



„PROSTE ZASADY. UNIKALNE KORZYŚCI” VII POLSKI DZIEŃ SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ 2018

Tegoroczne święto branży obchodzone jest 23 października i ukierunkowane jest na konsumentów oraz przedstawienie zalet sprzedaży bezpośredniej. Hasło VII Polskiego Dnia Sprzedaży Bezpośredniej to „Proste zasady. Unikalne korzyści”.

Zgodnie z hasłem VII edycji Polskiego Dnia Sprzedaży Bezpośredniej „proste zasady” to m.in. pełne bezpieczeństwo, gwarancja 100% satysfakcji, etyka w pracy konsultantów, przedstawicieli i samych firm. To także duża wiarygodność, czy pełny serwis posprzedażowy. Z kolei „unikalnymi korzyściami” są osobiste rekomendacje, doświadczenie, profesjonalizm, personalizacja i oszczędność czasu, wygoda, czy testowanie produktów przed zakupem bez wychodzenia z domu.

Sprzedaż bezpośrednia jest jedną z form zakupu produktów, która umożliwia dokładne zapoznanie się z produktem, jego przetestowanie, a co najważniejsze może odbywać się w domu klienta. Badania prowadzone na zlecenie Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej pokazują, że taką formę zakupu preferuje blisko 40% badanych, 70% skorzystało raz, bądź wielokrotnie z zakupów w tej formie. Co więcej, blisko 80% badanych pozytywnie oceniło spotkanie z konsultantem¹.

Więcej na stronie www.pssb.pl

¹ „Badanie wybranych zagadnień związanych z systemami sprzedaży bezpośredniej i nowoczesnymi technologiami Edycja 2017”, badanie IBRIS Instytut Badań Rynkowych i Społecznych na zlecenie Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej