**Nowi Partnerzy w sieci Kolportera**

**Blisko 200 osób dołączyło, w 2017 roku, do ekipy Partnerów, prowadzących saloniki, należące do sieci zarządzanej przez Departament Sieci Własnej Kolportera.**

Każdy nowy Partner, po objęciu swojego punktu, zostaje przypisany do jednego z czterech regionów, na które podzielona jest cała sieć saloników Kolportera. 2017 rok okazał się najbardziej owocny dla regionu zachodniego, do którego trafiło 30% nowych Partnerów. O 5% mniej osób dołączyło do zespołu Partnerów w regionie wschodnim. 24% zasiliło szeregi prowadzących saloniki w północnym regionie, a najmniejsza ilość – 21% – trafiła do regionu południowego.

Analizując poszczególne miesiące 2017 roku można zauważyć, że najwięcej osób zdecydowało się na współpracę z Kolporterem w październiku (22 osoby) i czerwcu (20 osób). Po 19 Partnerów dołączyło do sieci w marcu i maju. Nieco mniej, bo 17 dołączyło w lutym, 16 w listopadzie, a 15 w sierpniu. W pozostałych miesiącach 2017 roku przyrost nowych Partnerów był mniejszy niż 15 osób miesięcznie.

– Patrząc na powyższe analizy można stwierdzić, że nasze działania przynoszą rezultaty. Wprowadzenie w lutym ub. roku specjalnego programu, skierowanego do osób powyżej 50 roku życia, zaowocował dość szybko. Zarówno w lutym, jak i marcu zgłosiło się do nas wielu kandydatów z tego przedziału wiekowego chętnych do podjęcia współpracy. Z wieloma z nich podpisaliśmy umowy. Warto przypomnieć, że program ten jest skierowany do osób, które nadal chcą być aktywne zawodowo. Staramy się takim osobom maksymalnie ułatwić przyszłą pracę i do niej przygotować. Z myślą o Partnerach „50+” powstał program specjalnych szkoleń, po których każdy kandydat może samodzielnie poprowadzić salonik – mówi Dariusz Materek, rzecznik prasowy Kolportera.

Obecnie Partnerzy w wieku „50+” odpowiadają za 1/3 całej sieci, ale nadal jej większość jest w rękach młodszych grup wiekowych.

– Nasza oferta jest atrakcyjna dla każdego kto chce wypróbować swoich sił w handlu. Z relacji kandydatów na Partnerów wiemy jak ważna jest dla nich łatwość nawiązania współpracy z naszą firmą. Nie wymagamy wkładu własnego, co często jest barierą nie do przejścia. Wszelkie formalności ograniczamy do minimum, przygotowujemy Partnera do pracy w punkcie, a po jego objęciu stale go wspieramy. Jednak kluczowe znaczenie ma fakt uzyskania pewnego źródła dochodów – gwarantujemy wynagrodzenie podstawowe i atrakcyjny system prowizji – dodaje Dariusz Materek, rzecznik prasowy Kolportera.