



**EDYTA KUREK**

Jeżeli rzeczywiście chce się osiągnąć coś więcej, w tej branży, trzeba się w to zaangażować



**POLECAMY**



**Edyta Kurek**  
Przewodnicząca Zarządu  
Polskiego Stowarzyszenia  
Sprzedaży Bezpośredniej.

STRONA 4

„Sprzedaż bezpośrednia  
to świetny pomysł na  
własną działalność,  
szczególnie w niepewnych  
ekonomicznie czasach”

## INSPIRACJE

Coś więcej niż  
zarabianie pieniędzy

KROK

2

SPRZEDAŻ  
BEZPOŚREDNIA

**Sprzedaż bezpośrednia to świetny pomysł na własną działalność, szczególnie w niepewnych ekonomicznie czasach. Daje szansę osiągnięcia niezłych zarobków przy niewielkim nakładzie finansowym. Może być pracą dodatkową, ale może też przerodzić się w naprawdę duże przedsiębiorstwo. Ale pieniądze to nie jedyna korzyść z pracy w tej branży.**

#### Czy aby pracować w sprzedaży bezpośredniej trzeba założyć firmę?

Nie zawsze. Na początku wiele osób robi zakupy dla siebie – po to, żeby „zrozumieć” produkt i nauczyć się go. Decyzję o tym, kiedy zarejestrować firmę, pozostawiamy konsultantowi/dystrybutorowi – to on sam kontroluje swoje przychody i wie kiedy, zgodnie z prawem podatkowym zobowiązany jest do zalegalizowania działalności.

#### Jakie cechy osobowości powinien posiadać dystrybutor sprzedaży bezpośredniej?

W sprzedaży bezpośredniej najważniejsza jest powtarzalność sprzedaży. Czyli to, czy klient, który kupi od dystrybutora jedną rzecz, zaprosi go do siebie ponownie. Nabywca musi zaufać dystrybutorowi/konsultantowi, a więc informacja o produkcie, którą dostaje od sprzedawcy, musi zostać potwierdzona w trakcie jego używania. Dystrybutor musi być człowiekiem uczciwym, umiejącym słuchać klienta i rozpoznawać jego potrzeby. Trzeba też lubić ludzi. To nie jest praca dla introwertyków. **Jak buduje się bazę klientów w sprzedaży bezpośredniej?**

Najczęściej dystrybutorzy zaczynają od znajomych, rodziny i bliskich. Są to osoby życzliwe i to na nich „szlifują” umiejętności w początkowej fazie działalności. Takie rozwiązanie pozwala zbudować poczucie bezpieczeństwa, którego nie może zagwarantować np. świat korporacji. **W polskim segmencie sprzedaży bezpośredniej aż 88% osób to kobiety. Z czego to wynika?**

Po pierwsze jest to związane z produktem. Na rynku polskim największe firmy branży sprze-



Edyta Kurek

Przewodnicząca Zarządu  
Polskiego Stowarzyszenia  
Sprzedaży Bezpośredniej.

daży bezpośredniej to firmy kosmetyczne. Po drugie kobiety poszukują bardziej elastycznych możliwości zarabiania. Zajmując się domem i dziećmi, mogą pracować tylko w niepełnym wymiarze czasu, w różnych nietypowych porach dnia. Praca w sprzedaży bezpośredniej umożliwia im to.

#### FAKTY

#### Czy wiesz, że...

■ **Zgodnie z danymi z 2009 roku** liczba sprzedawców bezpośrednich w Polsce sięga 869 tys. Ta liczba wciąż rośnie.

■ **Dla około 85% dystrybutorów** sprzedaż bezpośrednia jest zajęciem dodatkowym. Często to okazja do dorobienia do skromnej pensji.

■ **W gronie sprzedawców bezpośrednich** aż 88% to kobiety.

■ **Sprzedaż w sektorze systematycznie wzrasta.** W 2009 roku sprzedaż netto na polskim rynku wzrosła o 4 proc. do 2 miliardów 280 milionów złotych.

■ **Aż 90% sprzedawców** ma wykształcenie wyższe lub średnie.

■ **Klienci firm zrzeszonych w PSSB** mają 14 dni (ustawowo – 10 dni) na zwrot towaru zakupionego w ramach sprzedaży bezpośredniej.

■ **Sprzedaż bezpośrednia** to nie tylko kosmetyki, ale także odzież, biżuteria, akcesoria mody, suplementy diety i artykuły dietetyczne, sprzęt gospodarstwa domowego oraz usługi telekomunikacyjne.

Wiele kobiet trafia do sprzedaży bezpośredniej, żeby zyskać uznanie. Chcą, aby ktoś wreszcie powiedział im, że są świetne. Nie chcą być więcej przedstawiane wyłącznie jako Żona pana Kowalskiego. Dla nich sprzedaż bezpośrednia, to coś więcej niż zarabianie pieniędzy.

**Dlaczego w sprzedaży bezpośredniej tak wiele ludzi pracuje, a proporcjonalnie tak niewiele osób osiąga naprawdę duże zarobki?**

Funkcjonowanie w tym biznesie wymaga dużej dyscypliny. Jeżeli rzeczywiście chce się osiągnąć coś więcej, budować większe organizacje, trzeba się w to zaangażować. Nie ma cudów. Jeden z mitów mówi, że w tym biznesie można nic nie robić i się dorobić. Nic podobnego. Systematyczna i uczciwa praca jest elementem niezbędnym.

**Jak długo trzeba pracować, aby osiągnąć sukces?**

To bardzo indywidualna sprawa i zależy od zaangażowania osoby, która zdecydowała się sięgnąć po sukces. W XXI wieku dostęp do potencjalnych klientów jest dużo łatwiejszy niż w przeszłości – każdy za nas ma w swoim telefonie dziesiątki kontaktów, ponadto mamy dostęp do Internetu, mediów społecznościowych, galerii handlowych. W połączeniu z pasją, wytrwałością i chęcią działania, sukces jest na wyciągnięcie ręki.

**Jak można sprawdzić, czy współpraca z daną firmą z branży sprzedaży bezpośredniej, jest bezpieczna?**

Warto podejmować współpracę z firmami o długiej historii. One nie mogą sobie pozwolić na jakiegokolwiek pomyłki, tym bardziej, że większość z nich obecna jest na wielkich giełdach światowych. Można też sprawdzić, czy firma jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej. Weryfikujemy poprawność ich umów i dbamy, aby przestrzegały obowiązujących na polskim rynku zasad.

**Dziękuję za rozmowę**

RAFAŁ SIERADZKI