

Vorteile des Direktvertriebs

WER PROFITIERT VOM DIREKTVERTRIEB?

1. Vorteile des Direktvertriebs für den Verbraucher:

- Direktvertrieb ist ein Vertriebsweg, der „das Produkt zum Kunden bringt“
- Einkauf ohne Einkaufswege (v.a. in ländlichen Gebieten wichtig)
- 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
- Breite Warenpalette durch eine Vielfalt von anbietenden Direktvertriebsunternehmen (DVU)
- Bequeme und persönliche Hauszustellung
- Persönliches Service und Problemlösungsangebot durch den Direktberater
- Preis- und Qualitätsvergleichsmöglichkeiten vorhanden
- Gesetzliches Rückgaberecht gemäß Konsumentenschutzgesetz, in der Regel 14 Tage lang (auch bei Außergeschäftsraumverträgen, Kauf im Webshop) oder nach Vereinbarung länger
- Gesetzliche Gewährleistungsfrist zwei Jahre (Detaillierte Rechnung mit Name und Anschrift des DVU ausstellen lassen!)
- Sicherheit durch Arbeit des Direktberaters auf Basis der österreichischen Gewerbeordnung und vor dem Background der WKÖ
- Eigene Chance des Verbrauchers auf ein 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 60ig-Jährigen um 80%)

- Einbringen persönlicher Erfahrung und langjähriger sozialer Kontakte beim Vertriebsaufbau
- zusätzliches Einkommen durch "gewinnbringendes Hobby"