



Direct Selling Sweden

Hur stor är branschen?



Direkthandel är en verksamhet som har en låg profil jämfört med andra former av försäljning. Den stöds inte av tv-reklam och annonsering, du får inga erbjudanden per post och det finns inga butiker att besöka. Direkthandel bygger i stället på personliga möten. Man kan bli uppringd, få ett besök av en säljare eller bli inbjuden till en hemdemonstration – ett sk hemparty (homeparty). Men direkthandeln är en redan betydelsefull och växande bransch, inte bara i Sverige, utan över hela världen.

Vi berättar mer om direkthandelns omfattning i Sverige och internationellt.

Direkthandel internationellt

Direkthandel bedrivs över hela världen. Den största direkthandelsmarknaden finns i Asien med USA som näst störst. Vad handlar det om i absoluta tal?

Branschorganisationernas globala samarbetsorgan WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations) har sammanställt statistik från hela världen:

Den totala globala direkthandelns försäljning ökar varje år med ett par procent och störst utveckling ser vi idag i Asien tätt följt av Amerika. Europa kommer på tredje plats och största marknaderna i EU är Tyskland följt av Frankrike, England, Italien och Polen.

WFSDA räknar med att närmare 120 miljoner människor världen över är verksamma inom direkthandel, i fler än 1 000 medlemsföretag. Se [aktuella siffror på vår hemsida](#)

Direkthandeln i Sverige

Antalet direkthandelsföretag i Sverige är cirka 35 men alla är inte medlemmar i Direct Selling

Sweden, ofta pga att de inte kan eller vill leva upp till branschorganisationens etiska regler. Totalt beräknas över 150 000 arbeta med direkthandel i Sverige varav 80 % är kvinnor. 10 % av alla som jobbar med direkthandel har det som en heltidssyssla medans majoriteten har det som en livskvalitetshöjande deltidssysselsättning.

Vad betyder direkthandeln för Sverige?

Av siffrorna ovan framgår tydligt att direkthandeln i högsta grad är en bransch att räkna med. Branschens speciella struktur gör den också intressant på flera sätt. Organisationer i nätverk ger framför allt sina direktsäljare stor personlig frihet på ett sätt som få andra branscher kan eftersom aktiviteter i nätverk ofta kan bedrivas helt på säljarens egna villkor. Att bedriva egen verksamhet, utifrån ett färdigt affärskoncept, gör direkthandel attraktivt för många.

Direkthandelsbranschen är värd att tas på allvar. Den har en roll att finna i en tid då människor i allt högre grad vill bestämma själva. Branschens livskraft visar tydligt att den har framtiden för sig.

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 —————