

Welche Vorteile bietet mir der Direktvertrieb?

Zeitliche und örtliche Flexibilität

Zeitliche Flexibilität

Der Direktvertrieb bietet große zeitliche Flexibilität für jede Lebenssituation. Du bestimmst wann Du arbeitest. Du bist unabhängig von Schichtplänen oder Kollegen, für die du einspringen musst. Arbeite, wenn die Kinder in der Schule oder schon im Bett sind, verdiene zwischen Vorlesung und Seminar etwas dazu oder arbeite am Wochenende. Du magst den Sommer und das Meer? Dann verdiene Dir im Winter das Geld und tritt im Sommer kürzer. Du kannst arbeiten wie es sich für Dich richtig anfühlt, Du entscheidest, wie Du deine Zeit nutzt.

Örtliche Unabhängigkeit

Im Direktvertrieb bist Du völlig ungebunden, was die Wahl deines Arbeitsplatzes angeht. Alles was Du brauchst sind ein Handy und ein Laptop. Jetzt kannst Du ins Café gehen und dort deine Woche am Laptop planen. Die Sonne scheint? Dann setz dich in den Park und telefoniere von dort. Ob von der Ostsee, der Skipiste in der Schweiz oder dem Mittelmeer. Du kannst quasi von jedem Ort der Welt deiner neuen Nebentätigkeit, deinem neuen Business nachgehen.

Keine Chefs durch Selbstständigkeit

Im Direktvertrieb bist Du selbstständig, also dein eigener Chef. Niemand sagt Dir was Du wann, wo und wie zu tun hast. Der Erfolg liegt allein in deiner Hand, denn es ist dein Business. Du willst spontan ein paar Tage Urlaub machen, dich mittags mit Freunden treffen oder einfach tun, wonach Dir gerade ist? Dann tu es!

Minimales Risiko durch geringe Investitionen

Minimales Risiko

Viele Menschen scheuen das Risiko. Wenn es dann auch noch um den Schritt in die Selbstständigkeit geht, machen sie sich erst recht Gedanken. Werde ich Erfolg haben? Bin ich überhaupt fähig selbstständig „ohne Chef“ zu arbeiten? Und dann ist da noch der finanzielle Aspekt: Büro- oder Ladenräume müssen gemietet, Produkte auf Vorrat gekauft und womöglich Mitarbeiter eingestellt werden.

Diese Risiken existieren im Direktvertrieb nicht, oder sind zumindest um ein Vielfaches geringer. Um in der Nebentätigkeit im Direktvertrieb starten zu können, brauchst Du nicht mehr, als Du ohnehin vermutlich schon zu Hause hast: Handy, Laptop und eventuell einen Drucker. Büroräume? Brauchst Du nicht, dein Zuhause ist dein Büro. Auch ein großes Warenlager ist nicht erforderlich. Je nach Unternehmen werden die von dir getätigten Kundenbestellungen durch die Firma direkt an den Kunden oder an dich geliefert.

Geringe Investitionen

Wie Du siehst ist der Direktvertrieb ein Geschäft mit geringem Risiko. Alles was Du für den Start brauchst, hast Du bereits zu Hause. Je nach Direktvertriebsunternehmen, brauchst Du lediglich noch ein kleines Startsortiment des Produktes, für das Du deine zukünftigen Kunden begeistern willst. Bei der Eröffnung eines Ladengeschäftes wärest Du schnell mit 50 000 Euro dabei, im Direktvertrieb musst

Du nur 100, 200 oder 500 Euro für deine Waren investieren. Kataloge und Werbematerial gibt es oftmals gratis oder subventioniert vom Hersteller dazu.

Hier gilt die Devise: kaufe nur so viel, wie Du auch realistisch verkaufen kannst. Ware, die bei Dir im Keller verstaubt, ist totes Kapital. Deshalb brauchst Du zu auch keinen Kredit aufnehmen.

Und wenn Du merkst, dass der Direktvertrieb doch nichts für Dich ist? Dann kannst Du bei seriösen Unternehmen bereits bestellte, ungeöffnete Ware gegen eine kleine Bearbeitungsgebühr zurückgeben. Aber warum sich erst diese Mühe machen? Fang klein an, gleiche kontinuierlich deine Einkaufs- und Verkaufszahlen ab und bestelle bei Bedarf weitere Produkte nach. So einfach ist das.

Die Haushaltskasse nachhaltig aufbessern

Eine Nebentätigkeit im Direktvertrieb ist für all jene ideal, die sich etwas für die Haushaltskasse hinzuverdienen wollen oder gar müssen. Aufgrund der zeitlichen und räumlichen Unabhängigkeit kann auch nahezu jeder an diesem Geschäftsmodell teilnehmen. Ganz egal, ob Student, Hausfrau, Vollzeitkraft oder Rentner. Alle können im Direktvertrieb Geld hinzuverdienen.

Wieviel das in der Nebentätigkeit ist, hängt dabei ganz von den individuellen Zielen ab. Du verdienst das, was Du bereit bist an Zeit zu investieren. Schon nach kurzer Einarbeitungszeit sind ein paar hundert Euro Zusatzverdienst pro Monat durchaus möglich. Mit einer zunehmenden Zahl an Kunden lässt sich das Einkommen kontinuierlich steigern.

Unabhängig von Alter, Geschlecht und Ausbildung

Der Direktvertrieb, aber auch das Empfehlungs- und Network-Marketing-Geschäft sind offen für Menschen jeden Alters, jeden Geschlechts und jeden Bildungsweges. Für fast jeden finden sich das richtige Unternehmen und passende Produkte.

Young Generation

Egal ob Studenten, Auszubildende oder Berufsanfänger, junge Leute brauchen immer Geld. Sie wollen möglichst früh unabhängig sein und haben viele Wünsche: Eine eigene Wohnung, Auto, Freizeit, Urlaub wollen finanziert sein. Da ist eine Nebentätigkeit eine Notwendigkeit. Baue Dir im Direktvertrieb dein eigenes Business als Nebentätigkeit auf und begeistere gleich noch ein paar Freunde und Kollegen.

Mütter, Hausfrauen und Hausmänner

Egal ob alleinerziehend oder nicht, als Elternteil weiß man, wie teuer und zahlreich Wünsche von Kindern sein können. Aber mit Kindern ist oft nur ein schwer zu bekommender Halbtagsjob mit meist unmöglichen Arbeitszeiten drin. Wieso also nicht eine Nebentätigkeit beginnen, die maximale zeitliche Flexibilität und räumliche Freiheit bietet? Ein paar hundert Euro für die Haushaltskasse, persönliche Wünsche oder die Kinder kann doch jeder gut gebrauchen.

Aktuell gibt es übrigens rund 12 Millionen Hausmänner in Deutschland, auch für diese ist der

Direktvertrieb die beste Gelegenheit ein nachhaltiges Nebeneinkommen aufzubauen und in diesem Geschäft vielleicht eine völlig neue Karriere zu starten.

Die Generation 50+

Auch wer heute um die Fünfzig ist, kann von einer Nebentätigkeit im Direktvertrieb profitieren. Denn die jährliche Rentenberechnung zeigt, dass die künftige Rente nicht ausreichen wird. Hier bietet sich die Chance die nächsten Jahre ein zusätzliches Einkommen aufzubauen, das auch über das Renteneintrittsalter hinaus realisierbar ist. So kann man gelassener in die Zukunft schauen.

Senioren und Rentner

Derzeit beherrscht der Begriff „Altersarmut“ die Medien, die Bundesregierung versucht mit Grundrente, auch Respekt-Rente genannt, gegenzusteuern. Eine Rente, von der aktuelle Rentner nur sehr wenig profitieren. Sie sind immer mehr auf ein zusätzliches Einkommen angewiesen. Der Direktvertrieb bietet die Möglichkeit genau dieses nachhaltig zu generieren. Dazu kommt noch, dass die Senioren durch eine regelmäßige Nebentätigkeit geistig rege bleiben und soziale Kontakte pflegen können.

Was ist 'Direktvertrieb'?

Als Direktvertrieb bezeichnet man den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen ohne die Einbindung des Groß- und Einzelhandels, also des Zwischenhandels. Der Handel findet direkt zwischen Unternehmen und Konsumenten statt. Besonders seit dem Aufkommen des E-Commerce, also dem Bestellen über Internet, wird der Direktvertrieb von vielen Herstellern als ergänzender Vertriebskanal genutzt. Selbst Automobil-Hersteller wollen künftig direkt an die Kunden verkaufen, die Händler sollen nur noch die Auslieferung und die Serviceleistungen übernehmen.

Der Direktvertrieb ist eine der ältesten Handelsformen überhaupt. Beim klassischen Direktvertrieb führt der Vertreter, genannt Vertriebspartner des Anbieters, seinen Kunden in deren Räumen eine Produktpräsentation vor. Das persönliche Gespräch in heimischer Umgebung ist die beste Antwort auf die menschliche Kälte, die im stationären Handel häufig zu spüren ist.

Über 80 Prozent der Vertriebspartner des Direktvertriebs sind Frauen, die hauptsächlich nebenberuflich tätig sind, wobei die Frauen auch in der Hauptberuflichkeit im Direktvertrieb sehr stark vertreten sind und ausbildungs- und altersunabhängig Einkommen erzielen können, die durchaus einem Vergleich mit Managergehältern standhalten.

Oftmals werden mehrere interessierte Verbraucher zu einer sogenannten Home-Party eingeladen, um in geselliger Runde neue Produkte oder Leistungen kennenzulernen, die im klassischen Handel nicht erhältlich sind und bei denen zudem hoher Erklärungs- oder Beratungsbedarf besteht. Die im Direktvertrieb angebotene Produktpalette reicht von u. a. der Nahrungsergänzung, Kosmetik, Reinigungsmittel, Schmuck, Dekorationen, Haushaltswaren, Tiernahrung, Energie- und Telekommunikation, Bauelemente, Küchengeräte, Staubsauger, Textilien bis zum edlen Kochgeschirr. Es gibt kaum ein besseres Verkaufsargument als die persönliche Beratung und der Selbsttest zu Hause.

Network Marketing

Bei der Vertriebsform Network-Marketing hat der Vertriebspartner neben dem Produktverkauf (aktives Einkommen) auch die Möglichkeit, ein passives Einkommen zu generieren, indem er aus

seinem Kundenstamm und sozialen Umfeld weitere Teampartner gewinnt, die ebenfalls weitere Produktkunden aufbauen und eigene haupt- oder nebenberufliche Teampartner gewinnen können.

Dem unmittelbaren Verkäufer erhält aus seinen getätigten Umsätzen eine klar definierte Provision. Der Förderer (Sponsor), der ihn angeworben hat, erhält auf die Umsätze des von ihm angeworbenen Teampartners eine Leistungsvergütung. Jeder Ebene, sofern vorhanden, werden hierbei eindeutige Provisionsanteile zugewiesen, wobei der Aufstieg in die nächsthöhere Ebene bei den meisten Network-Marketing-Unternehmen an bestimmte Umsatzvorgaben gebunden ist.

Der häufig hiermit verwechselte Begriff des „Schneeballsystems“ wird für eine illegale Variante des Netzwerk-Marketings verwendet, bei dem die Akquise neuer Teampartner im Vordergrund steht, und nicht der tatsächliche Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen.

Darauf solltest Du unbedingt achten

Schneeballsysteme

Trotz aller Aufklärung werden Jahr für Jahr tausende Menschen Opfer von Betrugsmaschen. Alleine in den deutschsprachigen Ländern geht der jährliche Schaden in hunderte Millionen. Besonders bekannt sind so genannte Schneeball-Systeme, die sich vor allem als Modelle zum Kapitalanlagebetrug etabliert haben. Mit dem Versprechen, quasi risikolos schnell zum großen Geld zu kommen, werden Anleger um ihr Ersparnis gebracht.

Der Erfolg von Schneeball-Systemen liegt in der Gier der Menschen, die in der Aussicht auf Reichtum, den völlig irrational hohen Gewinnversprechen Glauben schenken. Das System ist dabei recht simpel. Immer neue Opfer zahlen in das System ein, das einen Teil dieses Geld sofort als angeblichen Gewinn wieder auszahlt und den Teilnehmer animiert noch mehr zu investieren. So werden die Menschen möglichst lange bei der Stange gehalten, wobei absehbar ist, dass das System irgendwann zusammenbricht.

MLM = Schneeballsystem?

Network-Marketing (oder MLM) wird auf Grund seines provisionsbasierten Geschäftsmodells oft mit einem Schneeballsystem verglichen. Anders als bei einem Schneeball-System wird im Network-Marketing jedoch tatsächlich ein Umsatz in Form verkaufter Ware erwirtschaftet, die hauptsächlich an Verbraucher verkauft wurde.

Daran erkennst Du unseriöse Angebote: Ein als Schneeball-System aufgebautes Multi-Level-Marketing-System (MLM) erkennst Du daran, dass es hohe Provisionen für die Vermittlung neuer Mitglieder gibt, also die Mitgliedergewinnung vor dem Vertrieb des eigentlichen Produktes steht. Wenn Du also mit dem schnellen Geld gelockt wirst und direkt für das alleinige Werben von neuen Kunden oder Mitgliedern Provisionen ausgeschüttet werden, dann solltest Du hellhörig werden.

Quelle: <https://www.initiative-nebentätigkeit.de>