



Regionalna konferenca

PODJETNIŠTVO IN DIREKTNA PRODAJA

Četrtek, 14. 12. 2017 s pričetkom ob 9.00 uri

ZAGREB, hotel WESTIN

Program konference:

09:00 – 09:30 Registracija udeležencev

09:00 – 09:10 **OTVORITEV KONFERENCE**

Candan Corbacioglu, predsednica Sekcije direktne prodaje v Sloveniji

Nina Šebečić Crnolatac, predsednica Sekcije direktne prodaje na Hrvaškem

09:10 – 09:40 **»DIREKTNA PRODAJA: priložnost ali prevara?«**

Tamuna Gabilaia, izvršna direktorica svetovnega Združenja direktne prodaje

Direktna prodaja je dejavnost številnih priložnosti, še posebej v dobi interneta. Še naprej ustvarja delovna mesta, kar pa ne velja za vse načine prodaje.

Kaj je ključ do uspeha in kaj je mogoče narediti več, da bi bila priložnost za neposredno prodajo bolj privlačna za mlade, brezposelne in ljudi, ki bi želeli zaslužiti dodaten dohodek? Katere so najboljše prakse v drugih državah in kakšni so izzivi in priložnosti v JV Evropi?

09:40 – 10:40 **»VARSTVO POTROŠNIKOV IN SAMOREGULACIJA PODJETIJ DIREKTNE PRODAJE – razlike med legalnimi in nelegalnimi oblikami prodaje«**

Predstavnika Zveze potrošnikov iz Slovenije in Hrvaške

Predstavnik Gospodarske zbornice Hrvaške

Nina Šebečić Crnolatac, predsednica Sekcije direktne prodaje na Hrvaškem

Pontus Andreasson, globalne regulatorne zadeve, svetovno Združenje direktne prodaje

Moderator: Katarina Moškato, hrvaška radijska voditeljica

Kako vzpostaviti okrepljen in učinkovit okvir za sodelovanje na področju nadzora in izvrševanja, ki bo izboljšal spoštovanje zakonodaje o varstvu potrošnikov, izobrazil potrošnike o razlikah med legalnim in nelegalnim poslovanjem, ter trgovcem in potrošnikom nudil večjo pravno varnost?

10:40 – 11:00

ODMOR

11:15– 12:30

»IZZIVI IN PRILOŽNOSTI PODJETNIŠTVA«

prof. dr. Mitja Ruzzier , Univerza na Primorskem

Candan Corbacioglu, predsednica Sekcije direktne prodaje v Sloveniji

Dr. sc. Denis Perinčič, predsednik Zveze potrošnikov Srbije

Moderator: Katarina Moškato

Okrogla miza bo poskušala nasloviti in poiskati možne odgovore na pomembno ugotovitev »Amwayevega mednarodnega poročila, in sicer **nadpovprečno zanimanje za podjetništvo med mladimi**, hkrati pa je pokazalo padec iz lanskega leta, kot tudi zmanjšanje večine točk AESI (izvedljivost, zaželenost in stabilnost). Raziskava je bila izvedena v preko 45 državah na 50.000 + respondentih, vključujoč Slovenijo. Izvedla jo je Tehnična Univerza v Münchnu (TUM), v sodelovanju z družbo GfK in podporo družbe Amway.

Kaj lahko naredimo, da ta potencial ne bo izgubljen in hkrati obdržimo visoko raven pozitivnega odnosa do podjetništva? Kako lahko podpremo samozaposlovanje mladih in jih opremimo s potrebnimi spretnostmi, da bodo pripravljeni na izzive, saj je verjetno, da se bo samozaposlitev povečala?

12:30 – 13:30

ODMOR ZA KOSILO

13:30 – 15:00

»ŽENSKE V PODJETNIŠTVU«

Kim Drabik, predsednica zastopanja interesov, svetovno Združenje direktne prodaje iz Washingtona

Marie Lacroix, direktor notranjih zadev, evropsko Združenje direktne prodaje (SELDIA)

Sanela Dropulić, voditeljica Virtualnega centra za ženske podjetnice v Zagrebu

Marijana Šarolić Robić, vodja Profesionalne mreže žensk, PWN Zagreb

Anja Žagar, Žensko podjetništvo – Zaupam vase

Moderator: Katarina Moškato

V Evropi je vprašanje žensk v gospodarstvu in ženskega podjetništva vse bolj pomembno tudi za makroekonomiste. Evropske raziskave kažejo, da je na Madžarskem največji delež podjetnic, ki pa imajo sorazmerno majhen vpliv na gospodarstvo države, medtem ko je na Švedskem zelo malo žensk v gospodarstvu, še manj pa je podjetnic, vendar je vpliv žensk na nacionalno ekonomijo zelo velik. Prav ta pokazatelj, vpliv žensk na gospodarstvo države je v Sloveniji zelo nizek.

Kaj ženskam preprečuje podjetniško rast in kako to spremeniti? Kako pomagati ženskam, da bodo razvile uspešna podjetja, ki bodo izkoriščala možnosti skupnega evropskega trga. Kolikšen vpliv ima tukaj znanje, intelektualna lastnina in sodobna tehnologija?

Pobudniki dogodka:



Dodatne informacije:

Direktna prodaja predstavlja veliko in rastočo gospodarsko panogo v Evropi in svetu. Po podatkih združenja [SELDIA](#) (Združenje evropskih sekcij za direktno prodajo) za leto **2016**, je **v direktni prodaji v Evropi delovalo 14 milijona direktnih prodajalcev, od tega več kot 6 milijonov v državah Evropske unije**. Leta 2016 so podjetja **v Evropi**, članice SELDIA skupaj ustvarile **promet v višini 32,9 milijard evrov**.

Po podatkih združenja [WFDSA](#) (svetovno Združenje sekcij za direktno prodajo) za leto **2016** se je z direktno prodajo ukvarjalo **več kot 107 milijonov ljudi, 3% več kot leta 2015, ter ustvarilo promet v višini 156 milijard evrov oz. 182,6 milijard dolarjev**. Volumen direktne prodaje kaže konstantno, **v povprečju 5,2 % rast v zadnjih treh letih**.

Podjetja direktne prodaje v Evropi zaposlujejo več kot 25.000 ljudi in 76% izdelkov je proizvedeno v Evropi.

Največji evropski trgi, kjer je direktna prodaja priljubljen vir zaslužka so **Nemčija, Francija, Velika Britanija, Italija, Madžarska ter Poljska**. Na svetovnem trgu pa Združene države Amerike, Kitajska, Japonska, Koreja, Mehika, Malezija ter Brazilija. Prodaja se je povišala na vseh kontinentih in **samo 23 držav ustvari 93% celotne globalne prodaje**.

Najbolj prodajana je kozmetika ter izdelki prehranska dopolnila, ki predstavljajo 32% vse prodaje, sledijo pa izdelki za zdrav življenjski slog, ki predstavljajo 25% prodaje ter izdelki za dom.

Direktna prodaja predstavlja 20% prodajalcem za glavni vir zaslužka, za 80 % vseh prodajalcev pa predstavlja ta način prodaje dodaten vir zaslužka.

Člani Sekcij direktne prodaje v Sloveniji in na Hrvaškem:

