



Direkte salg

– fremtidens handelsmodel



Velkommen til Direkte Salgs Foreningen

Som brancheorganisation for virksomheder med direkte salg arbejder vi for at give vores medlemmer de bedst mulige vilkår på det danske/norske/svenske marked.

Ud over at bistå vores medlemmer med rådgivning og vejledning i deres daglige arbejde er vi en aktiv spiller, når der laves ny lovgivning på områder, der har betydning for vores medlemmers forretning.

Vi arbejder hver dag for at give de skandinaviske forbrugere et bedre kendskab til direkte salg og oplever, hvor stor betydning branchens omdømme har for en fortsat positiv udvikling. Derfor er det vigtigt, at vores medlemmer overholder lovgivningen, ligesom vi stiller store krav til etik og moral. Et medlemskab af Direkte Salgs Foreningen anses som et kvalitetsstempel af din virksomhed, da både forhandlere og kunder trygt vil kunne engagere sig i og handle med din virksomhed.

På vores hjemmesider og de sociale medier kan du løbende følge vores arbejde og få mere viden om vores forening. Du er selvfølgelig meget velkommen til at tage kontakt til os, hvis du har spørgsmål eller brug for rådgivning, hvad end din virksomhed er nystartet eller veletableret.

MULIGHEDERNE I ET MEDLEMSKAB

Som brancheorganisation er det naturligt for os at drive udviklingen af vores område, mens vi sideløbende hjælper vores medlemmer i deres arbejde. Som medlem har du mulighed for at påvirke dagsordenen og samtidig få del i vores store viden samt adgang til et enormt netværk.

Som medlem får du:

- Gode kontakter til branchens lovgivende myndigheder
- Mulighed for at få indflydelse på foreningens input til ny lovgivning
- Support i forbindelse med pressehenvendelser til din virksomhed
- Et omfattende netværk af andre virksomheder med direkte salg
- Adgang til rådgivning fra jurister og konsulenter med mangeårig erfaring i branchen
- Opdateringer om og vejledninger i ændrede vilkår for direkte salg
- Mulighed for at påvirke arbejdet med synliggørelse af branchen både på nationalt og europæisk plan gennem foreningens medlemskab af SELDIA (European Direct Selling Association)
- Mulighed for deltagelse i flere arrangementer årligt, herunder vores todages skandinaviske conference

Det skandinaviske samarbejde

Norge, Sverige og Danmark har hver sin medlemsorganisation inden for direkte salg. Branchens vilkår er nemlig meget forskellige trods vores tætte skandinaviske identitet og kultur. Både inden for kendskab til handelsformen, lovgivning på området og forbrugernes vaner. Til gengæld har vi et stærkt samarbejde på tværs af landene og trækker på hinandens viden og erfaringer, ligesom vi i fællesskab arbejder med branchens synlighed på skandinavisk plan.

Med et medlemskab i det relevante skandinaviske land er din virksomhed derfor sikret adgang til et indgående kendskab til lige nøjagtig de rammer, du skal arbejde inden for. Derfor har vores internationale virksomheder typisk et medlemskab i alle tre lande for at få fuldt udbytte af vores kompetencer.





Direktesalgssforbundet – foreningen for direkte salg i Norge

Inden for de seneste år er branchen for direkte salg blevet en stor og vigtig branche i Norge. Dette er et resultat af flere års aktivt og målbevidst arbejde fra den norske forening for direkte salg: Direktesalgssforbundet. Men der er stadig meget arbejde at gøre – specielt inden for lovgivningen. Jo flere virksomheder med direkte salg, der slår sig sammen og er aktive i såvel nationale som internationale debatfora – jo større mulighed har vi for at påvirke.

22 medlemmer, som bliver til flere

Direktesalgssforbundet er brancheorganisationen for virksomheder, der arbejder med direkte salg, det vil sige salg gennem personlige møder på andre steder end i almindelige butikker. Direkte salg beskæftiger mere end **85.000** forhandlere i Norge, og den norske forening for direkte salg, Direktesalgssforbundet, har i dag 22 medlemmer. Vores medlemsvirksomheder tilbyder et bredt sortiment af produkter, som fx kosmetik, hudpleje, kosttilskud, helsekost, husholdnings- og rengøringsprodukter, kaffemaskiner, telefonabonnementer osv. Branchen omsætter for op mod **1,5** milliarder kroner i Norge, en omsætning som er øget med ca. **7-8 %** hvert år inden for de seneste fem år.

Vores mål og hensigt er:

- At varetage medlemmernes interesser i spørgsmål vedrørende direkte salg, herunder at arbejde aktivt for, at norske love og forordninger både følges og tilpasses vores interesser.
- At varetage forbrugernes lovgivningsmæssige interesser i spørgsmål om virksomheder med direkte salg.
- At forbedre samfundets syn på dem, som har deres daglige arbejde inden for direkte salg og være medlemmernes talerør over for myndighederne, pressen med mere.
- At højne direkte salgsbranchens generelle anseelse og seriøsitet.
- At virke for bedre uddannelse og træning af forhandlere inden for direkte salg.
- At indsamle og offentliggøre materiale, som bidrager med alsidig information om direkte salg.

Ud over ovennævnte punkter deltager vi også i internationale drøftelser af nye lovforslag og forslag til EU-direktiver. Vi arbejder også på at gøre direkte salg til en naturlig del af salgsundervisningen på de norske universiteter.

Dette vil sikre rekruttering og skabe mere værdifuld forskning om vores branche. Direktesalgssforbundet skaber tryghed for kunderne, fordele for medlemmerne og kendskab til branchen. Jo flere vi er, jo nemmere bliver det. Det vinder vi alle ved.

SAMMEN ER VI STÆRKE!





Direkte Salgs Foreningen – foreningen for direkte salg i Danmark

Det unikke danske marked for direkte salg i Danmark ligger åbent. De korte afstande og et godt detailnetværk i landet har ikke skabt samme traditioner som i Norge og Sverige for at handle med direkte sælgere.

Med andre ord er der mulighed for at skabe en stor forretning i Danmark, men med muligheden følger også et stykke arbejde for at skabe kendskab, tryghed og tillid til hele branchen blandt forbrugerne. Den opgave er Direkte Salgs Foreningen i Danmark frontløber for, og et medlemskab af foreningen anses som et kvalitetsstempel på det danske marked. Som medlem giver din virksomhed såvel

forhandlere som forbrugere vished om, at alle etiske retningslinjer og god skik er overholdt, så der er ro til at fokusere på drift, udvikling og salg. Imens arbejder foreningen for at udbrede kendskabet til branchen gennem uddannelsesinstitutioner, virksomhedsnetværk, medier og politikere.

Sammenhold giver resultater

Trods et åbent marked er Danmark langt hårdere reguleret end de skandinaviske nabolande. Foreningen skaber gode vilkår for virksomheder med direkte salg, men resultaterne bliver bedst, når branchen står sammen. Jo flere medlemmer, des større talerør og gennemslagskraft, når politikerne regulerer vilkårene. Jo flere, jo bedre gør sig også gældende,

når vi klæder jer på til succes. Markedsituationen i Danmark er unik, og Direkte Salgs Foreningen i Danmark gør allerede et stort stykke arbejde for løbende at opdatere medlemmerne om nye juridiske forhold i branchen. Men derudover er det vores ambition at styrke vores medlemmers position ved at tilbyde viden om strategi, markedsføring og forretningsudvikling på det danske marked.

**SUCCESSION ER BÅRET AF
ET GODT PRODUKT OG
EN STÆRK BRANCHE-
FORENING!**



Direkthandelns Förening i Sverige

repræsenterer en branche i stærk udvikling. Inden for de seneste ti år er der sket en stor udvikling i direkte salg i Sverige. Med en antagelse om, at medlemsvirksomhederne udgør **70 %** af Sveriges direkte salg, har vi siden 2004 haft en omsætningsforøgelse på **12,5 %** (2.538.000 – 2.857.430) og en stigning i antallet af direkte sælgere på **11,4 %** (101.000 – 112.565).

Ikke uden kamp

Anderledes var det i den sidste halvdel af 1960'erne, hvor der var risiko for, at direkte salg ville blive helt forbudt i Sverige af det politiske flertal. Med forenede kræfter lykkedes det en håndfuld virksomheder, som var foreningens første medlemmer, at forhindre dette. Der blev vedtaget en dørsalgslov, som gjorde det klart, at direkte salg var en accepteret og lovlig distributionsform. Den succes medførte, at foreningen i 1971 bestod af **14** virksomheder. I dag har vi over **30** medlemmer.

Stipendier med mere

Direkthandelns Förening har i løbet af de seneste 20 år løbende udvidet sin virksomhed. Blandt andet gennem den årlige branchefest, hvor fremtrædende sælgere

og ledere fremhæves og belønnes. Vi uddeler en akademisk pris på **50.000** kr. til den/de studerende, der skriver studieårets bedste opgave, som på en eller anden måde berører direkte salg. Foreningen uddeler også en pris på **50.000** kr. til årets kvindelige erhvervsdrivende. Hver anden måned modtager vores medlemmer et nyhedsbrev med information om foreningen og branchen. Gennem den europæiske organisation Seldia, European Direct Selling Association, er det lykkedes for foreningen at bevare den positive lovgivning, som mange ville stramme op.

Samarbejde over grænserne

I godt og vel ti år har vi også arrangeret DF-dagene, en event, der hele tiden bliver større. I forbindelse med et større skandinavisk samarbejde vil DF-dagene fremover blive arrangeret efter tur, hvilket betyder, at DF-dagene i 2015 vil blive afholdt i Danmark. Formændene for de skandinaviske foreninger for direkte salg afholder telefonmøder hver måned, og der er blevet etableret et fælles kommunikationsråd.

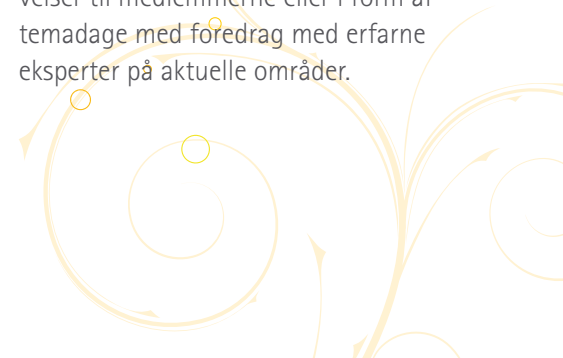
Det skal kunne betale sig at være medlem

Værdien af medlemskabet er øget betydeligt. Vi skal altid være i stand til at

agere i forskellige sammenhænge. Som medlem af NIX-Telefon (svensk register, hvor forbrugerne kan spørre deres telefonnummer for uønskede salgs- og markedsføringsopkald) deltager foreningen aktivt i etik og moral inden for telemarketing.

Foreningen er høringsinstans i spørgsmål, der har med direkte salg at gøre, og handler hurtigt og tydeligt, så snart der er mulighed for det. Som eksempel på dette er det lykkedes foreningen at få indført undtagelse fra kravet om at have et kasseapparat for virksomheder med direkte salg.

I mere perifere spørgsmål samarbejder foreningen med det øvrige erhvervsliv i Näringslivets Delegation för Marknadsrätt. Vi sørger også for at holde vores medlemsvirksomheder opdateret om ny lovgivning, der berører direkte salg. Sådanne opdateringer sker via rundskrivelser til medlemmerne eller i form af temadage med foredrag med erfarne eksperter på aktuelle områder.





VIDSTE DU, AT ...

Mere end 250.000 skandinaver arbejder med direkte salg!

EN BRANCHE I MEDVIND

Nutidens forbrugere er individualister, der stiller høje krav til service og kvalitetsprodukter. Det falder godt i tråd med direkte salg, der er kendetegnet ved personlig service og varer af højeste kvalitet. Det gør direkte salg til en hurtigt voksende og dynamisk handelsform med en årlig omsæt-

ning på over € 400 millioner årligt i Skandinavien og over € 160 milliarder verden over. Millioner af mennesker arbejder allerede med direkte salg, og vi bliver kun flere. Samlet set bidrager det positivt med vækst og arbejdspladser i hele Skandinavien.



Direkte Salgs Foreningen i Danmark
+45 7022 6055
info@disafo.dk
www.disafo.dk
Find os på Facebook



Direktesalgsforbundet i Norge
+47 9170 2777
post@direktesalgsforbundet.no
www.direktesalgsforbundet.no
Find os på Facebook



Direkthandeln's Förening i Sverige
+46 040 29 43 70
info.direkthandeln.org
www.direkthandeln.org
Find os på Facebook
Twitter: @direkthandeln