



WK Wertkontor: Direktvertrieb profitiert von der Beliebtheit des Handels von Mensch zu Mensch

Die Direktvertriebsbranche erfährt schon seit einigen Jahren einen enormen Aufschwung. Das bedeutet vor allem den personellen Ausbau in diesem Bereich: Ist der Vertriebler direkt vor Ort, kann er die Interessenten über die Vorteile des entsprechenden Produktes detailliert informieren. Momentan arbeiten in Deutschland etwa 823.000 Menschen im Direktvertrieb – einige von ihnen bei WK Wertkontor. Laut einer Studie soll die Zahl bis in den nächsten fünf Jahren auf mehr als eine Million ansteigen.

Die Verbraucher nutzen den bequemen Einkauf vom Sofa zu Hause aus: Die volle Innenstadt am Wochenende oder auch das lange Warten vor den Umkleidekabinen entfällt auf diese Weise für sie komplett. Deshalb werden immer öfter direkte Gespräche zwischen Vertriebsmitarbeiter und potentiellen Kunden organisiert. Ein Direktvertriebler bringt seine Produkte mit und präsentiert diese dem Gesprächspartner von Angesicht zu Angesicht. Gerade bei anspruchsvollen Produkten ist die unmittelbare Beratung von Mensch zu Mensch erwünscht, wie es die Vertriebler der WK Wertkontor GmbH immer wieder in der Praxis erfahren können. Handelt es sich um erstklassige Produkte, möchten viele Kunden diese nicht anonym über das Internet bestellen. Im unmittelbaren Umgang können deshalb Geräte, etwa für die Küche, zum Einsatz kommen und begutachtet werden. Der Interessent testet dabei direkt selbst den Staubsauger aus oder sieht, wie die Armbanduhr an seinem Handgelenk wirkt. Auch für kostbaren Schmuck und Designerkleidung entscheiden sich Menschen schneller, wenn sie sich im Spiegel beim Tragen der selbigen sehen können und somit durch die Optik überzeugt werden, dass die Kaufentscheidung richtig ist.

Die Kunden im Direktvertrieb sind von dem Produkt, das sie im Anschluss an das eigentliche Verkaufsgespräch bestellen, überzeugt, so auch bei den Waren der WK Wertkontor GmbH. Anders als bei alternativen Vertriebswegen hat der Direktvertriebler hier den großen Vorteil, dass die Rücksendequote deutlich geringer ist, als bei Varianten, bei denen der Kunde das Produkt nicht vorher in der Hand halten konnte. Wer schon kennt, was er bestellt, der wird keine negativen Überraschungen erleben, wenn er das Produkt geliefert bekommt.



Der Direktvertrieb bietet den Personen, die im Vertrieb arbeiten, die Chance, über den unmittelbaren Kontakt zu den Verbrauchern überzeugende Gespräche zu führen, in einer entspannten Atmosphäre. Ein weiterer Vorteil der Arbeit ist die Flexibilität: Man kann mit den Interessenten einen Termin für das Gespräch im Direktvertrieb vereinbaren, der gut in den eigenen Terminkalender passt. Sowohl die Anzahl der Gespräche, als auch die Stadt, in der man diese führen möchte, lassen sich weitestgehend selbst bestimmen. Die positiven Zukunftserwartungen der Branche sind ebenso ein wichtiges Kriterium dafür, dass sich immer mehr Menschen dazu entschließen, besondere Produkte und Dienstleistungen im Gespräch von Mensch zu Mensch zu verkaufen, etwa mit der WK Wertkontor GmbH. Bei der Berufswahl und den Überlegungen, im Direktvertrieb zu arbeiten, kann man sich auf die Resultate verschiedener aktueller Marktforschungen und Studien verlassen.

Weitere Informationen zu den Produkten der WK Wertkontor: wkwertkontor.com

Über die WK Wertkontor

Die WK Wertkontor GmbH ist ein 2014 gegründetes Unternehmen, dessen Schwerpunkte im Bereich des Vertriebs von Gütern besonderer Art liegen. Das Team besteht aus erfahrenen und fachkundigen Spezialisten.

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