**Esnek çalışma tasarısı ile doğrudan satış sektörü hareketlenecek**

İş hayatına kolaylık sağlaması amacıyla çıkarılan ve kamuoyunda ‘esnek çalışma tasarısı’ olarak bilinen düzenleme hayata geçti. Tasarının yürürlüğe girmesiyle birlikte doğrudan satış sektörü yeni bir ivme kazanıyor.

Türkiye’nin yeni yasa tasarısı ile birlikte hedefi 200 bin üyeye ulaşmak. Türkiye’nin doğrudan satış sektöründeki hızlı büyümesiyle birlikte, eski doğu bloku ülkeleri de Türkiye’de iş hayatına kolaylık sağlaması ve verimliliği artırması amacıyla hazırlana ‘Esnek Çalışma’ düzenlemesi Mayıs ayı başında yürürlüğe girdi. Bu düzenleme ile işçi ile işveren arasındaki ilişkilerde yeni adımlar atıldı. İş dünyasının desteklediği düzenlemenin aynı zamanda doğrudan satış sektörüne ivme kazandırması bekleniyor.

Dünyanın önde gelen Uzakdoğu Merkezli doğrudan satış firması QNET Türkiye Genel Müdürü Cem Geyik, yeni tasarı ile üye sayısının 200 bine ulaşmasını hedeflediklerini söyledi. Geyik, esnek çalışma saati düzenlemesi ile birlikte Türkiye’nin doğrudan satış konusunda bölgesinde daha güçlü bir konuma geleceğini ifade etti.

Doğrudan satış sisteminin getirileri ve avantajlarının her geçen gün daha fazla görüldüğünü söyleyen Geyik, “Kendi işine sahip olarak kazanç sağlamanın yanı sıra  
ürünleri uygun fiyata almak sektörün cazibesini artırıyor. Yeni esnek çalışma yasa tasarısı ile beraber Türkiye’de sektöre ilgi artaca" dedi. Türkiye’deki doğrudan satış potansiyelinin altını çizen Genel Müdür Cem Geyik, doğrudan satış sektörünün dünya üzerinde 200 milyar dolarlık hacme sahip olduğunu söyledi. Doğrudan satışın yüzde 45’inin Asya Pasifik ülkelerinden geldiğini söyleyen Geyik, “Bu sistem, Türk kültürüyle özdeşleşen bir sistem. Sistemin içinde barındırdığı insan ilişkileri, güven, sosyalleşme gibi kavramlar sistemin özellikle Türkiye yüzde 39 de başarılı olmasını sağladı. Dünyadaki örneklere bakarak doğrudan satışın Türkiye’de henüz doldurulmamış bir potansiyeli olduğunu söyleyebiliriz.” değerlendirmesini yaptı.

Doğrudan satış sisteminin Türkiye’de ilk olarak 1992 yılında kurulduğunu anlatan Cem Geyik, “Doğrudan satış burada 20-25 yıllık bir sektör ve daha emekleme çağında. Şu anda sektörün büyüklüğü 1 milyar dolar civarında. Önümüzdeki yıllarda sektörün 5-6 milyar dolar büyüklüğe ulaşması bekleniyor.” Dedi. Türkiye’deki temsilcileri arasında, tam zamanlı bir işte çalışmayı tercih etmeyen, emekliler, öğrenciler, işten ayrılmış kişiler, iki iş arasında geçiş dönemi yaşayanlar bulunduğunu söyleyen Geyik, “Özelikle kadınlar kendi ekonomik bağımsızlıklarını daha kolay kazanacakları ve kendilerine zaman özgürlüğü sağlayan bu sektörde çalışmak istiyor”.

QNET Türkiye Genel Müdürü Cem Geyik’in verdiği bilgiye göre doğrudan satış sistemi Türkiye genelinde rağbet gören bir sektör ama büyük şehirlerde iş hacmi  
yoğun olduğu için buralardaki talepler de hatırı sayılır bir biçimde. Türkiye’den 30 ülkeye ürün satılıyor Uzakdoğu merkezli doğrudan satış firması QNET, 2010 yılından beri Türkiye’de faaliyet gösteriyor. Türkiye’de 130 binden fazla bağımsız temsilciye gelir sağlayan şirket bu alanda yüzde 100 e-ticareti kullanan ilk firma olarak hızlı büyümesini sürdürüyor. QNET’in ürün portföyünde Vitanew gıda takviyeleri, Couleurs by QNET makyaj malzemeleri, Brille Premium diş ve ağız bakım seti, Bernhard H Mayer saatleri, HomePure su arıtma cihazı, Airpure hava temizleme cihazı, Physio Radiance cilt bakım ürünleri, Swiss e Learning Institute uzaktan eğitim, Q-breaks konaklama gibi çeşitli ürünler yer alıyor. Bu ürünlerden kozmetik ve gıda takviyesi Türkiye’de üretilerek 30 ülkeye satılıyor.