

CORONAVIRUS

INFO-SERVICE FÜR BETRIEBE



Handel - Niederösterreich

Alle Vertriebsformen

Direktvertrieb

[Partyvertrieb](#) | [Beraterbesuche](#) | [Mobile Verkaufsstellen](#) | [Heimdienste](#) | [Strukturvertrieb](#) | [Multi-Level-Marketing](#) | [Produktpräsentationen](#) | [Verkauf im beruflichen BeraterInnenumfeld](#)

Partyvertrieb

Bei Produktpartys lädt ein Gastgeber oder eine Gastgeberin Freunde und Bekannte zu sich nach Hause ein, und eine Fachkraft führt Produkte vor. Neben dem Ausprobieren und dem Erfahrungsaustausch über diese Produkte steht das gesellige Beisammensein im Vordergrund.

Qualitätsmerkmal: Freie und lockere Atmosphäre ohne Kaufzwang! Alle Gäste sollen sich wohlfühlen und die Party in guter Erinnerung behalten.

Beraterbesuche

Einkaufen von zuhause aus – inklusive persönlicher Beratung! Viele Menschen schätzen diese Vertriebsform ganz besonders und bitten die Geschäftspartnerin oder den Geschäftspartner daher direkt zu sich nach Hause: zum Präsentieren einer Ware, zum Aufnehmen einer Bestellung oder zur Lieferung.

Qualitätsmerkmal: Professionelle GeschäftspartnerInnen verfügen über eine aufrechte Gewerbeberechtigung und können das z.B. mit der „Golden Card“ des Bundesgremiums Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Österreich belegen.

Mobile Verkaufsstellen

Vor allem in ländlichen Gebieten fahren zur Verbesserung der Nahversorgung Verkaufswagen direkt zu den Haushalten. Diese sind zumeist auf festgelegten Routen unterwegs und bieten u.a. Lebensmittel und andere Güter des täglichen Bedarfs.

Qualitätsmerkmal: mobile Verkaufsstellen gewährleisten durch hohe Mobilität die Nahversorgung der Kunden vor Ort. Beim Transport von Lebensmitteln achten die Unternehmen besonders auf das Einhalten von Hygienevorschriften sowie den Schutz vor Staub oder Hitze!

Heimdienste

Bestimmte Waren – u.a. Tiefkühlprodukte – werden regelmäßig nach Hause zugestellt. Die Bestellung erfolgt entweder persönlich, telefonisch oder auch online.

Qualitätsmerkmal: Heimdienste gewährleisten durch hohe Mobilität die Nahversorgung der Kunden vor Ort. Keine Abnahmeverpflichtung sowie eine sichere und flexible Zustellung aller Produkte.

Strukturvertrieb

Bei dieser Vertriebsform betreut eine Geschäftspartnerin oder ein -partner nicht nur KundenInnen, sondern auch andere GeschäftspartnerInnen und erhält dafür ebenfalls ein Einkommen. Dafür werden diese beim Aufbau und der laufenden Weiterentwicklung ihres Geschäfts unterstützt. Die meisten Direktvertriebsunternehmen weisen heute solche Strukturen auf.

Qualitätsmerkmal: Die gute Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung der VertriebspartnerInnen erhöht die Qualität der Kundenbetreuung.

Multi-Level-Marketing

Eine Vertriebsstruktur kann unterschiedlich viele Ebenen aufweisen. Beim Multi-Level-Marketing entscheiden die GeschäftspartnerInnen selbst, wie groß die von ihnen aufgebauten Organisationen sind. Seitens der Direktvertriebsunternehmen gibt es dafür keine Einschränkungen oder Vorgaben.

Vertriebe mit ein- bis dreistufigen Verkaufsebenen werden analog dazu auch als Single-, Double- bzw. Triple-Level-Marketing bezeichnet.

Qualitätsmerkmal: Einkommen können nur über den Produktverkauf erzielt werden. Das alleinige Anwerben von neuen GeschäftspartnerInnen wird nicht entlohnt.

Produktpräsentationen

Beratungsintensive Produkte werden häufig im Rahmen eigener Veranstaltungen vorgestellt. Das kann in einer Wohnung stattfinden oder in einem Veranstaltungssaal. Je nach Warengruppe sind damit z.B. auch Koch- oder Schminkvorführungen verbunden.

Qualitätsmerkmal: Umfassende und praxisnahe Vorführung durch eigens geschulte Fachkräfte.

Verkauf im beruflichen BeraterInnenumfeld

Viele Produkte können auch im unmittelbaren beruflichen Umfeld der Geschäftspartnerin oder des Geschäftspartners gekauft werden: in der Arztpraxis, im Kosmetik-, Frisör- oder Fitness-Studio werden zum Beispiel zahlreiche Produkte in den Bereichen Gesundheit, Wellness oder Schönheit angeboten.

Qualitätsmerkmal: Besonders qualifizierte Beratung durch ExpertInnen im jeweiligen Fachbereich.

Stand: 12.06.2017