



DIRECT SELLERS DAY - KEY MESSAGES

DSA Canada's second annual Direct Sellers Day is taking place on September 15, 2021

Direct Sellers Day is an annual celebration that takes place on the third Wednesday in September to help raise awareness of the direct selling opportunity across Canada.

Led by the Direct Sellers Association of Canada and its members, direct sellers and their independent sales consultants share their personal success stories and achievements to help Canadians better understand the following key benefits of direct selling:

1. Income Supplementation

Participating in direct selling as a full-or-part-time independent sales consultant for a direct seller, could be a viable way for Canadians to supplement their income without the need for an initial large financial investment.

2. Local and Direct Access to Goods and Services

Direct selling is an alternate way Canadian consumers can purchase goods and services in their community without having to visit a traditional retail location.

3. Consumer Protection

DSA Canada member companies and their independent sales consultants abide by a strict industry Codes of Ethics and Business Practices which covers product sales, consumer care, recruitment and sales force relations which protects consumers and potential entrepreneurs from pyramid schemes, fraudulent activity and false product and earnings claims.

2021 THEME: ASK ME MY WHY

This year's theme **Ask me my WHY** will focus on showcasing personal success stories from independent sales consultants across Canada and the reasons why they choose to participate in direct selling.

IMPORTANT INDUSTRY FACTS

Current research indicates that 3 in 5 Canadians intend to pursue opportunities to supplement their income over the next year, yet 42% don't believe that direct selling is a realistic option for them to participate in.¹

More facts:

- In 2020, 1.39 million Canadians signed up to participate in direct selling – 84% of them are women.²
- 79% of Canadians report work flexibility as one of the reasons why they choose to participate in direct selling.³
- 75% of Canadians participating in direct selling have personally benefited from the training they received.⁴
- 3 in 4 (76%) Canadians find it important for companies to have a commitment to consumer protection and ethics.⁵

WHAT IS DIRECT SELLING?

Direct selling is person-to-person selling away from a traditional retail location. It is an inclusive income-earning opportunity that currently empowers 1.39 million Canadians, helping them achieve personal goals and objectives in a flexible and entrepreneurial manner.

HOW TO GET INVOLVED

- Participate in our **Ask me my WHY Video Challenge** by creating a 1:00 to 2:00 minute video, highlighting why you're a direct seller. The most engaging videos, as judged by our member companies, will be featured across our social networks on Direct Sellers Day. Talk to your parent company to find out how to submit your videos.
- Share your story with us by downloading our Direct Sellers Day Toolkit for easy-to-use and customizable resources available at dsa.ca/direct-sellers-day.
- Get social with us for updates and shareable content – visit us on:
 - [Instagram](#), [Facebook](#), [Twitter](#) – social handle @dsacanada
 - [LinkedIn](#) – social handle @direct-sellers-association-of-canada
 - [YouTube](#)
- Use our hashtags **#DirectSellersDay #AskmemoryWHY #DSACanada**
- Share our web link: dsa.ca/direct-sellers-day

¹ DSA Canada, *Interest and Impressions of the Direct Selling Industry 2021*.

² DSA Canada, *Direct Selling Retail Sales and Growth Data 2021*.

³ DSA Canada, *2019 Socio-Economic Impact of Direct Selling in Canada*.

⁴ DSA Canada, *2019 Socio-Economic Impact of Direct Selling in Canada*.

⁵ DSA Canada, *Interest and Impressions of the Direct Selling Industry 2021*.



JOURNÉE DES
CONSEILLERS
EN VENTE
DIRECTE
LE 15 SEPTEMBRE 2021

Les MOTIVATIONS de ma décision

JOURNÉE DES CONSEILLERS EN VENTE DIRECTE – MESSAGES CLÉS

La deuxième journée annuelle des conseillers en vente directe de l'AVD du Canada aura lieu le 15 septembre 2021.

La journée des conseillers en vente directe est une célébration annuelle qui a lieu le troisième mercredi de septembre et qui vise à faire connaître les possibilités que présente l'industrie des ventes directes au Canada.

Sous l'égide de l'Association de ventes directes du Canada et de ses membres, les sociétés de vente directe et leurs conseillers en vente indépendants partagent leurs réussites et leurs réalisations personnelles afin d'aider les Canadiens à mieux comprendre les avantages clés liés à la vente directe présentés ci-dessous :

1. Complément de revenu

Le fait de prendre part au secteur des ventes directes en tant que conseiller en vente indépendant à temps plein ou à temps partiel auprès d'une société de vente directe peut constituer un moyen intéressant pour les Canadiens qui souhaitent augmenter leur revenu sans devoir faire un investissement financier initial important.

2. Achat local et direct de biens et de services

La vente directe est un autre moyen pour les consommateurs canadiens d'acheter des biens et des services dans leur communauté sans devoir se rendre dans un magasin de détail traditionnel.

3. Protection des consommateurs

Les sociétés membres de l'AVD du Canada et leurs conseillers en vente indépendants se conforment à un code d'éthique et des pratiques commerciales très stricts qui concernent la vente de produits, le service à la clientèle, le recrutement et les relations avec la force de vente. Ce code vise à protéger les consommateurs et les conseillers potentiels contre les opérations pyramidales, les activités frauduleuses ainsi que les fausses allégations concernant les produits et la rémunération.

THÈME 2021 : LES MOTIVATIONS DE MA DÉCISION

Le thème de cette année, **Les motivations de ma décision**, mettra l'accent sur la présentation de témoignages personnels de conseillers en vente indépendants de tout le Canada, et les raisons pour lesquelles ils ont choisi de se lancer dans le secteur de la vente directe.

FAITS IMPORTANTS SUR L'INDUSTRIE

Les recherches actuelles indiquent que 3 Canadiens sur 5 ont l'intention de chercher des moyens pour augmenter leur revenu au cours de la prochaine année, pourtant 42 % d'entre eux ne pensent pas que les ventes directes soient une option réaliste.⁶

D'autres faits :

- En 2020, 1,39 million de Canadiens ont choisi de se lancer dans le secteur des ventes directes - 84 % d'entre eux sont des femmes.⁷
- 79 % des Canadiens affirment que les horaires de travail flexibles constituent l'une des principales raisons pour lesquelles ils ont choisi de se lancer dans le secteur des ventes directes.⁸
- 75 % des Canadiens engagés dans le secteur des ventes directes ont bénéficié personnellement de la formation qu'ils ont reçue.⁹
- 3 Canadiens sur 4 (76 %) estiment qu'il est important que les entreprises s'engagent à protéger les consommateurs et à respecter des pratiques éthiques.¹⁰

EN QUOI CONSISTENT LES VENTES DIRECTES ?

Les ventes directes sont des transactions de personne à personne qui n'ont pas lieu dans un établissement de vente au détail traditionnel. Il s'agit d'une occasion inclusive de gagner un revenu supplémentaire qui permet actuellement à 1,39 million de Canadiens d'atteindre leurs buts et objectifs personnels par le biais d'une approche flexible et entrepreneuriale.

DE QUELLES FAÇONS PUIS-JE PARTICIPER ?

- Participez à notre défi-vidéo « **Les motivations de ma décision** » en créant une vidéo d'une durée d'une à deux minutes expliquant les raisons pour lesquelles vous avez choisi de devenir conseiller indépendant en vente directe. Les vidéos les plus intéressantes, jugées par nos sociétés-membres, seront diffusées sur nos réseaux sociaux lors de la journée des conseillers en vente directe. Veuillez communiquer avec votre société mère pour savoir comment soumettre vos vidéos.
- Rendez-vous sur notre site à l'adresse dsa.ca/direct-sellers-day pour télécharger notre boîte à outils conçue spécialement pour la Journée des conseillers en vente directe. Vous y trouverez des ressources personnalisables et faciles à utiliser pour vous aider à partager votre histoire avec nous.
- Joignez-vous à nous sur nos médias sociaux pour obtenir des mises à jour et du contenu à partager :
 - [Instagram](#), [Facebook](#), [Twitter](#) – @dsacanada
 - [LinkedIn](#) – @direct-sellers-association-of-canada

⁶ DSA Canada, *Direct Selling Retail Sales and Growth Data 2021*.

⁷ DSA Canada, *Direct Selling Retail Sales and Growth Data 2021*.

⁸ DSA Canada, *2019 Socio-Economic Impact of Direct Selling in Canada*.

⁹ DSA Canada, *2019 Socio-Economic Impact of Direct Selling in Canada*.

¹⁰ DSA Canada, *Interest and Impressions of the Direct Selling Industry 2021*.

- [YouTube](#)

- Mots-clics : **#JournéeDesConseillersEnVenteDirecte #LesMotivationsDeMaDécision #AVDCanada**

- Partagez le lien de notre site Web : dsa.ca/direct-sellers-day