

Pressemeddelelse

Networkmarketing i kraftig vækst

København den. 25. maj 2004

Virksomheder, der afsætter deres varer direkte til kunderne havde sidste år en vækst på knap 30 pct. i Danmark. Vilstrup-undersøgelse viser større accept af branchen blandt danskere.

Danskerne køber i stigende grad deres varer gennem direkte salg, som dækker over salg gennem hjemmedemonstrationer og network marketing. Samtidigt bliver flere og flere interesserede i at starte egen virksomhed på denne måde. Selskaberne er kendetegnet ved, at de sælger deres varer gennem selvstændige forhandlere primært via personlige kontakter. Den gennemsnitlige vækst i omsætningen for medlemmerne af Direkte Salgs Foreningen var knap 30 pct. i 2003. Enkelte virksomheder havde en vækst på over 60 pct.

- Direkte salg er blevet en mere synlig og acceptabel branche, som danskerne betragter som et seriøst alternativ til detailhandelen. Direkte salg er en kombination af kvalitetsprodukter og bekvemmelighed, personlig betjening og service i et omfang, der er sjældent i dag, siger Claus Jønsson, formand for Direkte Salgs Foreningen, der er brancheforening for firmaer, som sælger direkte til kunderne uden fordyrende mellemlid.

92 pct. kender til direkte salg

En aktuel undersøgelse som Direkte Salgs Foreningen har fået lavet i samarbejde med Vilstrup bekræfter de positive tendenser. Ifølge undersøgelsen har 92 pct. af de adspurgte kendskab til begrebet direkte salg, og stort set ingen af de adspurgte sætter lighedstegn mellem direkte salg og det meget negativt ladede begreb pyramidespil, som er ulovligt i Danmark og mange andre lande.

- Undersøgelsen viser, at danskerne har en positiv holdning til vores branche. Tidligere blev der set lidt skævt til den måde at handle på. Det er vigtigt for os, at danskerne ser os som en seriøs branche. Der er desværre stadig plattenslagere, som starter useriøse selskaber, der kun har til formål at narre penge fra folk. Men netop for at sikre seriøsiteten, har Direkte Salgs Foreningen et sæt etiske regler, der skal sikre at kunderne bliver behandlet ordentlig, hvis de handler med et firma, der er medlem hos os, fortæller Claus Jønsson.

Medlemmerne af Direkte Salgs Foreningen er alle multinationale firmaer med milliard-omsætning i dollars. På internationalt plan omsætter den samlede branche for mere end 90 mia. dollars. Branchens cirka 1.500 virksomheder har cirka 30 mio. forhandlere på verdensplan. I Skandinavien omsætter branchen cirka for 4 mia. dkr. På europæisk plan er direkte salgs selskaberne organiseret i FEDSA og på verdensplan i WFDSA.

Yderligere oplysninger: Claus Jønsson, fmd. for Direkte Salgs Foreningen.
Tlf. 4060 0663. www.disafo.dk