



Питер Страйдом: «Более половины заработано на рынке России и Восточной Европы»

Вице-президент компании Amway

Питер Страйдом рассказал «i» о том, сколько можно заработать на прямых продажах в Украине и почему тратить деньги на традиционную рекламу товара нецелесообразно

Вопрос: Как развиваются прямые продажи у нас в стране?

Ответ: Я вам назову цифры... В 2004 г. объем продаж компании Amway составил \$16,5 млн. (без учета НДС), в 2005-м — \$30,2 млн., в 2006-м — \$63 млн., в 2007 г. — \$100 млн. В 2008 г. ожидаем реализацию на уровне \$130 млн. Компания занимает 30% на украинском рынке прямых продаж.

Сейчас Amway работает более чем в 80 странах. У нас не было случая, чтобы мы зашли на рынок, а потом по каким-то причинам покинули его. Открытие представительства Amway в Украине говорит о серьезных перспективах этого бизнеса в вашей стране.

В: Насколько я понимаю, наибольшая динамика продаж наблюдается на молодых постсоветских рынках. Какую долю от общего объема продаж Amway занимают рынки Восточной Европы?

О: Сейчас мировой объем продаж компании Amway составляет \$6,3 млрд. Самые крупные рынки компании находятся в Китае (\$1,8 млрд.), Японии (\$1 млрд.), США и Канаде (\$1 млрд.), Корее (\$650 млн.) и России (\$400 млн.).

Объем продаж в Европе в 2007 г. составил \$1 млрд., более половины было заработано на рынке России и Восточной Европы.

В: Регулируется ли этот вид бизнеса в Украине законодательно? В частности, как бизнесмен платит налоги?

О: Ситуация в Украине не отличается от ситуации в других странах. У Amway и ее дистрибуторов нет отношений работодатель-сотрудник. Все дистрибуторы Amway регистрируются в качестве частных предпринимателей. Без свидетельства о регистрации и уплате единого налога мы не выплачиваем им вознаграждение за объем реализации.

Кроме того, на украинском рынке работает Ассоциация прямых продаж, членом которой мы являемся. Эта организация занимается саморегулированием отрасли. В частности, ассоциацией был разработан кодекс профессиональной этики, или правил поведения на рынке прямых продаж, который

требует соблюдения национального законодательства.

В: Почему частному предпринимателю выгоднее работать методом прямых продаж, чем реализовывать товар традиционным способом?

О: Одно из ключевых отличий метода прямых продаж — минимальный финансовый риск. Дистрибуторы имеют возможность начать бизнес с минимальными капиталовложениями. При этом им обеспечивается доступ к товару высокого качества. Здесь также многое зависит и от целей предпринимателя: одни хотят быстро заработать на новую квартиру или машину, другие планируют купить новый телевизор до конца следующего года либо просто получать дополнительный доход. Это совершенно разные задачи, соответственно — разный подход к бизнесу. Понятно, что чем больше времени предприниматель уделяет бизнесу, тем больший доход приносит этот бизнес.

В: Какие самые большие деньги были заработаны украинским предпринимателем в компании Amway?

О: Вы спрашиваете о самой большой сумме, которая, возможно, для большинства других дистрибуторов окажется нереально высокой. Когда человек к нам приходит, мы рекомендуем ему вначале работать над тем, чтобы получать стабильный дополнительный доход, а не ставить себе абсолютно недостижимые цели. В компании Amway считается, что предприниматель вышел на значимый уровень, если его ежемесячный объем продаж достигает в среднем \$10 тыс. При этом доход предпринимателя составляет приблизительно \$2 тыс.

В: В Украине у вас очень хорошие продажи. Но чтобы много продавать, нужно иметь квалифицированных продавцов. Сколько вы тратите на обучение дистрибуторов?

О: Мне сейчас сложно говорить о конкретных цифрах. В компании есть учебно-тренинговые отделы, сотрудники которых постоянно проводят обучение для независи-



Фото предоставлено пресс-службой



Питер Страйдом родился в 1967 г. в Кейптауне, ЮАР. Получил образование на родине, в Натальском университете. 10 лет назад начал карьеру в представительстве компании Amway в ЮАР. В 2004 г. переведен в Барселону для развития бизнеса Amway на рынках Испании и Португалии. С 2005-го по 2006 г. занимал должность директора по развитию бизнеса в Южной Европе, включая Италию и Грецию. С 2007 г. — вице-президент по продажам компании Amway в Европе. Господин Страйдом работает в европейской штаб-квартире компании в Мюнхене, Германия.

мых предпринимателей Amway, например, по линии косметики, товаров для здоровья. Те, в свою очередь, проводят обучение, тренинги, консультации для остальных дистрибуторов, которые также занимаются этим бизнесом.

В: Помогаете ли вы предпринимателям продавать товары Amway по средствам традиционной рек-

ламы? Например, Avon и Oriflame довольно активно проводят свою рекламную политику.

О: Мы предпочитаем не тратить деньги на традиционную рекламу. Лучше за эти средства провести дополнительные тренинги или выплатить вознаграждение независимым предпринимателям Amway. Мы пробовали традиционно рек-



Компания по прямым продажам Amway создана в 1959 г. в США. Сейчас реализует более 450 наименований

продукции под торговыми марками Artistry (средства по уходу за кожей и декоративная косметика), Nutrilite (диетические добавки, витамины и минералы), Amway/eSpring (бытовые водоочистительные средства). Amway входит в группу компаний Alticor со штаб-квартирой в Эйде, штат Мичиган, США. В 2006 г. общий объем продаж Alticor составил \$6,3 млрд. В 2003 г. Amway вышла на украинский рынок. Сегодня офисные центры ООО «Эмвей Украина» находятся в пяти крупных городах страны — Киеве, Днепрпетровске, Донецке, Львове и Одессе. В Украине продукцию Amway продают около 180 тыс. частных предпринимателей.

ламирывать товар на рынках других стран и пришли к выводу, что лучшей рекламой является хорошо подготовленный дистрибутор.

В: В основном по средствам прямых продаж на рынке реализуются косметика и средства по уходу за телом. Какова доля этих товаров в структуре продаж Amway, и что вами реализуется еще?

О: В структуре продаж Amway в Украине 27% занимает бытовая химия, 24% — товары для тела, 13% — косметика, 11% — диетические добавки, 10% — посуда и фильтры для воды, 8% — парфюмерия, подарочная продукция, 7% — литература и другие сопутствующие товары. Отличие в структуре продаж на этом рынке и рынках Западной Европы и Америки состоит в том, что более 70% продаж на рынках Европы приходится на средства по красоте и здоровью. В Украине в будущем продажи этой категории товаров также будут расти. Украинцы станут больше думать о том, как лучше выглядеть и лучше себя чувствовать, нежели какими порошками лучше стирать.

В: Эти товары преимущественно входят в сферу интересов слабого пола. Можно ли говорить о том, что большинство дистрибуторов — женщины?

О: В компании Amway соотношение работающих мужчин и женщин 50/50. В общем, по отрасли действительно большинство продавцов — женщины, их около 70%.