



WK Wertkontor informiert: Direktvertrieb laut BDD-Studie in Deutschland sehr beliebt

Alle 22 Sekunden findet in Deutschland eine sogenannte Verkaufsparty statt. Im Jahr 2014 wurden 12 Millionen Bestellungen über den Direktvertrieb hierzulande aufgegeben: Beides sind Zahlen der aktuellen Studie des Bundesverbandes Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD). Die Branche des Direktvertriebs befindet sich auf Erfolgskurs, was auch die WK Wertkontor GmbH bestätigen kann.

Alljährlich werden die Mitgliedsunternehmen des BDD befragt, um die Situation des Direktvertriebs immer wieder zu analysieren und den Stand neu zu bestimmen. Der Erfolg der Branche, den die aktuelle Studie über das Jahr 2014 belegt, ist im Vergleich zu anderen Vertriebswegen von unterschiedlichen Gegebenheiten, die der Direktvertrieb mit sich bringt, abhängig. Ein großer Vorteil ist die unmittelbare Nähe zum Produkt. Auf den Verkaufspartys können die Kunden dieses direkt kennenlernen und wissen daher genau, was sie erwartet.

Bei technischen Geräten kann man sich von der Qualität und Funktionsweise überzeugen und sich die Bedienung erklären lassen. Haptik und Optik spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Deshalb sind Verkaufspartys, wie zum Beispiel über WK Wertkontor, bei den Kunden sehr beliebt. Von den 2014 insgesamt 12 Millionen getätigten Bestellungen im Direktvertrieb entfallen der Studie zufolge 7,3 Millionen auf entsprechende Events – das sind 66 Prozent.

Der soziale Aspekt des Direktvertriebs darf ebenfalls nicht außer Acht gelassen werden – auch das ist ein wichtiger Faktor für die Popularität von Verkaufspartys. Im Durchschnitt nehmen fünf Personen an einem solchen Social Selling Event, wie es die WK Wertkontor GmbH anbietet, teil. Die Kunden genießen den Austausch untereinander: das gesellige Beisammensein mit Gleichgesinnten, Freunden und Nachbarn bietet eine willkommene Abwechslung zu stressigen Einkaufstouren durch überfüllte Innenstädte. Anders als ein Verkäufer im Laden steht der zuständige Vertriebler den Kunden exklusiv zur Verfügung, was die Kundenbindung stärkt.

Einen großen Zulauf erfährt die Branche des Direktvertriebs vor allem auch durch die hervorragenden Arbeitsverhältnisse, wie sie auch bei der WK Wertkontor GmbH gegeben sind. In kaum einer anderen Tätigkeit ist die Flexibilität so groß wie hier. Nicht zuletzt deswegen waren 2014 deutschlandweit 185.000 Menschen im Direktvertrieb tätig. Vor allem für Frauen sind die individuellen Arbeitszeiten spannend, da sich auf diese Weise Familie und Beruf gut vereinbaren lassen.



Weitere Informationen zu den Produkten der WK Wertkontor:
<http://www.wkwertkontor.net>

Über die WK Wertkontor

Die WK Wertkontor GmbH ist ein 2014 gegründetes Unternehmen, dessen Schwerpunkte im Bereich des Vertriebs hochwertiger Luxusgüter jeglicher Art liegen. Mit einem Team aus erfahrenen und fachkundigen Spezialisten folgt die WK Wertkontor dem Motto „Werte schaffen und sichern“.

Pressekontakt

WK Wertkontor GmbH
Herr Frank Veltrup

Isselhorster 214
33335 Gütersloh

Tel.: 05241 / 305 430 2
Fax: 05241 / 305 430 3

Mail: info@wk-wertkontor.de
Internet: www.wk-wertkontor.de