



Prof. Dr. Michael M. Zacharias

Über den Autor

Prof. Dr. Michael M. Zacharias zählt zu den renommiertesten Wissenschaftlern im Direktvertrieb. Seit Anfang der 90er Jahre beschäftigt er sich an der Fachhochschule Worms mit diesem Thema. In einer Reihe von nationalen und internationalen Studien sowie Publikationen über diesen dynamischen Vertriebsweg hat er vielen Menschen neue Berufschancen aufgezeigt.

Er berät große Unternehmen im Direktvertrieb bei strategischen Fragen und ist ein gefragter Redner auf Veranstaltungen der Branche. Zudem gründete Michael M. Zacharias die Network-Academy, eine internationale Ausbildungseinrichtung für Vertriebspartner, und ist Mitglied des wissenschaftlichen Beirats des Unternehmensverbandes Direktvertrieb, Frankfurt.

Weiterführende Informationen finden Interessierte in dem 2009 erschienenen Buch „Direktvertrieb in Deutschland, Österreich und Schweiz“, das im einschlägigen Buchhandel erhältlich ist. Ein kleiner Ratgeber mit praktischen Tipps ist das ebenfalls von Michael M. Zacharias verfasste Buch „Network-Marketing: Beruf und Berufung“.

Branchenreport mit Branchendarstellung und allen Ergebnissen der empirischen Erhebung
Umfang: ca. 300 Seiten, 4-farbig DIN A4,
incl. aller Grafiken zum Download
Erscheinungsdatum: 18.06.2009
ISBN 978-3-9812716-0-7
Preis: 250 Euro

Bezugsquelle:

H.P. MARKETING GmbH
Tel. +49 (2159) 69 500
Fax +49 (2159) 69 50 10
E-Mail: office@branchenreport.eu
www.branchenreport.eu

DIREKTVERTRIEB
in Deutschland, Österreich
und der Schweiz

EIN BRANCHENREPORT
mit einer aktuellen Befragung
von über 6.600 Vertriebspartner



Prof. Dr. Michael M. Zacharias
Fachhochschule Worms
University of Applied Sciences



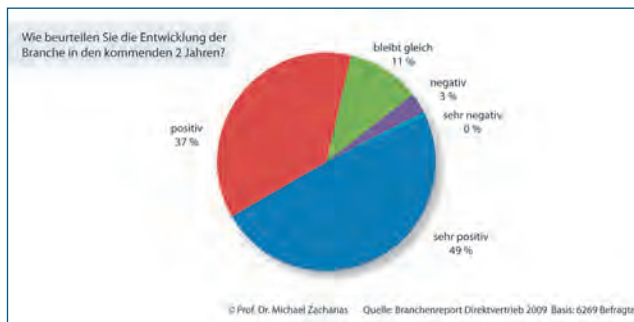
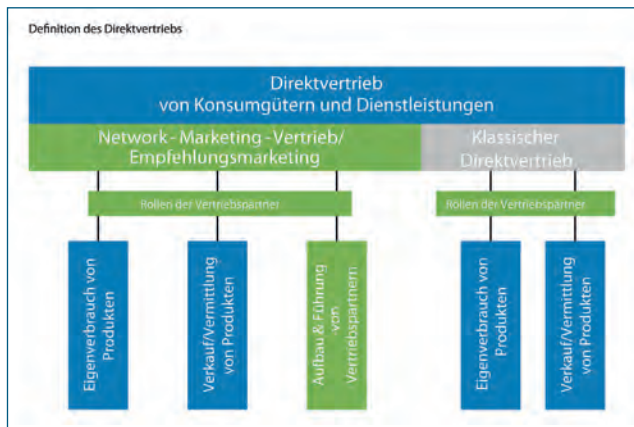
Dieser Branchenreport wurde
erstellt mit Unterstützung des
Unternehmensverband Direkt-
vertrieb e.V.
www.uv-dv.de

<http://www.branchenreport.eu>

DIREKTVERTRIEB IN DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DER SCHWEIZ:

EIN BRANCHENREPORT MIT EINER AKTUELLEN BEFRAGUNG VON ÜBER 6.600 VERTRIEBSPARTNERN

Das neue Standardwerk für den Direktvertrieb von Prof. Dr. Michael M. Zacharias (Fachhochschule Worms) bietet einen umfassenden Einblick in diesen dynamischen Vertriebsweg für Unternehmen, Vertriebspartner, Wissenschaft und die interessierte Öffentlichkeit und zeigt die zukünftigen Entwicklungen auf der Basis der Megatrends in Wirtschaft und Gesellschaft.



Im Einzelnen finden sich in dem Branchenreport auf 300 Seiten und in über 200 Farbgrafiken empirisch abgesicherte Daten und Fakten sowie Informationen zu folgenden Themen:

- Definitionen zum Direktvertrieb
- Internationale Entwicklungen
- Vorteile einer Tätigkeit im Direktvertrieb und Vergleiche mit anderen Berufsfeldern
- Die wichtigsten Erfolgsfaktoren
- Die generelle Akzeptanz dieser Vertriebsform in der Bevölkerung und Abgrenzung zu illegalen Systemen
- Die wichtigsten Produktgruppen im Direktvertrieb
- Die Kunden und deren Erwartungen
- Die Situation der Vertriebspartner mit detaillierten Aussagen zu Einkommen, Arbeitszeiten und soziodemografischen Daten
- Zukunftstrends, die das weitere dynamische Wachstum fördern werden
- Bisherige Studien zum Direktvertrieb in Europa
- Detaillierte Darstellung aller Ergebnisse der Befragung von 6.600 Vertriebspartnern aus über 100 Direktvertriebsunternehmen
- Deutschland: Einzel-Ergebnisse der Studie für Deutschland sowie Vergleich mit der D-A-CH-Region und der Deutschland-Studie aus 2005
- Österreich: Einzel-Ergebnisse der Studie für Österreich sowie Vergleich mit der D-A-CH-Region und der Österreich-Studie aus 2004
- Schweiz: Einzel-Ergebnisse der Studie für Österreich sowie Vergleich mit der D-A-CH-Region
- Detailanalysen z.B. über den Zusammenhang zwischen Bildungsstand und Einkommen, Zeiteinsatz und Einkommen, Haupt- und nebenberuflicher Tätigkeit
- Professionelle und ethische Standards in der Branche zur Absicherung des Unternehmenserfolges
- Zusammenfassung der Ergebnisse

