

# TLAČOVÁ SPRÁVA

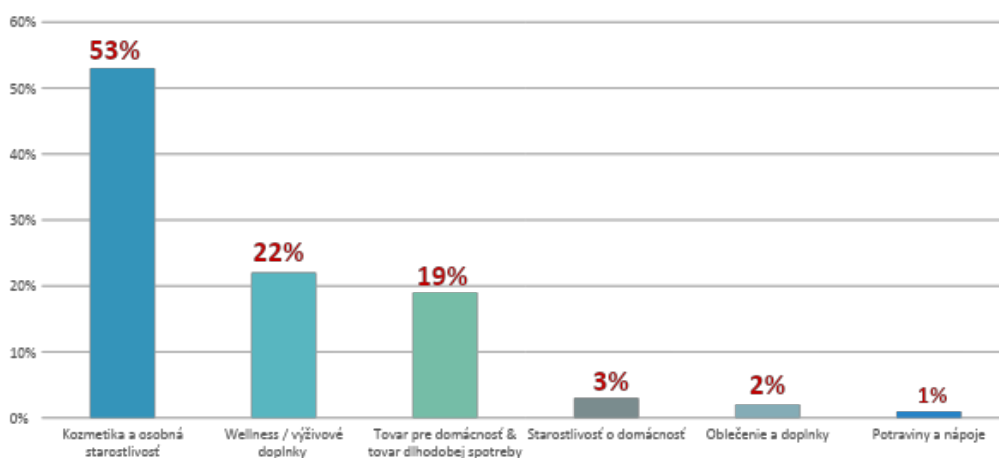
15.11.2023

## V priamom predaji podnikajú najmä ženy. Za výhody považujú zárobok aj flexibilitu.

Priamy predaj je odjakživa založený na osobnom kontakte predajcu a kupujúceho. Zaujímavé je, že podľa najnovších prieskumov sa táto tradícia nemení ani v súčasnej modernej dobe sociálnych sietí a digitalizácie. Nezávislí priami predajcovia síce moderné nástroje denne používajú, no osobný kontakt je stále ich primárnym komunikačným nástrojom.

Priamy predaj si na Slovensku spájame najmä s predajom kozmetiky či výživových doplnkov a nie je to náhoda. **Výsledky priameho predaja za minulý rok potvrdzujú, že Slovenky aj Slováci si aj naďalej prostredníctvom priameho predaja najviac zaobstarávajú produkty z oblasti krásy a osobnej starostlivosti.** Dokonca sa ukázalo, že kozmetiku si cez priamy predaj zaobstarávame ešte viac, než rok predtým, a to až o 10 percent.

### Podiel kategórií výrobkov na celkovom predaji výrobkov v SR 2022



### Trápi nás inflácia

Po pandemických rokoch síce predaj z priameho predaja mierne klesol vo svete, v Európe i na Slovensku, má to však svoje logické vysvetlenie. **Práve koronakríza, s ktorou išli ruka v ruku mnohé obmedzenia, nás prinútila z pohodlia domova nakupovať ešte viac, než predtým.** Momentálne sú však lock-downové časy preč a ľudí navyše sužuje vysoká inflácia.

„Rok 2021 bol rekordný v mnohých ohľadoch, tržby priameho predaja vtedy narástli najmä kvôli obmedzeniam spojeným s pandémiou koronavírusu,“ vysvetľuje generálna sekretárka Združenia priameho predaja (ZPP), Lenka Mrázová. „Aj z tohto pohľadu sú výsledky roku 2022 skvelé,“ dodáva pani Mrázová.

## Našli sa v ňom najmä ženy

Sektoru priameho predaja vládnu aj naďalej ženy, takmer 90 percent nezávislých priamych predajcov je totiž ženského pohlavia. **Ak sa už raz nezávislým priamym predajcom stanete, je veľmi veľká pravdepodobnosť, že v tejto oblasti zotrváte dlhší čas.** Polovica terajších predajcov sa tomuto segmentu predaja venuje viac ako dekádu, pätina predajcov pôsobí v priamom predaji 1 až 3 roky a trinásť percent sa priamemu predaju venuje 4 až 6 rokov.



## Osobné stretnutie nadovšetko

V súčasnej modernej dobe, kedy na sociálnych sieťach trávime naozaj dlhý čas, sa natíska myšlienka, že by sa týmto smerom mal uberať aj priamy predaj. Aj keď nezávislí priami predajcovia a spoločnosti združené v priamom predaji počas koronakrízy moderné technológie a online naozaj využívať museli oveľa viac než v minulosti, pre predajcov zostáva primárnym komunikačným kanálom osobné stretnutie. **Koniec koncov práve socializácia je jedným z dôvodov, prečo vykonávajú túto činnosť.**

Ani priamy predaj však nezaspal na vavrínoch a s nezávislými priamymi predajcami sa v súčasnej digitalizovanej dobe spojíte telefonicky, cez spomínané sociálne siete, ale aj prostredníctvom e-mailu či webovej stránky.

A prečo nezávislí priami predajcovia v tomto segmente zotrvávajú najčastejšie? **Vo väčšine prípadov je to práve pre značku, ktorú zastupujú – dôverujú jej produktom a vyznávajú jej hodnoty.** Veľkým motivátorom pre nich zostáva aj finančné ohodnotenie, vďaka ktorému dokážu zlepšiť životnú úroveň svojich rodín. Aj naďalej si priami predajcovia pochvaľujú časovú flexibilitu a nezávislosť. Tieto skutočnosti potvrdzuje aj fakt, že 45 % nezávislých priamych predajcov označilo, že sú vo svojom podnikaní celkovo spokojní, vrátane ďalších 28% nezávislých priamych predajcov, ktorí v prieskume uviedli, že sú spokojní veľmi.

## O Združení priameho predaja

Združenie priameho predaja (ZPP) je hlavným predstaviteľom priameho predaja na Slovensku. Združenie bolo založené v roku 1995 a je členom európskej asociácie priameho predaja SELDIA aj svetovej federácie WFDSA. ZPP združuje viac ako 200-tisíc priamych predajcov a obhajuje záujmy ich zákazníkov, ako aj svojich členských firiem - Amway, Herbalife Nutrition, Just, Mary Kay, Nu Skin, Oriflame a PartyLite.