



Priamy predaj na Slovensku narastá,
pomáhajú mu moderné technológie

Tlačová správa

19. 2. 2019

BRATISLAVA. Priamy predaj je podľa najnovších prieskumov neustále narastajúcim ekonomickým sektorom vo svete, v Európe aj na Slovensku, kde sa ním v súčasnosti zaoberá viac ako 203-tisíc ľudí. Ukázalo sa, že európski aj slovenskí predajcovia sa čoraz viac prispôsobujú potrebám moderného zákazníka, napríklad prostredníctvom efektívnejšej komunikácie cez populárne sociálne siete, či dokonca osobné webstránky a blogy.

Predaje neustále rastú

Najnovší prieskum Svetovej federácie asociácií priameho predaja WFDSA ukázal naozaj zaujímavé čísla. Podľa neho zaznamenali globálne tržby priameho predaja v roku 2017 až 1,6-percentný nárast oproti roku 2016. **Tržby teda celosvetovo medziročne stúpili z 182,6 na 189,6 miliárd dolárov.** Priamemu predaju sa primerane darilo aj v európskych končinách, kde obrat narástol medziročne až o 3,5 %, čo predstavovalo v roku 2017 38,46 miliárd dolárov. Najvýznamnejšími trhmi sa pre priamy predaj stali Spojené štáty americké (18 %) a Čína (18 %), Kórea (9 %), Nemecko (9 %) a Japonsko (8 %).

Priamy predaj zostáva podľa prieskumu v zelených číslach aj v náraste počtu priamych predajcov. Celosvetovo sa ním zaoberá takmer 117 miliónov ľudí, z toho viac ako 15 miliónov Európanov a vyše 203-tisíc Slovákov. **V porovnaní s rokom 2016 ide na Slovensku o nárast priamych predajcov o približne 9-tisíc osôb.** Slovensko úspešne kopíruje rastúcu krivku globálneho trhu aj čo sa tržieb týka. Ich medziročný nárast predstavoval až 6,4 %, celkovo tak ide o predaje vo výške 155 miliónov eur.

Podnikanie pre ženy

Prieskum asociácie SELDIA, realizovaný medzi priamymi predajcami Európskej únie v prvom polroku 2018 opätovne potvrdil, že v Európe sa priamemu predaju venujú primárne ženy. Inak tomu nie je ani na Slovensku, kde je až 94 % priamych predajcov práve ženského pohlavia. **Ak by sme spriemerovali všetky kľúčové parametre, najčastejším modelom priameho predajcu v našej krajine je žena vo veku 42 rokov, ktorá sa tejto podnikateľskej činnosti venuje v priemere 8 rokov.**

Aj naďalej u nás dominuje priamy predaj kozmetiky (38 %), wellness produktov a doplnkov stravy (25 %) a výrobkov pre domácnosť či spotrebného tovaru (23 %). **Slovenskí priami predajcovia si na svojej práci vážia najmä to, že im dáva slobodu, flexibilitu a nezávislosť, ako aj to, že majú priamy styk so zákazníkom a ponúkajú pritom kvalitné výrobky.**



Kontakt cez sociálne siete

Moderné technológie si podľa prieskumu SELDIA našli svoje miesto aj pri priamom predaji, ktorý je, možno paradoxne, založený práve na osobnom kontakte. Ako sa ukázalo, priami predajcovia idú s dobou a prispôsobujú sa potrebám moderného zákazníka. **Ako efektívny spôsob komunikácie sa im okrem tradičných foriem, akými sú stále najpopulárnejšie osobné stretnutia, telefonáty a emaily, osvedčila aj populárna komunikácia prostredníctvom sociálnych sietí ako aj spravovanie osobného blogu či webstránky.**

Združenie priameho predaja (ZPP)

Združenie priameho predaja (ZPP) reprezentuje priamy predaj na Slovensku už vyše 20 rokov. Obhajuje záujmy svojich členských firiem a prispieva aj k ochrane samotných spotrebiteľov. **Priamy predaj má svoje stále miesto na trhu, čo dokazujú medziročné nárasty svetových, európskych aj domácich tržieb, ako aj neustále zvyšujúci sa počet priamych predajcov.** Združenie tento pozitívny trend pripisuje neustálemu omladzovaniu skupiny priamych predajcov, ako aj ich kreatívnemu prístupu ku komunikácii so zákazníkom v online prostredí.

„Priamy predaj vykazuje celosvetovo, v Európe i na Slovensku trvalý rast. To pre nás znamená spokojnosť všetkých, ktorí sa na priamom predaji podieľajú, vrátane našich zákazníkov. Je to jasný odkaz, že musíme pokračovať v budovaní pozitívneho obrazu nášho odvetvia“, hovorí Lucia Záleská, predsedkyňa Združenia priameho predaja.

„Darí sa nám preukazovať, že náš distribučný model je dôveryhodný a etický. Nové technológie nám pomáhajú reagovať na nové potreby spotrebiteľov so zachovaním individuálneho prístupu, čo je v našom priemysle stále zásadné“, uzatvára pani Záleská.

Kontakt pre médiá:

V prípade záujmu o doplňujúce informácie a obrazový materiál, kontaktujte prosím:

Zuzana Kmitová, 0908/498 582, zuzana.kmitova@zerovia.sk

Martina Homoláková, 0904/241 360, matah12@gmail.com.