

Was ist der Direktvertrieb?

## WER PROFITIERT VOM DIREKTVERTRIEB?

### 1. Vorteile für den Verbraucher:

- Direktvertrieb ist ein Vertriebsweg, der dem Konsumenten entgegenkommt
- Einkauf ohne Einkaufswege in entspannter Atmosphäre (v.a. in ländlichen Gebieten)
- Direkter Kontakt des Kunden zum Vermittler
- Präsentationstermin bestimmt der Konsument
- Flexible „Öffnungszeiten“
- Vertrauen durch Vorführ- und Testmöglichkeit der Produkte
- Hohe Produktqualität
- Den Kundenbedürfnissen angepasste Warenpräsentation in freundlicher Atmosphäre
- Breites Angebot durch eine Vielfalt von Direktvertriebsunternehmen (DVU) mit ihrem Warenspektrum
- Bequeme und persönliche Hauszustellung
- Persönliches Service, Information und Problemlösungsangebot durch den Direktberater
- Preis- und Qualitätsvergleichsmöglichkeiten vorhanden
- Gesetzliches Rückgaberecht gemäß Konsumentenschutzgesetz, in der Regel eine Woche lang (oder nach Vereinbarung länger)
- Gesetzliche Gewährleistungsfrist zwei Jahre (Rechnung mit Name und Anschrift des DVU ausstellen lassen!)
- Sicherheit durch Arbeit des Direktberaters auf Basis der österreichischen Gewerbeordnung und vor dem Background der Wirtschaftskammer
- Chance auf Zweiteinkommen durch selbständige Zusammenarbeit mit DVU

### 2. Vorteile für den selbständigen Direktberater:

- Frei bestimmbare Arbeitszeiten (Teilzeit- bis Vollzeitbeschäftigung)
- Flexibilität in der Bestimmung der Geschäftstätigkeit
- Freies Gewerbe (ohne formelle Ausbildung durchführbar)
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Geringes Startkapital/geringe Eigeninvestition/geringes Risiko
- Leistungsgerechtes Einkommen
- Passives Einkommen möglich
- Kaum Lagerkosten
- Kaum Werbekosten
- Meist keine Gebietsbeschränkung
- Saisonunabhängigkeit
- Direktvertrieb fördert den Geist des Unternehmertums
- Große Auswahl an Produkten
- Soziale Kontakte und persönliche Wertschätzung

### 3. Zusätzliche Vorteile für weibliche Direktvertriebspartner:

- Ideale Verbindung von Beruf und Familie
- Flexible Arbeitszeiten
- Finanzielle und persönliche Unabhängigkeit

### 4. Vorteile für Vertriebspartner der 50+ - Generation:

- nach der „Bevölkerungsprognose 2007-2050“ langfristige Steigerung der Zahl der über 60-Jährigen um 80%
- Einbringen persönlicher Erfahrung und langjähriger sozialer Kontakte beim Vertriebsaufbau
- zusätzliches Einkommen durch „gewinnbringendes Hobby“