anställda. Därför är gruppdynamiken extra viktig i denna bransch och nätverkets sociala dimensioner blir extra betydelsefulla. Det förekommer att denna anda uppfattas som stötande, obehaglig eller helt enkelt främmande. Detta leder till att direkthandelsföretag i media ibland jämförs med sekter.

Vi reder ut begreppen och nyanserar bilden.

Ett skräckexempel - Agneta och Superstuff AB

Detta är ett fiktivt exempel på hur det kan gå till när ett företag och dess säljare uppträder oetiskt.

Agnetas bästa vän arbetar som säljare på ett direkthandelsföretag. Hon vill gärna värva Agneta, och tycker hon ska följa med på ett informationsmöte. Efter viss tvekan tackar Agneta ja. Mötet är högljutt och glittrigt med medryckande musik och en entusiastisk konferencier. Produkterna är fantastiska, förtjänstmöjligheterna enorma. Affärsupplägget förklaras i högt tempo, det är nästan omöjligt att förstå, men enligt talaren blir allt enkelt när man väl gått med. Vikten av att sprida budskapet och värva nya medlemmar poängteras starkt. "Tillsammans är vi starka, tillsammans ska vi erövra världen och bli rika på kuppen!". Framgångsrika säljare vittnar om

ett enkelt och roligt jobb, personlig frihet och stora pengar. Ibland är det svårt att hänga med eftersom många främmande utländska termer används. Av publikreaktionerna att döma är det många "redan frälsta" på plats.

Stämningen stiger stadigt under kvällens lopp. Till en början är Agneta nästan illa berörd, men rycks till slut med. Hon går med i företaget med sin väninna som så kallad sponsor. Två år senare har hon lämnat Superstuff. Hon gick helt upp i jobbet, arbetade hårt och la pengar på möten och utbildningsmaterial. Agneta tjänade ganska bra men inte de enorma summor det talades om på informationsmötet. Ständiga krav från sponsorn, dvs väninnan, knäckte till slut vänskapsförhållandet. Hon tappade bekanta som hon själv värvat på samma sätt. Till slut sa hennes familj stopp. Agneta är besviken och desillusionerad, känner sig utnyttjad och har idag svårt att förstå hur hon tänkte under tiden med Superstuff.

Återhållsamhet vid värvning

Direct Selling Sweden arbetar mycket med att se till att medlemsföretagen håller en hög etisk nivå. Det handlar om trovärdighet för en seriös bransch. Därför har Direct Selling Sweden satt upp stränga etiska regler som medlemsföretagen måste följa.

Företaget i det fiktiva exemplet ovan bryter dock varken mot dem eller mot gällande lagstiftning. Men det finns en gråzon när det gäller överdrivna löften om höga förtjänster, se även faktablad #5 "Kan man bli miljonär på direkthandel?"

Direct Selling Sweden rekommenderar sina medlemsföretag att visa återhållsamhet vid värvning av nya distributörer, både vad gäller förtjänstmöjligheterna och produktens egenskaper. 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.

Kollektiv peppning effektivt

Att direkthandelsföretagens kultur ofta präglas av stark grupp känsla har sina förklaringar. Direkthandel som organiserar sina säljare i nätverk har sina rötter i USA. Här finns en stark tradition att göra säljmöten till storstilade evenemang, även inom traditionellt organiserade företag. Och trots att detta ibland kan kännas lite främmande för oss har traditionen följt med till Sverige.

Att stärka motivation och sammanhållning är viktigt inom direkthandel då säljarna oftast inte är anställda av företaget. Oberoende säljare kan inte styras på samma sätt som en anställd säljkår. Fasta säljmål kan vara svåra att sätta upp, eftersom säljarens engagemang, mål med sitt arbete och arbetsinsats varierar starkt. I det läget är entusiastisk kollektiv peppning ett effektivt sätt att motivera säljarna på.

Nätverken inom direkthandel växer till stor del via personliga kontakter. Ibland kan vänskapsförhållanden ta stryk när personliga relationer blir affärsmässiga. Och alla som arbetar hårt, oavsett sysselsättning, riskerar att familjen får sitta emellan. Direkthandelsföretag utmärker sig inte på något särskilt sätt i detta avseende. Å andra sidan binder gemensamma mål samman människor och bygger relationer som ofta lever längre än det gemensamma engagemanget i arbetet.

Läs mer om hur du skiljer på seriös och oseriös verksamhet i faktablad #4 Nätverk som organisationsform inom direkthandel!"

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 ———