

Hempartyn hetare än någonsin

Personlig shopping hemma i vardagsrummet sprider sig snabbt

AFFÄR. Allt fler svenskar involverar sig i hempartyn, antingen som säljare eller som kunder.

– Det är väldigt bekvämt. Affären kommer hem i vardagsrummet, samtidigt som man träffar vänner över en fika, säger Nina Floreteng, som sedan i höstas är hembesökande konsulent för barnklädsföretaget Lingon & Blåbär.

Under de senaste fem åren har direkt handeln ökat med drygt 60 procent i Sverige, och uppnår nu en årlig omsättning på 2,8 miljarder kronor. Det motsvarar visserligen bara 0,5 procent av den totala handeln, men sysselsätter 100 000 säljkonsulenter, varav 75 000 är kvinnor. Många säljare inom

direkthandeln har jobbet som extraknäck.

– Jag började under min föräldraledighet. Jag hade tidigare blivit bjuden till ett hemparty hos en granne och blev sedan bjuden hem till andra också. Till slut ville jag själv bli konsulent. Nu gör jag cirka 20 visningar per säsong, säger

Nina Floreteng. De företag som omsätter mest pengar på den svenska direkthandelsmarknaden är i turordning Forever Living Products (Aloe Vera), Oriflame, Mary Kay, Tupperware, Bertmarks Förlag, Herbalife, Amway, Partylite, Lingon & Blåbär och Tvättex.

Jan Höckerman, marknadsansva-



Nina Floreteng säljer barnkläder genom hempartyn. Laila Jedemo med barnbarnet Christian Eriksson i famnen och Carina Eriksson (värdinnan) med dottern Cornelia får en visning.

rig på Lingon & Blåbär, säger:

– Direktförsäljningen är ett billigt sätt för oss att få ut större volymer av våra egna produkter. De stora kedjorna tar bara in sina

egna klädmärken. Det är en stor fördel för oss att våra konsulenter kan berätta om varorna. Det blir lite personlig shopping över det hela. Barnklädsföretagets konsulenter säljer för i genom-

snitt 5 000–6 000 kronor per hembesök, och 25–35 procent av den summan utbetalas i provision.

KRISTIAN BORGLUND
redaktionen@metro.se



Test: Passar du som direktsäljare?

Ju fler **JA** du svarar, desto bättre passar du som direkt-säljare.

- Känns det stimulerande att ständigt söka nya kontakter?
- Kan du bortse från många nej utan att bli nedstämd av motgången?
- Föredrar du fria arbetstider som innebär jobb även på kvällar och helger?
- Gillar du att jobba självständigt utan arbetskamrater?
- Lockar det mer att tillfredsställa tilltänkta kunders behov än att räkna ut provisionen?
- Gillar du tanken på att det du tjänar är direkt kopplat till, och beroende av, det resultat du själv skapar?
- Är du bra på att presentera på ett medryckande sätt?
- Kan du arbeta systematiskt?
- Är du disciplinerad?

KÄLLA: TESTET BYGGER PÅ ETT AVSNITT I BOKEN "DIREKTHANDEL – EN AFFÄRSMÖJLIGHET I TIDEN".

KORTSPECIALIST

Är du en uthållig person med drivkraft och intresse för kortprocesser och detaljhandelsdrift?

OK-Q8 AB söker en specialist till centrala kortdriften.

Läs mer på www.okq8.se/omokq8



Lagledare?



Vi söker
Regionansvarig
Würth - Stockholm

För att söka tjänsten gå in på
www.retailknowledge.se

Retail Knowledge
När branschkunskap är viktigast

Redovisningsekonom

Har du några års erfarenhet och känner att det är dags för nya utmaningar i karriären.

Vi söker dig som har förmågan till helhetssyn, problemlösning och mycket bra samarbetsförmåga.

För mer information gå in på vår hemsida
www.sl.se/jobb.



Metro – Världens viktigaste nyheter

Vi är framtidens arbetsgivare.



Träffa oss på Retail Career Day i Gallerian den 26 april.
Kom gärna förbi och prata med oss, men du behöver inte ta med ditt cv.



Retail Career Day™

TORSDAG 26 APRIL I GALLERIAN

Hamngatan 37 • 10.00 – 19.00
Fri entré • www.retailcareerday.se

HUVUDSPONSORER

GALLERIAN Workshop SVENSK HANDEL

ARRANGÖR

Retail Knowledge
När branschkunskap är viktigast