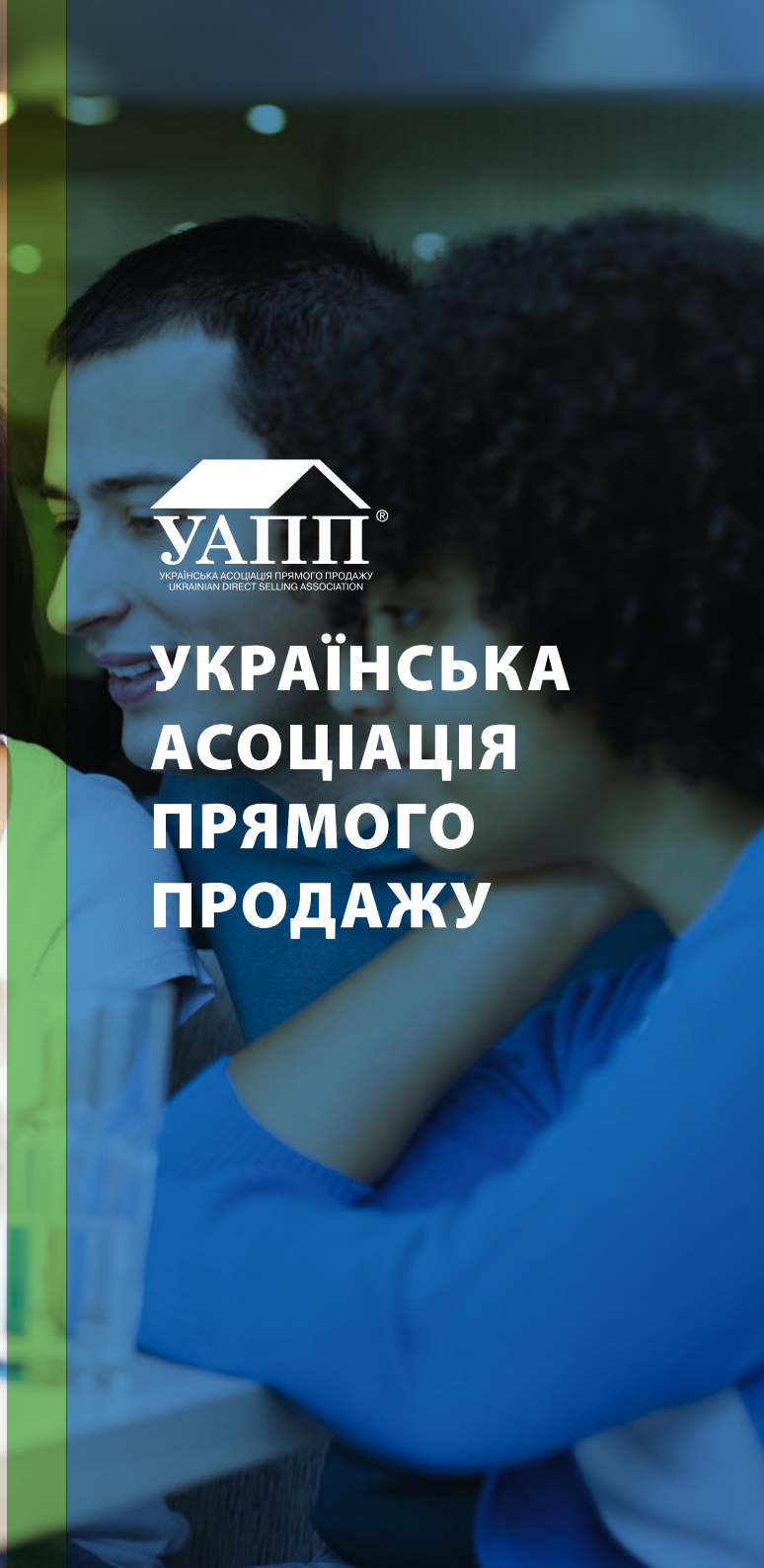




**УКРАЇНЬКА
АСОЦІАЦІЯ
ПРЯМОГО
ПРОДАЖУ**





УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ПРЯМОГО ПРОДАЖУ (УАПП)

УАПП – недержавне, добровільне, неприбуткове об'єднання компаній, що здійснюють діяльність у галузі прямого продажу товарів і послуг в Україні.

АСОЦІАЦІЮ СТВОРЕНО В 2001 РОЦІ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ НАСТУПНИХ ЦІЛЕЙ:

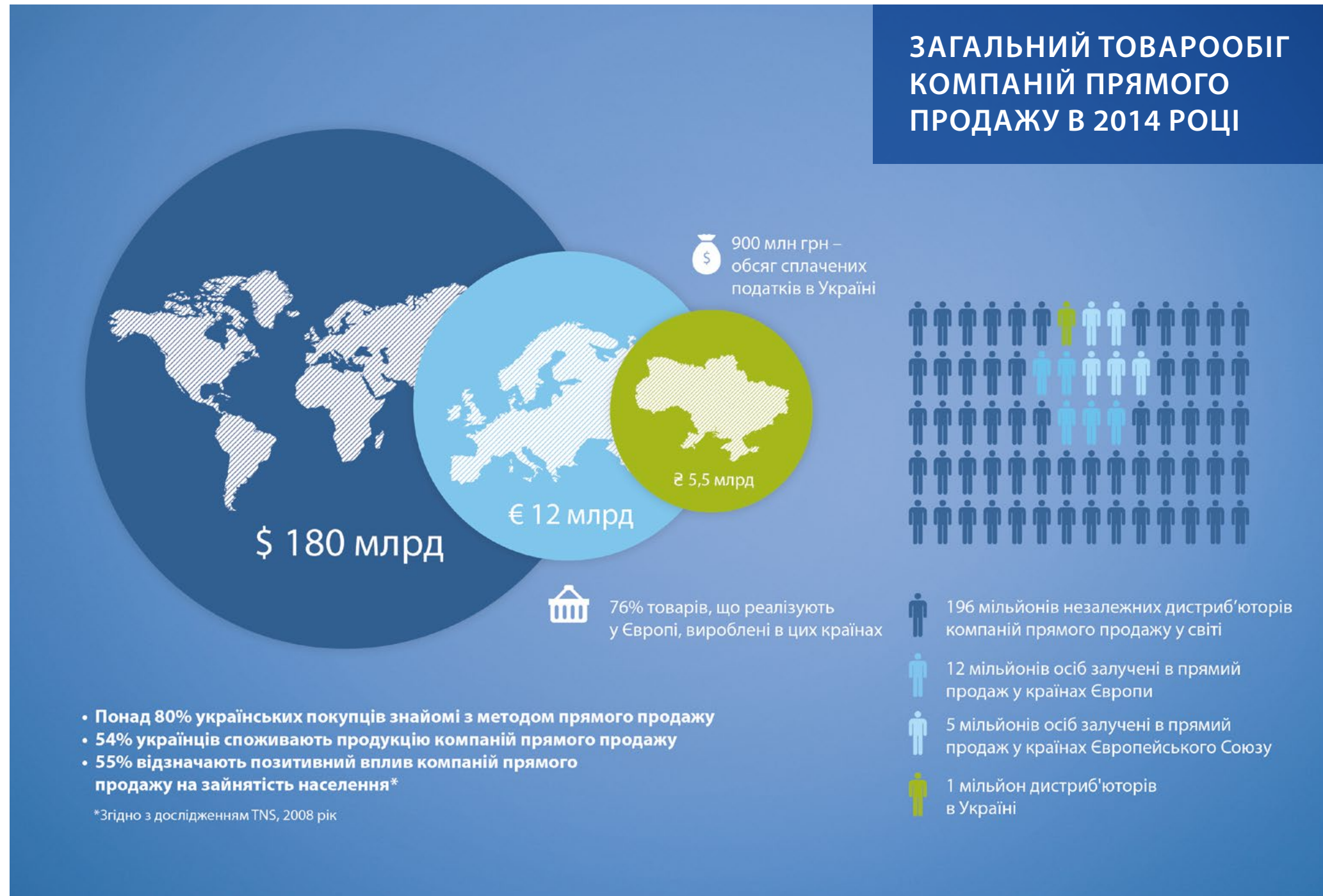
1. Сприяти розвитку індустрії прямого продажу шляхом запровадження високих стандартів обслуговування споживачів, а також етичного й відповідального ведення бізнесу.

2. Захищати інтереси компаній прямого продажу, права кінцевих споживачів і дистриб'юторів.

3. Сприяти формуванню позитивної громадської думки й популяризувати метод прямого продажу в Україні, спираючись на міжнародний досвід.

Усі члени Асоціації дотримуються Кодексу професійної етики УАПП, який встановлює норми та правила професійної поведінки в галузі прямого продажу товарів і послуг.

Асоціація входить до Європейської асоціації прямого продажу (SELDIA) і Світової федерації асоціацій прямого продажу (WFDSA).



ЩО ТАКЕ ПРЯМИЙ ПРОДАЖ?

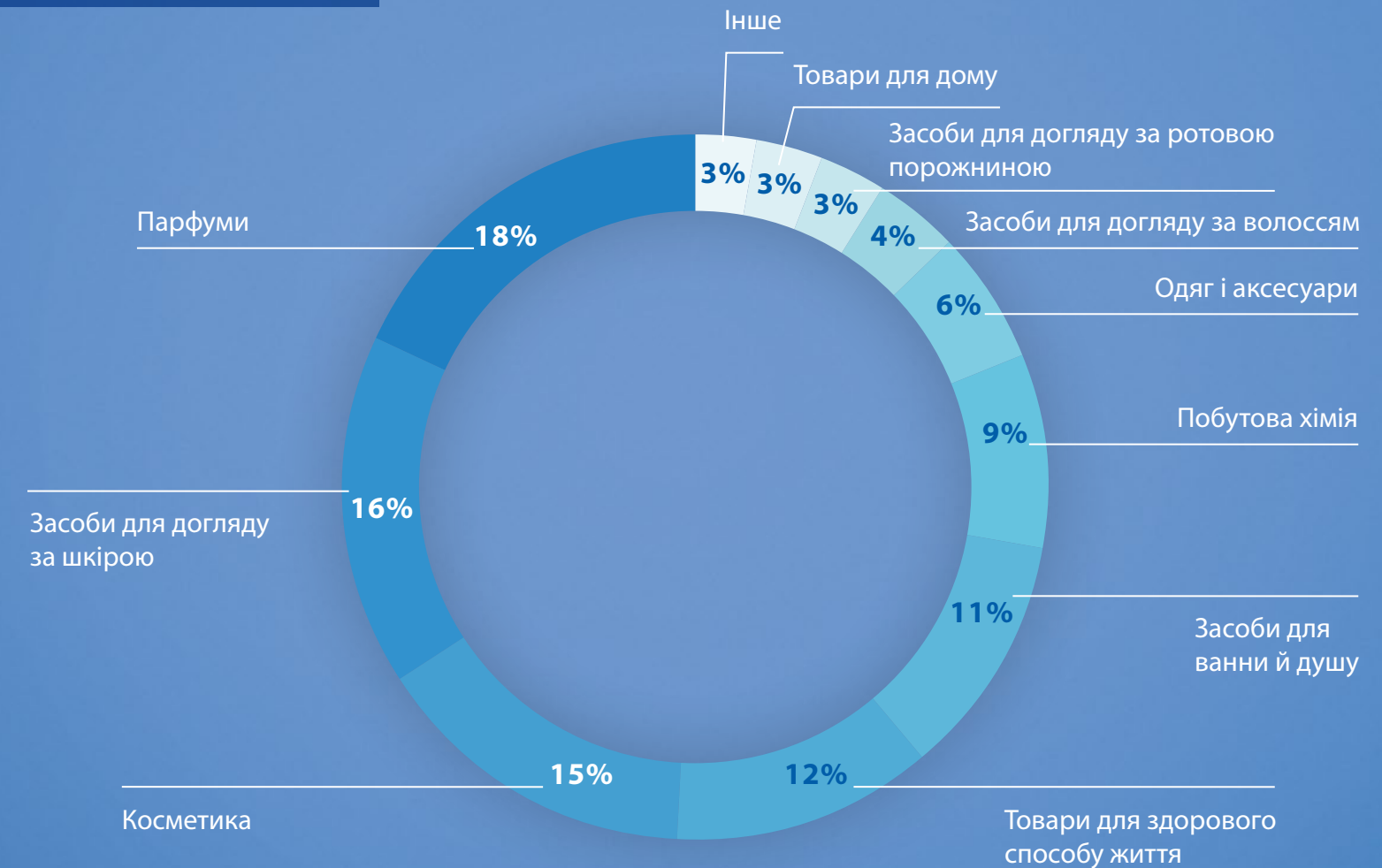
Прямий продаж – це реалізація товарів і послуг кінцевому споживачу за межами звичайних місць роздрібної торгівлі шляхом індивідуальної презентації товарів чи послуг.

Характерними рисами прямого продажу є безпосередній контакт зі споживачем у зручному для нього місці, демонстрація продукції й вичерпна консультація продавця щодо неї та можливостей бізнесу в галузі прямого продажу. При цьому основну роль у посередництві між компанією-виробником і кінцевим споживачем виконують незалежні продавці або дистриб'ютори, консультанти, представники тощо. Незалежний продавець може здійснювати прямий продаж один-на-один або через організацію презентації групі осіб.

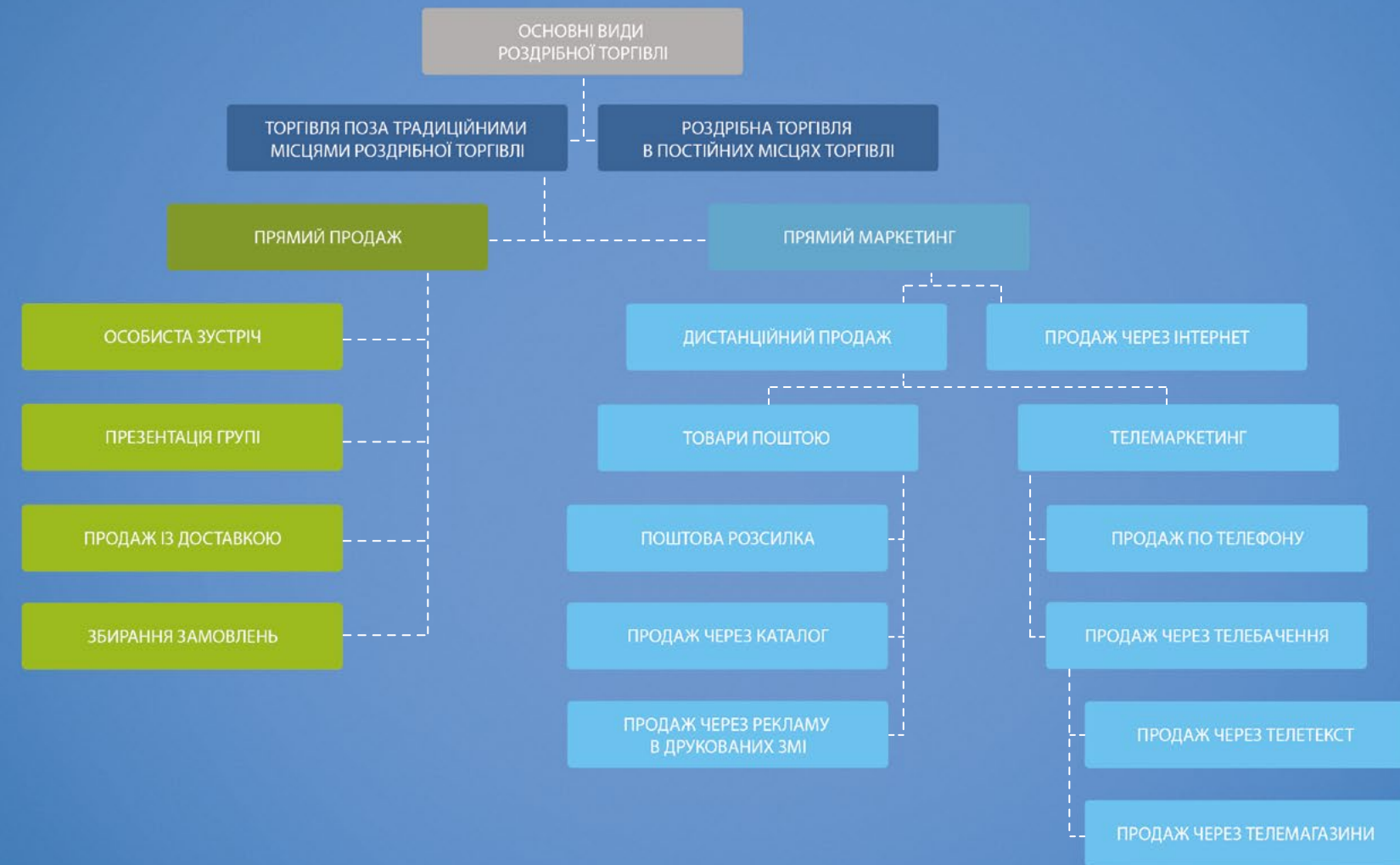
Кожен може почати працювати і досягнути успіху з компаніями прямого продажу, незалежно від свого рівня освіти, досвіду, віку, фінансових ресурсів або фізичних можливостей.

Близько 80% підприємців отримали свій перший досвід бізнесу саме в прямому продажі.

ЯКІ ТОВАРИ ПРОДАЮТЬ В УКРАЇНІ МЕТОДОМ ПРЯМОГО ПРОДАЖУ?*



*За даними УАПП, 2014 рік



ПРЯМИЙ ПРОДАЖ ЯК МЕТОД ТОРГІВЛІ

ПРЯМИЙ ПРОДАЖ І ВИДИ КОМПЕНСАЦІЙНИХ ПЛАНІВ

Дистриб'ютори компаній прямого продажу у своїй діяльності можуть використовувати два основні види компенсаційного плану: багаторівневий і однорівневий маркетинг.

При **багаторівневому** маркетингу незалежний продавець може отримувати дохід як від особистого продажу товарів і послуг споживачам, так і від продажу, здійсненого через мережу інших незалежних продавців, яких він залучив і навчив бізнесу. При цьому критерієм для визначення суми винагороди є не кількість залучених дистриб'юторів, а обсяги продажу товарів.

При **однорівневому** маркетингу дохід незалежного продавця формується за рахунок особистого продажу товарів. За схемою однорівневого маркетингу працюють близько 25% дистриб'юторів у світі.

ОБЕРЕЖНО, ПІРАМІДИ!

Піраміда – це організація, у якій кошти, вкладені людьми «знизу», перерозподіляють між нечисленною верхівкою. Членам піраміди зазвичай пропонують дуже високу і швидку винагороду, для отримання якої не потрібно докладати особливих зусиль. Проте вона формується не за рахунок продажу продукції кінцевому споживачу або інвестування в прибуткові активи, а завдяки залученню внесків нових членів. Оскільки потік цих людей з часом зменшується, коштів для забезпечення виплат не вистачає, і піраміда розвалюється.

У більшості країн світу, зокрема й в Україні, діяльність пірамід заборонена на законодавчому рівні. Однак час від часу на ринку з'являються нові піраміди, що дуже вдало видають себе за легальний бізнес.

ХАРАКТЕРНІ РИСИ ПІРАМІДАЛЬНИХ СХЕМ:

- Стартовий набір або реєстрація передбачає надмірно високу оплату. Вихід із бізнесу пов'язаний з фінансовими втратами.
- Учасникам обіцяють виплати за розширення мережі й залучення нових учасників (у компаніях прямого продажу виплати здійснюються виключно залежно від обсягів реалізованої продукції).
- Джерела формування доходу компанією незрозумілі: компанія не пропонує продукти або послуги кінцевому споживачеві. Іноді такий продукт існує, але його ціна не відповідає реальній цінності (наприклад, маленький сувенір за кілька тисяч гривень для кожного нового учасника).
- Компанія не має тривалої історії, не зареєстрована офіційно, не сплачує податки.
- Права на повернення товару компанія не надає.
- Можливість «бізнесу» швидко зникає.

КОМПАНІЇ, ЩО ВХОДЯТЬ
ДО УКРАЇНСЬКОЇ АСОЦІАЦІЇ
ПРЯМОГО ПРОДАЖУ



Адреса:
01001, Київ – 1,
Головпоштамт, а/с № 482
Тел. +38 044 229 14 00
E-mail: udsa@udsa.org.ua
www.udsa.org.ua