

Der Blog mit mehr Expertise:

Standort & Wirtschaft

www.standort-wirtschaft.at

Jetzt
online
lesen

STANDORT &
WIRTSCHAFT
auf den Punkt gebracht

Virtuell und innovativ trotz der Direktvertrieb der Krise

Bis zu 60 Prozent Umsatzzuwachs: Die steirischen Direktberater sind in der Corona-Krise sehr gefragte „Nahversorger“.

11.03.2021, 8:50



© POMPIX_ADOBE STOCK

Viele Berater haben in der Krise auf virtuelle Beratungen umgestellt.

Geht nicht gibts nicht. So könnte das Motto der rund 3.200 steirischen Berater des Direktvertriebs lauten, denn diese zeigten mit Ausbruch der Corona-Pandemie vor einem Jahr sofort Einfallsreichtum. „Als es nicht möglich war, direkt zu den Kunden in deren Wohnzimmer zu kommen, haben viele sofort auf virtuelle Lösungen gesetzt“, erzählt Obfrau Rosemarie Resnicek. Denn das Business sei sehr stammkundenlastig und es galt, diese treue Käuferschicht gerade in Zeiten der Shutdowns umso stärker zu betreuen.

Und hier sei reichlich Kreativität bewiesen worden, ergänzt Resnicek – und erzählt von virtuell-innovativen „Rundgängen“ durch das Produktsortiment über How-To-Do-Videotutorials mit den Beratern in Action und interaktiven, gemeinsamen Calls bis hin zu besonderen Netzwerk-Marketingaktionen auf Social-Media-Kanälen. Auch habe das Angebot verschiedenster „Klick & Collect“-Möglichkeiten, die viele Berater rasch angeboten hätten, Erfolg gezeigt, so Resnicek.

Branche reagierte flexibel auf Krisenanforderungen

Eine Umfrage bestätigte das mit durchaus eindrucksvollen Zahlen, ergänzt die Obfrau, wengleich sie auch festhält, dass es einige Segmente gegeben habe, die aufgrund von Corona auch deutliche Einbußen verzeichnen mussten: „Auf der anderen Seite machte sich diese rasche Umstellung auf digital-virtuelle Angebote sowie auch die – sehr eingeschränkte – Möglichkeit, trotz Lockdowns unter strengsten Auflagen dennoch zu den Kunden kommen zu dürfen, bei einer Vielzahl der Befragten mit Umsatzzuwächsen von bis zu 60 Prozent bemerkbar.“

Damit habe die wohl älteste Form des Handels, also indem, „Verkäufer“ direkt zu den Kunden zu deren Häusern kommen, hier bewiesen, dass man längst im 21. Jahrhundert angekommen sei, so Resniecek: „Und mehr noch, es zeigt, dass unsere Branche mitunter deutlich flexibler und schneller auf die Anforderungen der Zeit reagiert hat.“

Weitere Infos: wko.at/stmk/direkt

Das könnte Sie auch interessieren



Hohe Auszeichnung für Paradeunternehmer

Der Handelsmerkur für das Lebenswerk geht an Rudi Roth: Vor 49 Jahren legte er den Grundstein zu einer der größten Ölfirmen Österreichs. Ein Portrait. [➤ mehr](#)



Handelsmerkur für steirische Paradeunternehmen

Am Mittwochabend wurde in der Alten Universität der Handelsmerkur verliehen. Erhalten haben die begehrte Trophäe die Berghofer-Mühle, das VPZ Verpackungszentrum und Rudi Roth in der Kategorie Lebenswerk. [➤ mehr](#)



Am Bau geht es bergauf

Die steirische Bauvorschau weist fast in allen Bereichen positive Prognosen aus. Wermutstropfen sind steigende Baupreise und der Fachkräftemangel. [➤ mehr](#)