



IST DER DIREKTVERTRIEB HEUTE UNENTBEHRLICH?

Ja, das ist er, und er wird mit der Zeit noch wichtiger werden! Und hier ist der Grund dafür.

In der heutigen Online-Ära, in der Unternehmen wie Amazon die Einzelhandelslandschaft dominieren, ist die Auffassung weit verbreitet, dass der Direktvertrieb eine Branche ist,

die ihre Bedeutung verloren hat. Kritiker verweisen oft auf das explosive Wachstum des E-Commerce und die gewaltige Herausforderung, das gesättigte Rauschen der sozialen Medien zu durchdringen, als Zeichen für den Niedergang des Direktvertriebs. Diese Sichtweise vernachlässigt jedoch die Widerstandsfähigkeit, die Anpassungsfähigkeit und die sich entwickelnde Bedeutung des Direktvertriebs in der heutigen Wirtschaft.

Ein wichtiger Aspekt ist die steigende Nachfrage nach zusätzlichen Einkommensquellen. In einer Wirtschaft, die durch Unbeständigkeit und steigende Lebenshaltungskosten gekennzeichnet ist, suchen Einzelpersonen zunehmend nach flexiblen und zugänglichen Mitteln, um ihre finanzielle Stabilität zu stärken.

Für viele Menschen eine wichtige wirtschaftliche Lebensgrundlage.

Der Direktvertrieb, der für seine geringen Einstiegshürden und flexiblen Arbeitsbedingungen bekannt ist, erweist sich als attraktive Lösung. Dieses Modell ermöglicht es dem Einzelnen, sein persönliches Netzwerk und seine Fähigkeiten zu nutzen, um Produkte unabhängig zu verkaufen, und bietet so vielen Menschen eine wichtige wirtschaftliche Lebensgrundlage, insbesondere in Zeiten finanzieller Belastung. Außerdem ist der Direktvertrieb eine wunderbare Möglichkeit, sein Leben in vollen Zügen zu genießen und finanziell völlig unabhängig zu werden.

Inmitten des Lärms auf dem digitalen Marktplatz bieten Direktvertriebsnetze einen einzigartigen Mehrwert. Die Herausforderung, sich im überfüllten Online-Markt zu profilieren, ist nicht trivial, und große E-Commerce-Unternehmen haben regelmäßig mit diesem Dilemma zu kämpfen. Direktvertriebsunternehmen haben jedoch einen strategischen Vorteil, da sie über ein etabliertes Netzwerk von Händlern und Kunden verfügen, das durch persönliches Engagement und vertrauensbildende Maßnahmen gepflegt wird. Unternehmen, auch wenn sie ein großartiges Produkt anbieten, das sie verkaufen wollen, haben zunehmend Schwierigkeiten, überhaupt potenzielle Kunden zu erreichen.

Die Arbeit mit Influencern oder direkt im Internet ist heute so schwierig,

weil es praktisch unmöglich ist, sich in dem weißen Rauschen zurechtzufinden.

Hier kommt der Direktvertrieb ins Spiel.

Die Synergie zwischen Direktvertrieb und Online-Einzelhandelsplattformen wird immer deutlicher. Große E-Commerce-Unternehmen erkennen die potenziellen Vorteile einer Zusammenarbeit mit Direktvertriebsunternehmen, um deren vertraute, auf Vertrauen basierende Kundenbeziehungen zu nutzen. Diese Partnerschaften ermöglichen es Direktvertriebsunternehmen, Produkte effektiv zu vermarkten und zu vertreiben und dabei ein Maß an Personalisierung und Kundenbindung zu bieten, das große Online-Plattformen oft nicht erreichen können. Indem sie ihre Produkte über einen Direktvertriebskanal anbieten, wird es viel einfacher, Aufmerksamkeit für ihr Geschäft zu erregen.

In der künftigen Einzelhandelslandschaft werden die Direktvertriebsunternehmen nicht nur teilnehmen, sondern die Führung übernehmen. Durch ihre Fähigkeit, Partnerschaftsbedingungen mit Online-Einzelhandelsriesen auszuhandeln, befinden sie sich in einer Schlüsselposition, die es ihnen ermöglicht, die Bedingungen für diese Kooperationen zu bestimmen. Dadurch werden die strategische Bedeutung und die Rentabilität der Direktvertriebskanäle gestärkt und ihre unverzichtbare Rolle in der

Entwicklung des Einzelhandelssektors unterstrichen.

Direktvertriebsunternehmen werden führend sein.

Sie bestimmen, welche Produkte sie aufnehmen, sie entscheiden über den Preis und die Rentabilität, denn sie werden diejenigen sein, die den Kunden eine Gegenleistung bieten.

Darüber hinaus entwickelt sich das Direktvertriebsmodell ständig weiter und integriert digitale Tools und soziale Medien, um ein größeres Publikum zu erreichen und den Verkaufsprozess zu rationalisieren. Diese Mischung aus persönlichem Kontakt und digitaler Effizienz schafft ein überzeugendes Wertangebot sowohl für Vertriebsmitarbeiter als auch für Kunden und sichert die Anpassungsfähigkeit und Langlebigkeit des Modells.

Ich schließe mit einer kühnen Behauptung: Der Direktvertrieb wird sowohl die Online-Shopping-Giganten als auch die kleinen Anbieter retten. Sie werden es schwer haben, die Aufmerksamkeit der Menschen in der Welt zu gewinnen, während Direktvertriebsunternehmen über eine etablierte Käufergemeinschaft verfügen, die den traditionellen Unternehmen als unmittelbarer Kundenstamm dienen kann.

Herzlichst Ihr
Peter J.E. Verdegem, Ph.D. MBA
www.peterverdegem.com



▲ **Peter J.E. Verdegem:**
Direktvertrieb bietet eine flexible Geschäftsmöglichkeit, die sich sowohl als Nebentätigkeit als auch als hauptberufliche Selbständigkeit eignet. Es ermöglicht orts- und zeitunabhängiges Arbeiten und steht Männern und Frauen jeden Alters und jeder Ausbildung offen.

Der Direktvertrieb kann eine lohnende Möglichkeit sein, sich ein Einkommen aufzubauen, bietet jedoch keine Garantie für Erfolg. Es erfordert Engagement, harte Arbeit und eine kontinuierliche Bereitschaft, zu lernen und sich anzupassen.

In den kommenden Network-Karriere Ausgaben werde ich im Rahmen einer Business-Serie aufzeigen, wie unterschiedlich und im Prinzip doch gleich weltweit das Direktvertriebsgeschäft aufgebaut und zu einer echten Existenz gemacht werden kann.