**Więcej chętnych do prowadzenia saloników**

**Przybywa osób, które są zainteresowane prowadzeniem saloników Kolportera. Według danych spółki w ostatnich miesiącach systematycznie rośnie liczba zgłoszeń.**

Mimo wyjątkowo trudnego okresu pandemii, w okresie od marca do końca maja br. gotowość podjęcia pracy jako ajent saloniku Kolportera zgłosiło kilkadziesiąt osób. Z trzydziestoma już podpisano umowę. Część z nich jest w trakcie szkoleń, część rozpoczęła pracę.

– Z powodu pandemii sytuacja na rynku pracy się zmieniła. Wiele osób doświadczyło znacznego pogorszenia warunków finansowych czy wręcz utraty źródła utrzymania. Chodzi nie tylko o osoby zatrudnione na etatach, ale także np. właścicieli niewielkich sklepików, które z dnia na dzień musiały zostać zamknięte. A prowadzenie saloniku to pewne źródło dochodów, jasne i przejrzyste warunki współpracy – mówi Dariusz Materek, rzecznik prasowy Kolportera.

Osoby prowadzące saloniki są związane z Kolporterem umową ajencyjną. W handlu ajencja to forma współpracy, w ramach której ajent wynajmuje lub otrzymuje od innej firmy przestrzeń handlową lub usługową, w pełni przez nią wyposażoną i zaopatrzoną w towar. Głównym obowiązkiem ajenta jest świadczenie usług związanych z prowadzeniem sprzedaży towaru. Ajent – inaczej niż np. w systemach franczyzowych – nie musi posiadać własnego punktu, nie musi również kupować towaru ani ponosić dodatkowych nakładów.

– Nie wymagamy doświadczenia w handlu, mamy własny system szkoleń, który w pełni przygotowuje do prowadzenia saloniku. Ajentom zapewniamy też stałe, bieżące wsparcie w codziennej pracy – podkreśla Dariusz Materek.

Wysokość zarobków ajentów zależy wyłącznie od ich skuteczności. Gwarantowana przez Kolportera podstawa to jeden ze składników wynagrodzenia, drugim jest prowizja naliczana od sprzedaży. Im skuteczniejsza sprzedaż, tym wyższa prowizja, a co za tym idzie – wyższe zarobki.