



Dziś jest Wtorek, 29 czerwca 2010 r.

Szukaj : w eGospodarka.pl

Aktualności

- Firma >
- Podatki >
- Finanse >
- Przemysł >
- Inwestycje >
- Motoryzacja >
- Nieruchomości >
- Sprzęt >
- Programy >
- Internet >
- Telekomunikacja >
- Raporty i prognozy >
- Komunikaty PR firm >
- Publikacje >

Gospodarka

- Polska >
- Europa >
- Świat >

Twoje narzędzia

- Niezbędnik firmowy
- Kalkulatory
- Wzory dokumentów
- Baza adresowa firm
- Urzędy skarbowe
- Newsy na Twoją stronę
- Centrum Webmastera
- Firmy zlikwidowane
- Znajdź pracę
- Znajdź przetarg
- Znajdź providera

Zakupy i usługi

- Założ e-sklep
- Książki
- Sklep komputerowy
- Projektowanie WWW

Książki



20% taniej!
Dzisiaj tylko 31.20 PLN
sprawdź »

POLECAMY

- Senior.pl
- Global Economy
- Marketing w Praktyce

strona główna > Aktualności > Raporty i prognozy > Sprzedaż bezpośrednia w 2009 r. wzrosła

Sprzedaż bezpośrednia w 2009 r. wzrosła



A+ A-

29.06.2010, 00:15

Miniony rok przyniósł kolejny wzrost w sektorze sprzedaży bezpośredniej. Sprzedaż netto wszystkich przedsiębiorstw sektora na polskim rynku wzrosła w 2009 roku o 4 proc. do ok. 2 miliardów 280 milionów złotych, z czego 1 miliard 815 milionów złotych to sprzedaż przedsiębiorstw-członków Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpśredniej (PSSB).

Pod koniec 2009 roku sprzedażą bezpośrednią zajmowało się ponad 869 tys. osób. W tym gronie nadal zdecydowanie przeważają kobiety – stanowią aż 88 proc. sprzedawców. Dla około 85 proc. dystrybutorów nie jest to główne zajęcie, a okazja do dorobienia do nierzadko skromnych dochodów.

Największą popularnością wśród oferowanych produktów nadal cieszyły się kosmetyki. Niemniej ich udział w ogólnej sprzedaży sektora systematycznie maleje. W ubiegłym roku było to nieco powyżej 68,5 proc. wobec niecałych 70 proc. w 2008 roku, 74,5 proc. w 2007 roku i aż 85 proc. w 2005 r.

[Kliknij aby powiększyć](#)



O prawie 1,5 proc. w stosunku do roku ubiegłego spadła sprzedaż suplementów diety i artykułów dietetycznych - w roku 2009 osiągnęła pułap nieco powyżej 8 proc.

Minimalnie wzrosło zainteresowanie sprzętem gospodarstwa domowego (2008 r. – 16,10 proc., 2009 r. – 16,34 proc.) oraz usługami telekomunikacyjnymi (2008 r. – 0,80 proc., 2009 r. – 1,10 proc.). Natomiast o blisko 2 proc. w stosunku do roku 2008 wzrosła sprzedaż odzieży, biżuterii i innych akcesoriów mody - w 2009 roku wyniosła ona 5,01 proc.

"Dobrej jakości produkty, pełna ochrona konsumenta, indywidualne podejście i osobisty kontakt z klientem, komfortowe warunki i brak pośpiechu przy podejmowaniu decyzji zakupowej to kluczowe cechy wyróżniające taką formę sprzedaży. W efekcie to nie tylko dobrze i rozważnie wydane pieniądze, ale również bliskość i nawiązanie nowych, ciekawych kontaktów służących budowaniu więzi międzyludzkich, które trudno przecenić" – mówi Mirosław Luboń, dyrektor generalny Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpśredniej.

Sprzedaż bezpośrednia to świetny pomysł na znalezienie sobie miejsca na rynku pracy, szczególnie w niepewnych ekonomicznie czasach. W takich okresach przybywa chętnych do sprzedaży bezpośredniej, która stwarza szansę osiągnięcia satysfakcjonujących zarobków przy minimalnym nakładzie finansowym. Dla osób bez kapitału inwestycyjnego czy specjalistycznego wykształcenia to wyjątkowa okazja do utrzymania dochodów na przyzwoitym poziomie.

Dotyczy to szczególnie osób z obszarów dotkniętych dużym bezrobociem, powyżej 50. roku życia, często zepchniętych na margines życia zawodowego, a także ludzi młodych, którzy chcą rozpocząć działalność na własną rękę. Sprzedaż bezpośrednia traktowana jest często jako dodatkowe źródło dochodów np. przez studentów, emerytów, matki wychowujące dzieci. Dla wielu jest okazją do podreperowania domowego budżetu i zasilenia podstawowego źródła utrzymania. Wartym podkreślenia atutem sprzedaży bezpośredniej jest jej egalitarność. Ten sektor jest wolny od dyskryminacji wiekowej i nie tworzy barier dla osób z podstawowym wykształceniem.

[Kliknij aby powiększyć](#)



* Kategorie cenowe: artykuły gospodarstwa domowego – 16,34% oraz odzież i akcesoria (5,01%).

[Kliknij aby powiększyć](#)



Rynek sprzedaży bezpośredniej rośnie systematycznie i nieprzerwanie od początku lat dziewięćdziesiątych, stanowiąc znaczące uzupełnienie tradycyjnego handlu sklepowego. Polacy coraz chętniej korzystają z oferty sprzedawców bezpośrednich, pozytywnej zmianie ulega też wizerunek sektora. Biorąc pod uwagę korzystne perspektywy jego rozwoju, można założyć, że w nadchodzących latach branża będzie odgrywała coraz większą rolę na rynku pracy.

Do utworzonego w 1994 roku Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpśredniej należy obecnie 17 przedsiębiorstw: ACN, AMC, Amway, Avon, Betterware, Cristian Lay, DLF, Flavon, Forever Living Products, Herbalife, Lux, Mary Kay, NL, NSA, Oriflame, PartyLite i Vorwerk.

www.pssb.pl

tytuł : Sprzedaż bezpośrednia w 2009 r. wzrosła
oprac. : Katarzyna Sikorska / eGospodarka.pl

Zainteresowałeś się tym artykułem? Przeczytaj podobne. Kliknij i wybierz temat:

sprzedaż bezpośrednia, techniki sprzedaży, handlowcy, preferencje zakupowe

Masz pytanie? Chcesz wyrazić swoją opinię? Wypowiedz się na Forum!

Wybierz dział tematyczny, aby podyskutować:

- Biznes online
- Sklepy internetowe
- Programy partnerskie
- Płatności w internecie
- Projektowanie Stron
- Analiza stron www
- Systemy e-commerce i inne rozwiązania
- Hosting i Domeny
- Praca przez Internet/Telepraca
- Mailing reklamowy i Spam
- Pozycjonowanie i optymalizacja (SEO)
- Promocja i reklama stron WWW



Podobne tematy

22.06	Kadra menedżerska a techniki sprzedaży
17.06	Przedstawiciel handlowy: wymagający zawód
16.06	Telewizory LCD: preferencje zakupowe V 2010
15.06	Budżet na kupno mieszkania V 2010
28.05	Finansowanie zakupu mieszkania: 63% to kredyt
21.05	Kredyt na zakup mieszkania nie taki straszny
30.04	Budżet na kupno mieszkania III 2010
23.04	Zakup mieszkania: popularne dzielnice miast

Najnowsze w dziale

28.06	OFE a ład korporacyjny w Polsce
28.06	Specjalistyczne sieci franczyzowe w natarciu
28.06	Budżet domowy w rękach polskich kobiet
28.06	Jaki aparat cyfrowy na wakacje?
28.06	Praca sezonowa szansą dla absolwentów
28.06	Odpowiedzialność finansowa a konsumpcja
28.06	Absolwenci i studenci na rynku pracy
27.06	Polskie szpitale potrzebują więcej pieniędzy

Wszystkie wiadomości

29.06	Sprzedaż bezpośrednia w 2009 r. wzrosła
29.06	Boom na preparaty witaminowe
29.06	Debiut Monday Development SA na NewConnect
29.06	Przenośne dyski Iomega Skin
28.06	Kurs franka najwyższy od 15 miesięcy
28.06	GPW: notowania WIG20 spadły o 0,04%
28.06	OFE a ład korporacyjny w Polsce
28.06	Specjalistyczne sieci franczyzowe w natarciu

Bezpłatna prenumerata naszego Newsletter'a!

<p>Twoje dane :</p> <p>Twoje imię <input type="text"/></p> <p>Twój e-mail <input type="text"/></p> <p>zapisz się »</p>	<p>Chcę otrzymywać :</p> <p><input type="checkbox"/> Dziennik eGospodarka.pl</p> <p><input type="checkbox"/> Analizator</p> <p><input type="checkbox"/> Tydzień w gospodarce</p> <p><input type="checkbox"/> wersja html <input type="checkbox"/> wersja txt</p>	<p>GRATIS : więcej »</p> <ul style="list-style-type: none"> » darmowe e-booki i raporty » bezpłatne zaproszenia na konferencje i szkolenia » najnowsze newsy na Twoją skrzynkę e-mail » i wiele innych korzyści
--	---	--

Rejestracja domen

Sprawdź i zarejestruj domenę:

Oferty pracy

Wpisz słowo kluczowe lub wybierz branżę:

słowo kluczowe:

branża:

Baza firm

Wyszukiwarka firm i instytucji w bazie Panorama Firm:

słowa kluczowe:

lokalizacja: