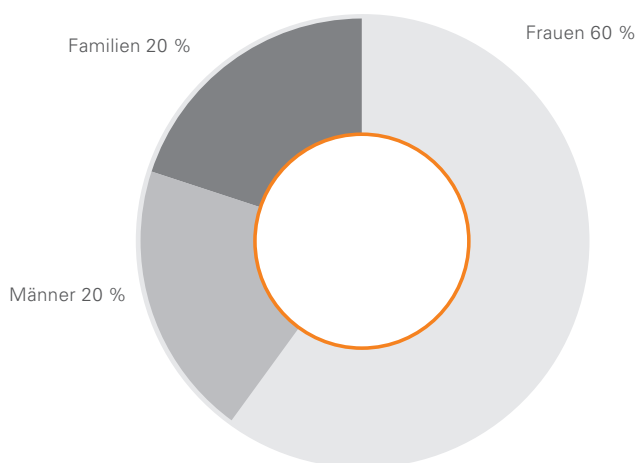


# DER DIREKTVERTRIEB

## Karrierechancen und Wachstumsmarkt

Folgende Statistiken sind ein Auszug des Branchenreports der Wirtschaftskammer. Sie beschreiben die Struktur der Endkunden und den Zusammenhang zwischen Zeiteinsatz und Einkommen.

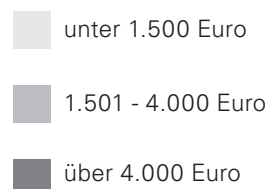
### Die Struktur der Endkunden im Direktvertrieb



Frauen sind die größte Zielgruppe. **Frauen stellen mit 60 % die größte Zielgruppe im Direktvertrieb** dar. In der Annahme dass Frauen in ihren Familien die Kaufentscheidung für die meisten Produkte treffen, sind sie die dominierende Kundengruppe mit 80 %.

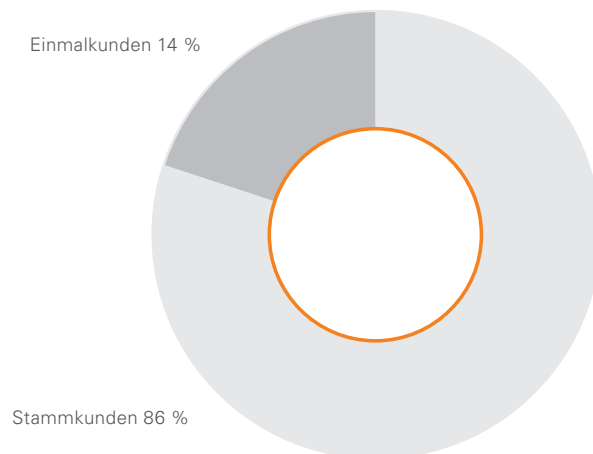
### Das durchschnittliche Monatseinkommen im Verhältnis zum Zeiteinsatz

Das durchschnittliche Monatseinkommen aller Befragten im Direktvertrieb beträgt 1.206 Euro. Hier gibt es, wie in jeder selbständigen Tätigkeit, **enorme Unterschiede im Einkommen**. Diese Unterschiede lassen sich aber im Wesentlichen auf den Zeiteinsatz zurückführen. Folgende Grafik zeigt das Verhältnis zwischen dem monatlichen Einkommen und der hauptberuflichen und nebenberuflichen Tätigkeit.



## Einmalkunden oder Stammkunden?

Der Direktvertrieb lebt von seinen Stammkunden. Wenn es dem Direktberater gelingt seine gewonnenen Kunden auch zu halten, sichern ihm diese ein **beständiges Einkommen**. Die Kundenbindungsrate im Direktvertrieb ist 86 % und somit sehr hoch.



## Einkommen in Abhängigkeit vom Zeitaufwand

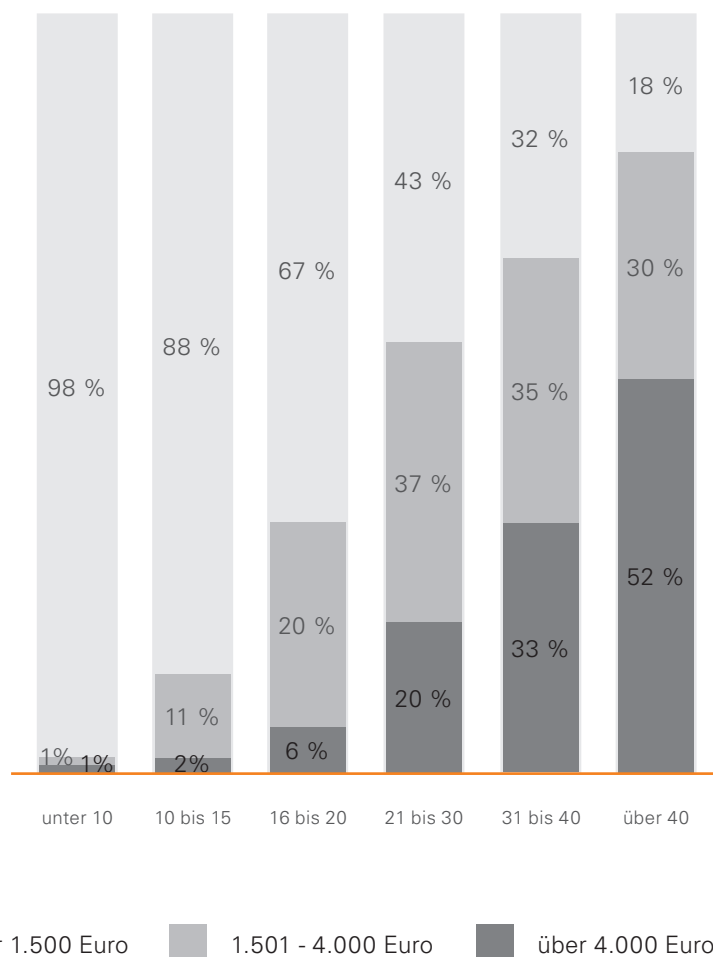
Bei 75 % der hauptberuflich tätigen Direktberater liegt der Monatsverdienst bei über 1.500 Euro, 43 % bekommen mehr als 4.000 Euro. Also liegt der Verdienst bei mehr als der Hälfte der hauptberuflichen Direktberater deutlich über dem monatlichen Einkommen eines durchschnittlichen Haushalts.

Durchschnittswerte bei nebenberuflicher und hauptberuflicher Tätigkeit:

**820 Euro: Durchschnittliches Monatseinkommen nebenberuflicher Tätigkeit im Direktvertrieb**

**bis zu 6.000 Euro Durchschnittliches Monatseinkommen bei hauptberuflicher Tätigkeit im Direktvertrieb**

Das Resultat dieser Befragung war: Hohes Einkommen bei hoher Leistung. Nebenstehende Grafik zeigt den wöchentlichen Zeiteinsatz nach Stunden.



Quelle: Der Direktvertrieb, Karrierechancen und Wachstumsmarkt, Auszug aus dem Branchenreport 2009; Landesgremium Direktvertrieb Oberösterreich