

HELPPOA JA LAADUKASTA OSTAMISTA

# suora myynti

## ESITTELYSSÄ SUORAMYyntI

- ✓ Tyytyväiset asiakkaat
- ✓ Kilpailukykyiset tuotteet
- ✓ Asiantuntevat myyjät

## PERINTEINEN JA HYVÄKSI KOETTU KAUPPATAPA

■ Suoramyynti tapahtuu ihmisten välisessä kanssakäymisessä kodeissa tai työpaikoilla. Kotona ostaminen on perinteinen ja pidetty tapa ostaa, mutta vasta viime vuosina sitä on ruvettu käyttämään laajemmassa mittakaavassa.

■ Suoramyyntin avulla kuluttaja voi vaivattomasti ja rauhassa tutustua uudenlaisiin, innovatiivisiin tuotteisiin ja saada korkealaatuista henkilökohtaista palvelua.

■ Suoramyynti on maailmanlaajuisesti merkittävä sektori, joka kasvaa voimakkaasti. Euroopassa suoramyyntin parissa toimii yli 3 miljoonaa suoramyyjää, joilla on yli 20 miljoonaa asiakaskontaktia viikoittain.

## KOTONA OSTAMINEN ON SUOSITTUA

■ Kotona ostaminen on viime vuosina kasvanut voimakkaasti, etenkin Internetin tuomien mahdollisuuksien myötä. Kotiostaminen on monelle perheelle lähestulkoon ainoa keino tehdä hankintoja kiireisessä arjessa. Suoramyynti eroaa muista kotiostamisen tavoista. Siinä missä muut kotiostamisen tavat perustuvat pitkälti itsepalveluun, vain suoramyyntistä ostamalla saa henkilökohtaista palvelua.

**Suomalaisten mielestä suoramyyntituotteiden hinta/laatusuhde on kohdallaan (hyvä tai neutraali käsitys 69 %)**

■ LÄHDE: HKKK, 2004

## Kolme neljästä suomalaisesta pitää suoramyyntiä mukavana ostotapana

■ LÄHDE: HKKK, 2004

■ Tutkimusten mukaan suomalaiset kuluttajat arvostavat suoramyyntissä eniten ostamisen mukavuutta ja tuotteen hinta-laatusuhdetta. Suoramyyntin vahvoihin puoliin kuuluvat myös asiantuntevat myyjät, kattava tuote- ja palvelutieto, laadukkaat tuotteet tunnetuilta yrityksiltä ja ostamisen turvallisuus.

## SUORAMYYNTIOSTAMINEN ON PIDETTYÄ – SAATUA PALVELUA ARVOSTETAAN

■ Kotona ostaminen on hyvin erilaista kuin kaupassa käynti. Voit tutustua tuotteisiin kodin rauhassa – usein juuri siinä paikassa jossa aiot tuotetta käyttätkin. Voit kokeilla, sovittaa ja pohtia tuotteen tai palvelun sopivuutta, ilman kiirettä, stressiä ja häiriöitä. Koti lienee mukavin paikka tehdä ostoksia.

■ Suoramyyjä tuntee tuotteensa kuin omat taskunsa. Voit kertoa hänelle mitä tarvitset ja esittää kysymyksiä, jotka nousevat mieleesi. Vastineeksi saat heti oikeaa informaatiota ja myyjä esittelee tuotteen sinulle. Myyjällä on aidosti aikaa sinun kuulemisellesi.

■ Suomalaisten kuluttajien mielipiteitä selvittäneessä tutkimuksessa suomalaiset suoramyyjät saivat parhaat arviot kohteliaisuudesta ja ystävällisyydestä, rehellisyydestä ja vilpittömyydestä sekä palveluhenkisyydestä ja tuotetietoudesta. Käsitys kohteliaisuudesta ja ystävällisyydestä oli erittäin korkea kaikissa vastaajaryhmissä (75 %:n mukaan joko erittäin tai melko korkeaa).

## SUORAMYYYJIEN OMINAISUUDET

hyvä/neutraali  
huono

Kohteliaisuus ja ystävällisyys	93%	7%
Rehellisyys ja vilpittömyys	91%	9%
Palveluhenkisyys	92%	8%
Tuotetietous	92%	8%



LÄHDE: HKKK

## LAATUA JA INNOVAATIOITA

■ Suoramyyntiyritykset ovat useimmiten suuria ja tunnettuja yrityksiä. Niiden tuotteet ja palvelut kattavat monenlaisen kirjon. Tarjontaa löytyy kosmetiikasta kodinhoitoon ja vartiointipalveluista vaatteisiin. Monilla yrityksillä on oma tuotantolinja, josta tutkitut tuotteet tulevat suoraan yrityksen omaan myyntiin.

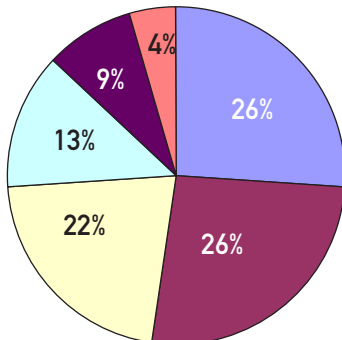
■ Kun ostat suoramyynnistä, sinulla on mahdollisuus kokeilla tuotetta ennen ostopäätöstä. Tästä syystä tuotteiden laadulle on käytännössä kovat vaatimukset – muuten ne eivät olisi kilpailukykyisiä. Samasta syystä monet suoramyynnin kautta myytävät tuotteet ovat jollain tavalla innovatiivisia ja jotkut jopa täysin ainutlaatuisia.

## ELINKEINO, LISÄANSIO TAI HARRASTUS

■ Suoramyyntiala tarjoaa myös monenlaisia mahdollisuuksia ansaita suoramyynnillä. Jo lähes satatuhatta suomalaista on valinnut suoramyynnin ansio lähteekseen, joko osa- tai kokopäiväisesti. Suoramyynti on ainoita sektoreita, joissa itsenäisen elinkeinotoiminnan voi aloittaa hyvin pienin panostuksin.

■ Suoramyyjä voi joustavasti päättää, paljonko tekee töitä ja milloin. Monet suoramyyjät tekevät töitä osa-aikaisesti, esim. lisätulojen hankkimiseksi. Joillekin alalla toimiminen on harrastus, toisille taas kokopäiväinen työ. Suoramyyntialalla kaikki nämä vaihtoehdot ovat mahdollisia.

## OSTOT SUORAMYYNISTÄ 2007



LÄHDE: TNS GALLUPSSML

- Keittiövälineet, ruuanlaitto
- Puhdistus, hygienia, kosmetiikka
- Sisustus, kynttilä, koristeet
- Vaatteet ja asusteet
- Laihdutus, lisäravinteet, luontaistuotteet
- Muu

**SUORA  
myynti**



■ Suoramyyntiyrityksen jäsenyys Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitossa on tae sille, että luottamustasi ei käytetä väärin. Jotta yritykset voisivat käyttää markkinoinnissaan ja materiaaleissaan ASML:n Reilun pelin merkkiä, ne ovat sitoutuneet noudattamaan alan eettisiä ohjeita ja Suoramyyntin Yritysohjeistoa. Yritysohjeiston toimivuutta valvoo erillinen Suoramyyntin Eettinen Asiamies, johon saa tarvittaessa yhteyden ASML:n kautta. ASML tekee myös tiivistä yhteistyötä eri viranomaisten kanssa.

■ Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitto on jäsenenä Euroopan suoramyyntiliitossa FEDSA:ssa ja maailman suoramyyntiliitossa WFDSA:ssa. ASML on mukana laatimassa alan kansainvälisiä pelisääntöjä ja huolehtii Suomessa alan pelisääntöjen kehittämisestä.



## **TÄMÄN TURVALLISEMMAKSI OSTAMINEN EI TULE – REILU PELI**

■ Kotona ostaminen Suomessa on turvallista, sillä ostajan suoja on paljon kattavampi kuin kaupasta ostettaessa. Ostajalla on lakiin perustuva oikeus muuttaa mieltä 14 päivän kuluessa ja perua kauppa. Monet yritykset antavat jopa pidempiä palautusaikoja tai epätavallisen pitkiä tuotetakuuta. Suoramyynti toimii ostajan ehdoilla, ja yritykset haluavat palvella asiakkaitaan hyvin.

■ Suomessa reilun pelin takaavat ja sääntöjä valvovat Kuluttajavirasto, Sisäasianministeriö ja Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitto (ASML). Suoramyyntijät noudattavat kuluttajansuojalain kotimyyntiä koskevia säännöksiä.

## **SUORAMYYNТИ KASVAA VOIMAKKAASTI**

■ Kaikesta edellä kerrotusta johtuen suoramyyntisektori on toimiva kokonaisuus, jolla on monipuoliset edellytykset kasvaa ja kehittyä. Sektori kasvaa Suomessa tällä hetkellä joka vuosi yli 10 %.

■ Ajantasainen luettelo ASML:n jäsenyrityksistä löytyy osoitteesta **www.asml.fi**

Lähteet Suoramyyntin julkisuuskuva-tutkimus, Helsingin kauppakorkeakoulu 2004, Atlas, TNS Gallup/ SSML

# Suomen Asiakkuusmarkkinointiliitto

Bulevardi 44 00120 Helsinki | 0207 699 811 | info@asml.fi | www.asml.fi

**ASML**