

# Sozioökonomische Erhebung zum Direktvertrieb in Europa 2023

## Länderzusammenfassung



## Deutschland





# DEUTSCHLAND

## Ipsos-Bericht

### Zielsetzung

- Ziel dieser unabhängigen Marktforschungsstudie war die Untersuchung realer Erfahrungen im Direktvertrieb in 12 europäischen Ländern.
- Dabei wurde versucht, die Ergebnisse der letzten verfügbaren Studie dieser Art, die 2018 veröffentlicht wurde, zu aktualisieren.

### Methodik (vollständige Studie)

- Die Befragung wurde online durchgeführt.
- Die Befragten wurden von Direktvertriebsunternehmen oder nationalen Direktvertriebsverbänden, die entweder mit Seldia oder DSE verbunden sind, zur Teilnahme eingeladen.
- Die Feldarbeit fand zwischen dem 27. März und dem 21. April 2023 statt.
- In den 12 Ländern wurden insgesamt 25.896 Befragungen vollständig beantwortet.
- Gesamte Länderstichprobe in der Befragung:



3128

Deutschland

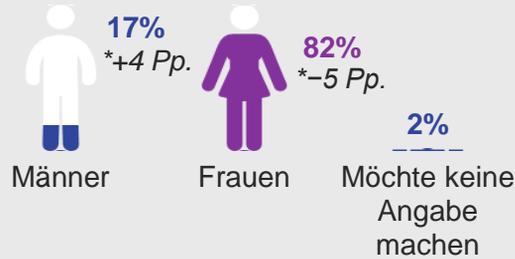
### Auswertung der Daten

- Wie 2018 wurden auch bei der diesjährigen Studie die europäischen Ergebnisse mit den Bevölkerungsdaten im Direktvertrieb tätiger Personen abgeglichen (basierend auf der WFDSA-Statistik 2021).
- Alle nationalen Ergebnisse sind in absoluten Zahlen angegeben (nicht gewichtet).
- Soweit möglich, werden Vergleiche mit den Ergebnissen von 2018 angestellt. Es ist zu beachten, dass die Vergleichbarkeit der beiden Ergebnisgruppen durch folgende Faktoren beeinträchtigt werden kann:
  - den Ländermix: Im Jahr 2023 wurde das Vereinigte Königreich aus der Erhebung gestrichen, während Lettland und Estland hinzugefügt wurden.
  - den Unternehmensmix: Die Befragung von 2023 umfasste Unternehmen, die mit Seldia und DSE verbunden sind, während die Befragung 2018 nur Unternehmen umfasste, die mit Seldia verbunden sind.
- Die europaweiten Ergebnisse finden Sie in der vollständigen Studie.

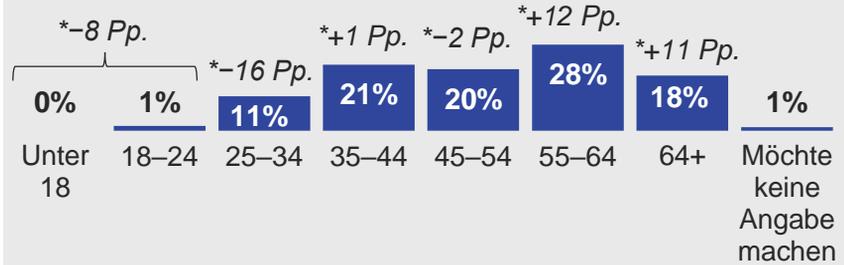


# DEUTSCHLAND

## GESCHLECHT



## ALTER



## IM DIREKTVERTRIEB TÄTIGE ZEIT



## TOP-KANÄLE FÜR BESTELLUNGEN



## GRÜNDE FÜR TÄTIGKEIT IM DIREKTVERTRIEB

### Gründe für den Einstieg

### Gründe für ein Verbleiben



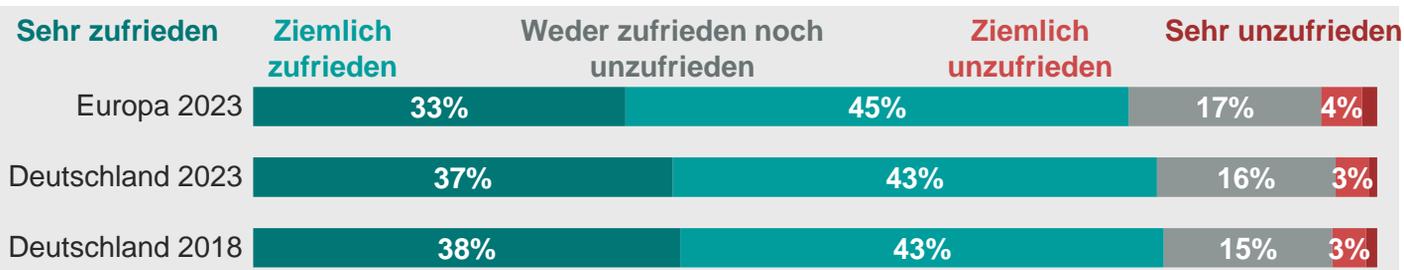
\* Die Ergebnisse sind nicht unmittelbar vergleichbar, da in der Befragung von 2023 die Antwortoption „Ich möchte keine Angabe machen“ hinzugefügt wurde.

\*\* Die Ergebnisse sind nicht unmittelbar vergleichbar, da in der Befragung von 2023 die Antwortoption „Ich weiß nicht“ hinzugefügt wurde.

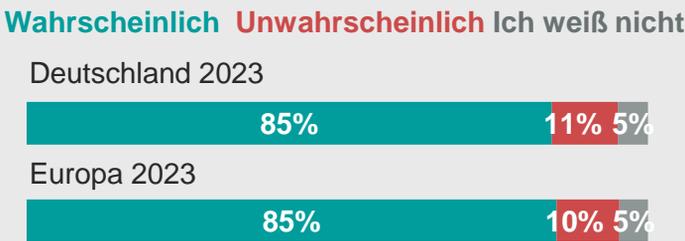


# DEUTSCHLAND

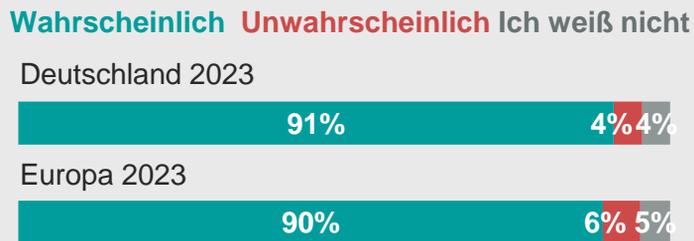
## BERUFLICHE ZUFRIEDENHEIT



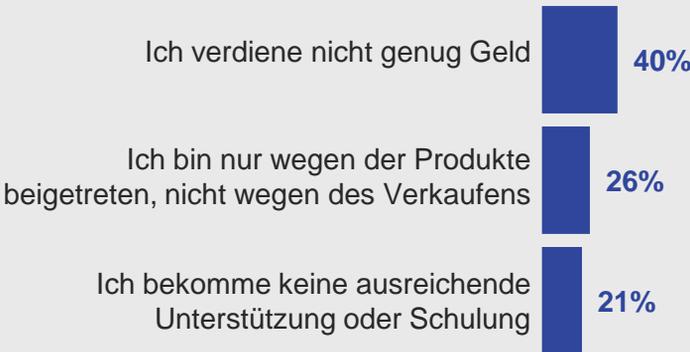
## WAHRSCHEINLICHKEIT, DAS UNTERNEHMEN WEITERZUEMPFEHLEN ...



## ... UND ES WEITERHIN ZU VERTRETEN



## HAUPTGRÜNDE FÜR NICHTVERBLEIBEN

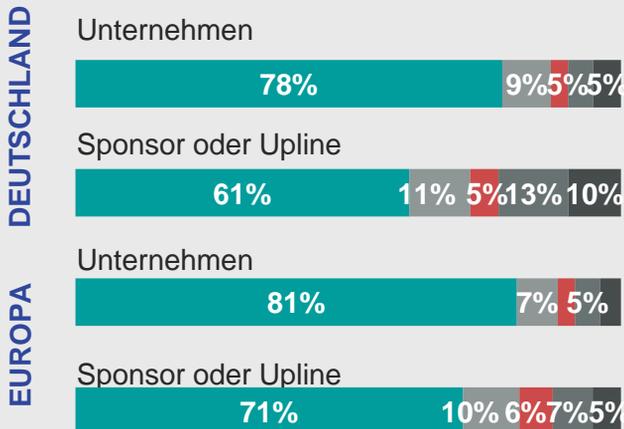


## AM MEISTEN MIT DEM DIREKTVERTRIEB ASSOZIIERTE BEGRIFFE

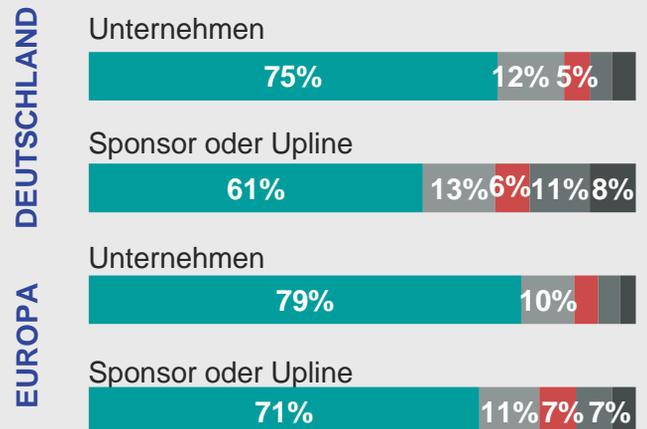


## BEWERTUNG DER SCHULUNG

Gute Qualität Weder gute noch schlechte Qualität Schlechte Qualität Nicht zutreffend Ich weiß nicht



## BEWERTUNG DER UNTERSTÜTZUNG



\*\* Nicht lesbare Labels unter 5 % wurden entfernt.

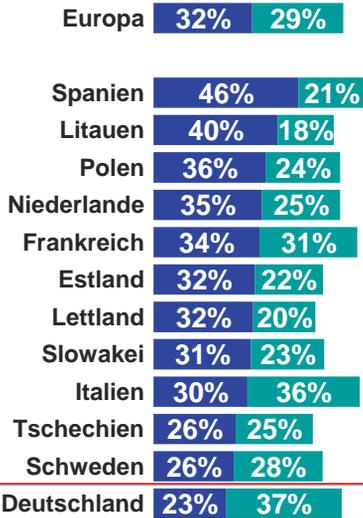


# DEUTSCHLAND

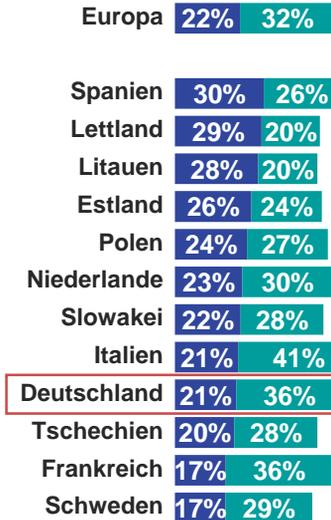
## EFFEKTIVITÄT VON METHODEN FÜR DEN VERKAUF AN BESTEHENDE KUNDEN

■ Effektiv ■ Nicht effektiv

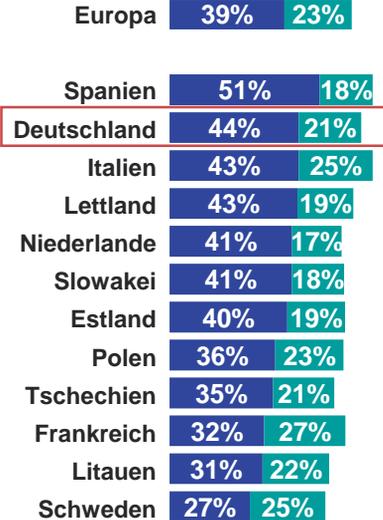
### Soziale Medien



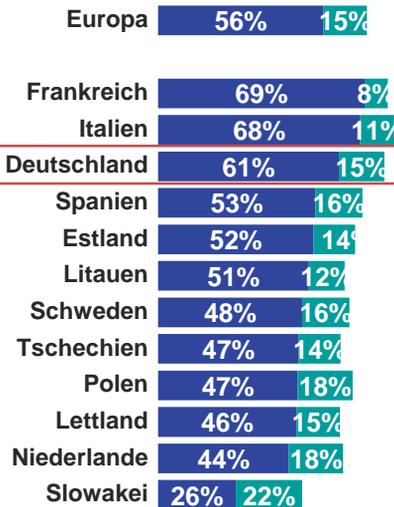
### Onlineverkauf über Websites oder Apps



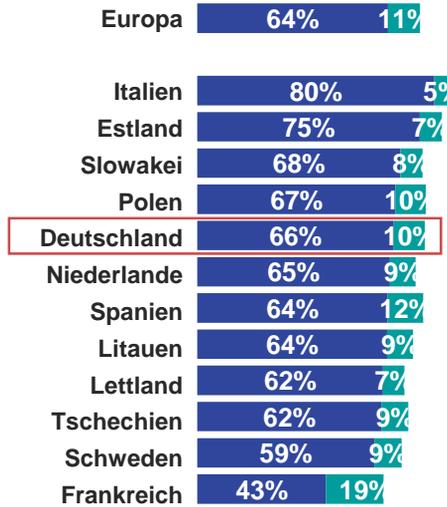
### E-Mail und andere Nachrichtendienste



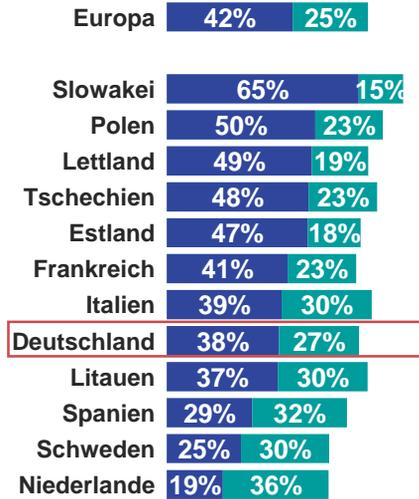
### Verkaufspartys und Produktvorführungen



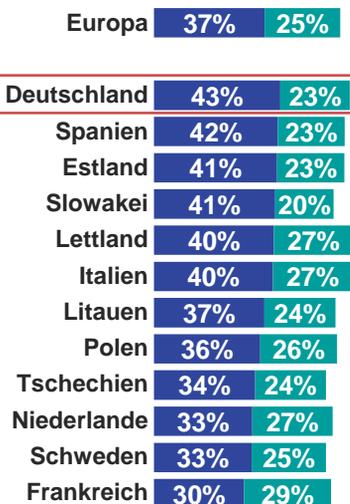
### Persönliche soziale und berufliche Netzwerke



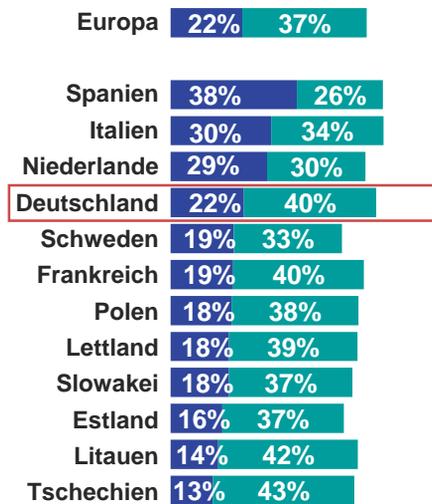
### Gedruckte Broschüre/Katalog



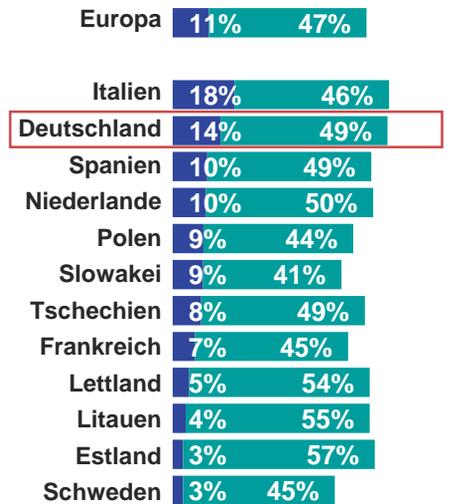
### Telefonisch



### Zufällige Begegnungen



### Klopfen an Türen

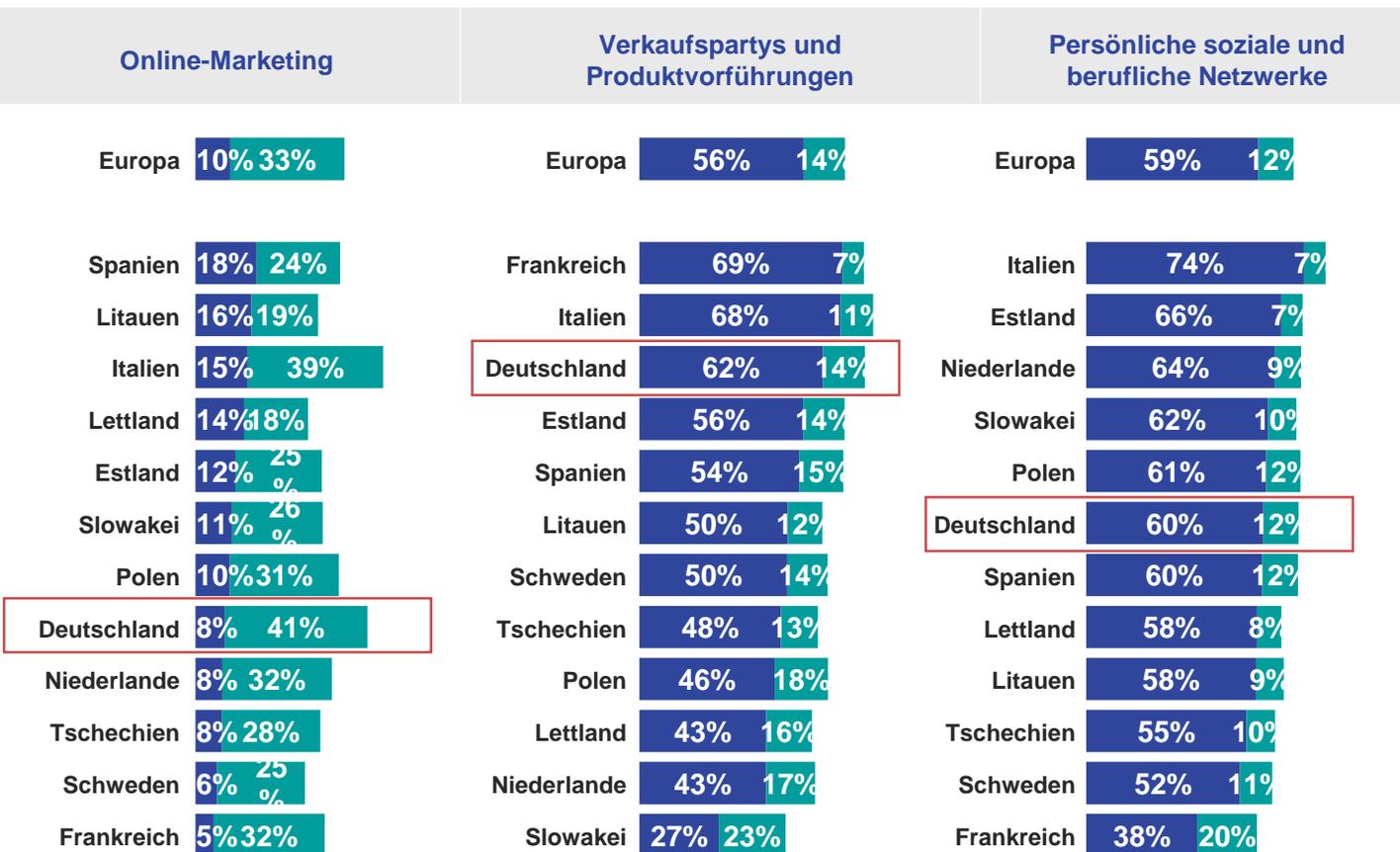
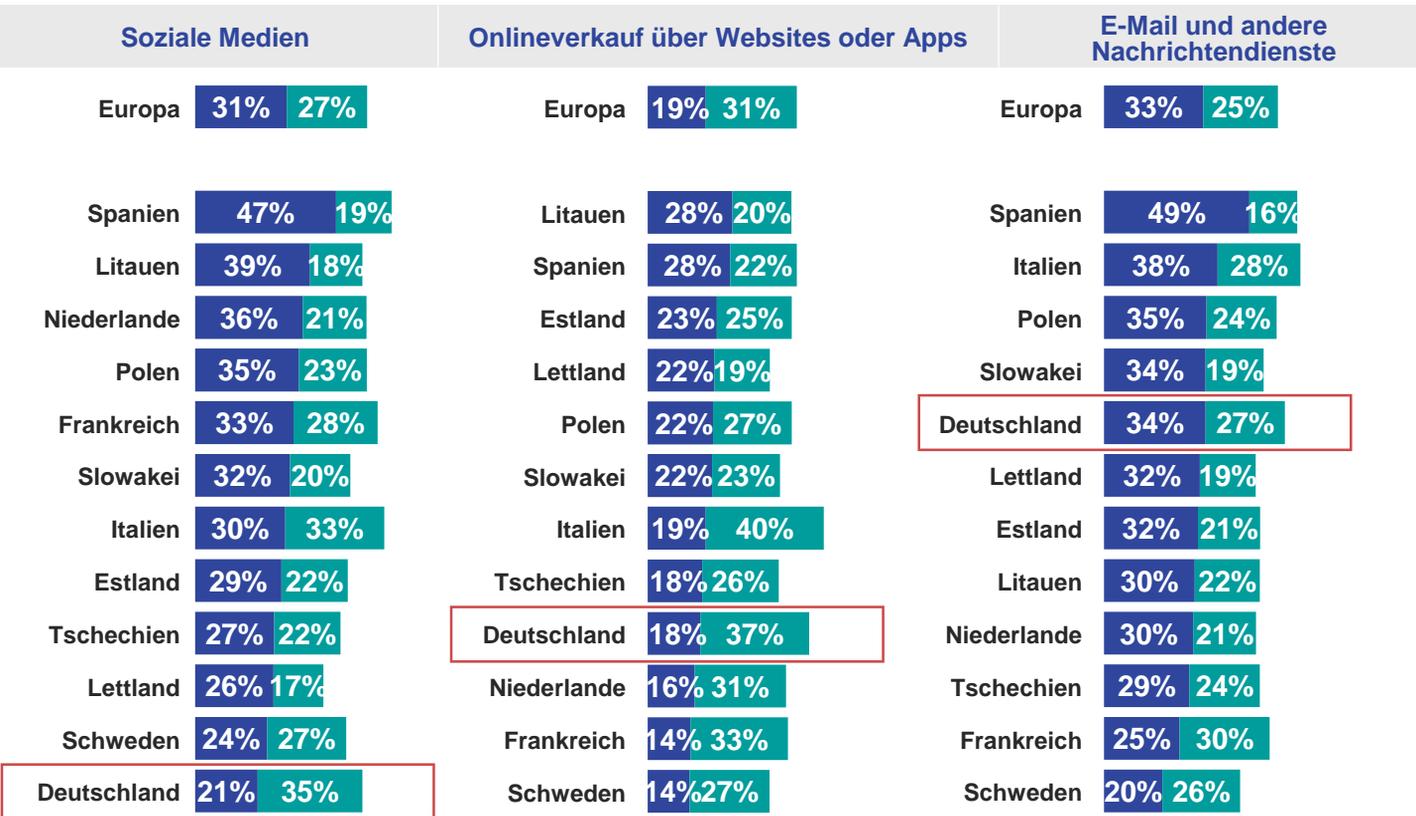




# DEUTSCHLAND

## EFFEKTIVITÄT VON METHODEN FÜR DEN VERKAUF AN POTENZIELLE KUNDEN

■ Effektiv ■ Nicht effektiv





# DEUTSCHLAND

## EFFEKTIVITÄT VON METHODEN FÜR DEN VERKAUF AN POTENZIELLE KUNDEN

■ Effektiv ■ Nicht effektiv

### Telefonisch

### Gedruckte Broschüre/Katalog

### Zufällige Begegnungen

Europa 31% 28%

Europa 39% 25%

Europa 24% 34%

Spanien 40% 23%

Slowakei 61% 14%

Spanien 41% 24%

Slowakei 35% 20%

Estland 48% 19%

Italien 35% 29%

Italien 35% 30%

Polen 46% 22%

Niederlande 31% 29%

Polen 34% 24%

Lettland 46% 18%

Deutschland 25% 34%

Litauen 33% 27%

Tschechien 44% 22%

Schweden 21% 29%

Lettland 33% 28%

Frankreich 37% 23%

Polen 20% 36%

Estland 32% 29%

Italien 36% 30%

Frankreich 19% 35%

Deutschland 31% 31%

Litauen 35% 29%

Slowakei 19% 31%

Tschechien 29% 24%

Deutschland 33% 28%

Lettland 18% 34%

Frankreich 23% 32%

Spanien 30% 30%

Estland 17% 38%

Niederlande 22% 35%

Schweden 25% 28%

Litauen 15% 38%

Schweden 21% 29%

Niederlande 18% 37%

Tschechien 14% 38%

### Empfehlungen/Mundpropaganda

### Klopfen an Türen

Europa 71% 7%

Europa 9% 45%

Spanien 80% 6%

Italien 17% 47%

Italien 76% 6%

Deutschland 12% 49%

Deutschland 76% 6%

Spanien 11% 46%

Litauen 74% 5%

Polen 9% 42%

Tschechien 72% 5%

Slowakei 9% 40%

Niederlande 72% 7%

Niederlande 8% 47%

Estland 72% 8%

Tschechien 7% 47%

Lettland 71% 5%

Frankreich 5% 43%

Frankreich 70% 7%

Litauen 4% 52%

Slowakei 68% 6%

Lettland 3% 52%

Polen 64% 10%

Estland 3% 56%

Schweden 57% 10%

Schweden 2% 41%



# DEUTSCHLAND

## DURCH DEN DIREKTVERTRIEB ERWORBENE FÄHIGKEITEN UND FERTIGKEITEN

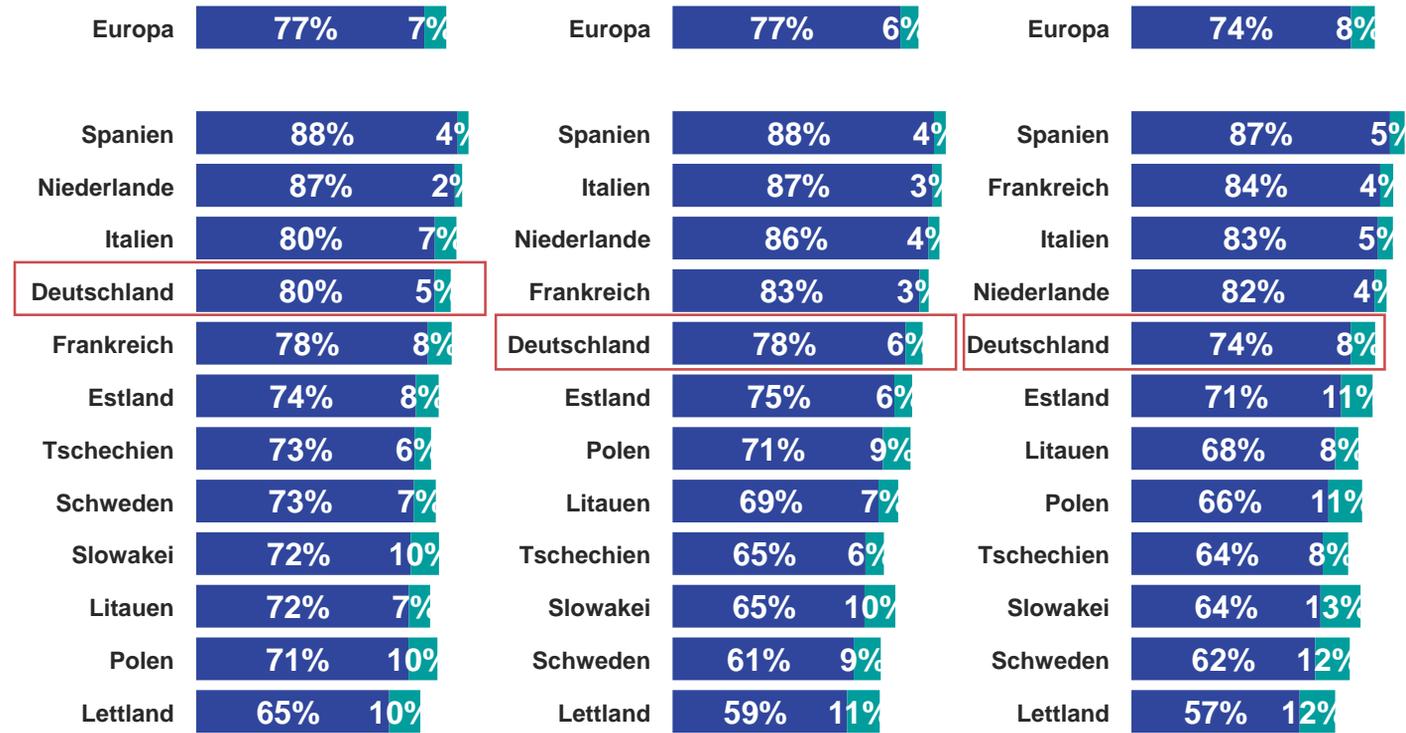
■ Ich stimme zu

■ Ich stimme nicht zu

Ich habe durch den Direktvertrieb mehr als nur Geld gewonnen

Hat meine zwischenmenschlichen Fähigkeiten verbessert

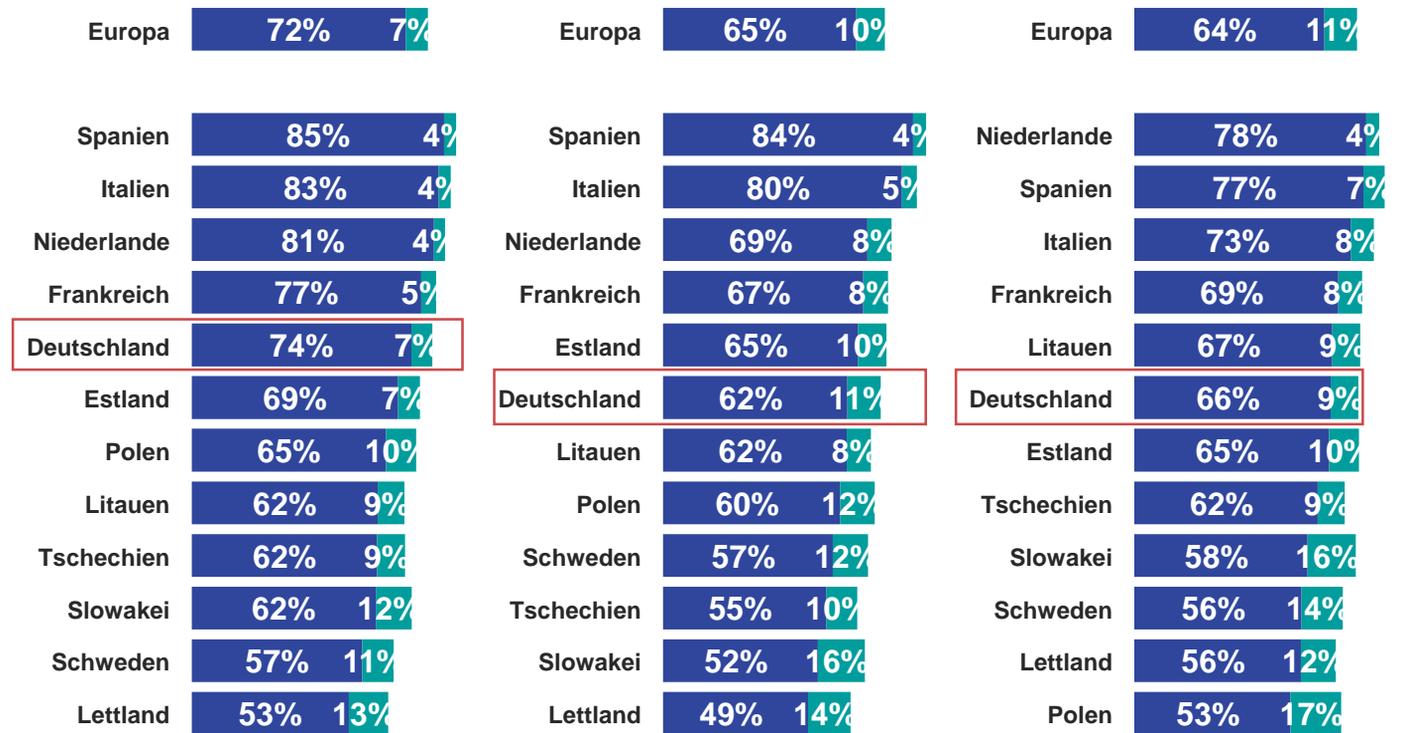
Hat mein Selbstwertgefühl und mein Selbstvertrauen verbessert



Hat mir geholfen, meine Geschäfts-/Verkaufsfähigkeiten zu verbessern

Hat meine Fähigkeit verbessert, in/mit einem Team zu arbeiten

Hat meine Lebensqualität insgesamt verbessert





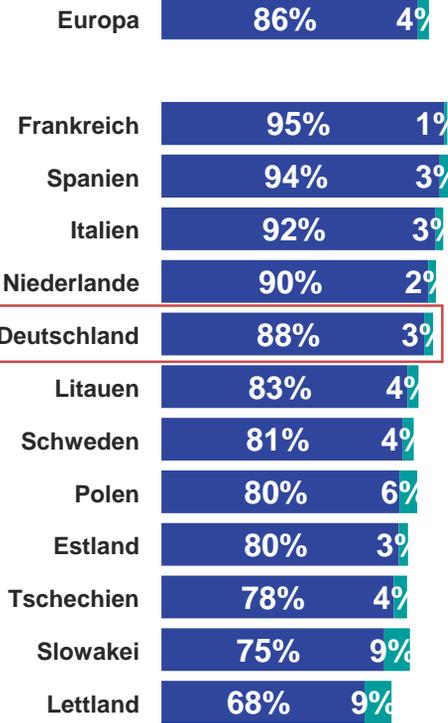
# DEUTSCHLAND

## ANDERE MÖGLICHKEITEN, DIE SICH AUS DEM DIREKTVERTRIEB ERGEBEN

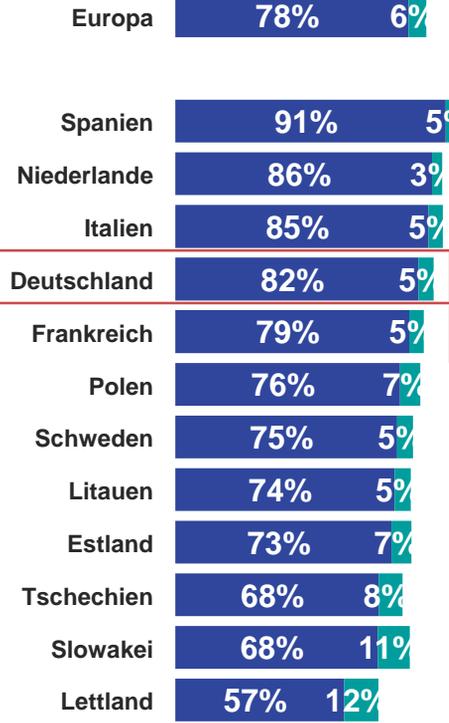
■ Ich stimme zu

■ Ich stimme nicht zu

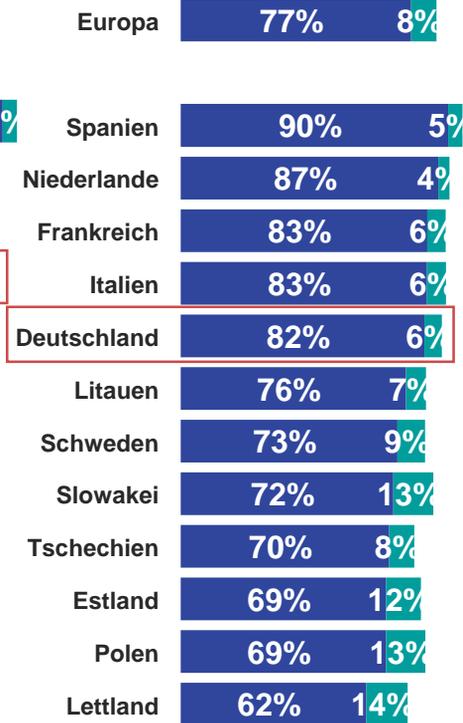
Ermöglicht es mir, neue Leute kennenzulernen



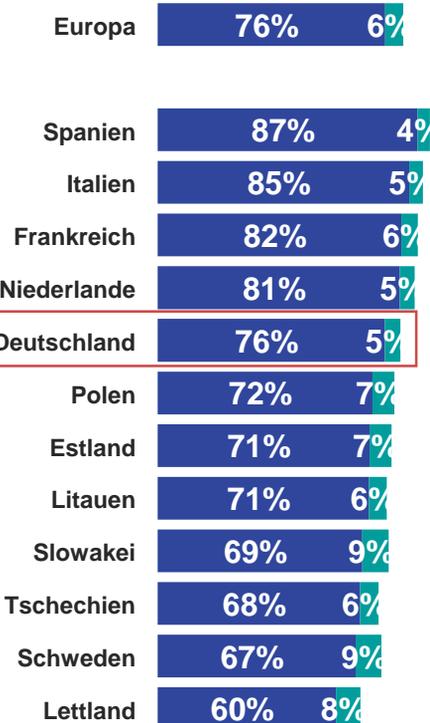
Bietet mir die Möglichkeit, mein eigener Chef zu sein



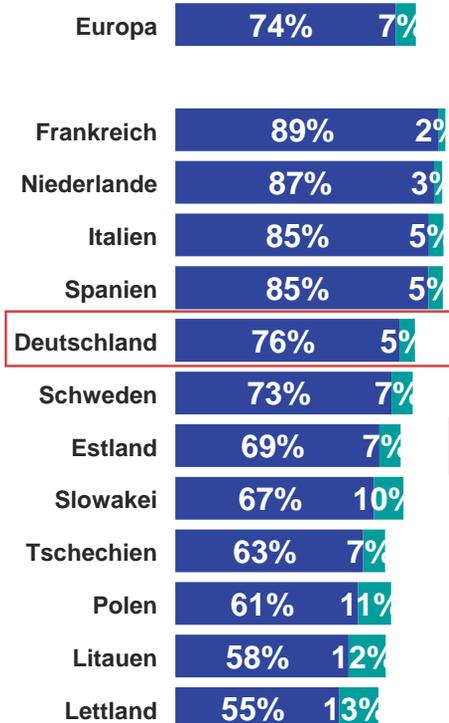
Ist eine gute Möglichkeit, ein zusätzliches Einkommen zu erzielen



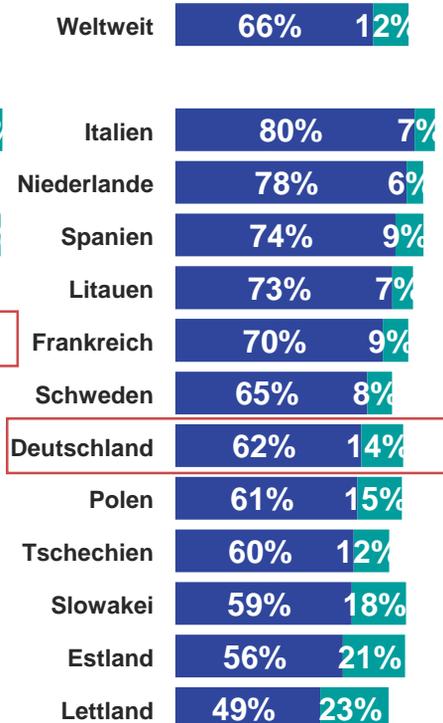
Verschafft mir Zufriedenheit



Ist eine erfüllende Tätigkeit



Erfordert eine Menge harter Arbeit





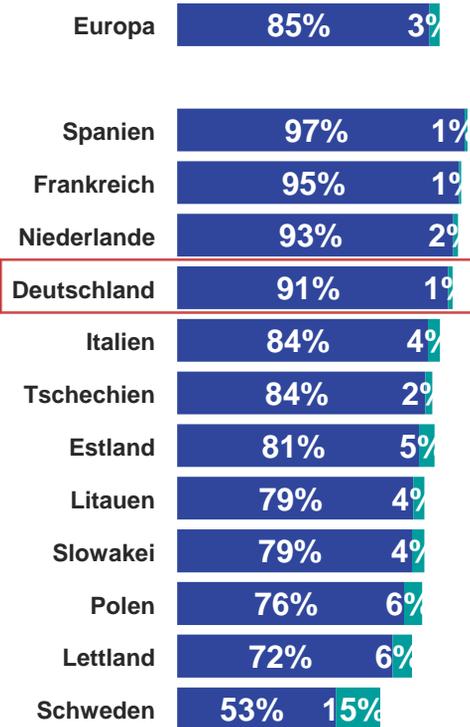
# DEUTSCHLAND

## VERBUNDENHEIT MIT PRODUKTEN, DIENSTLEISTUNGEN UND MARKEN

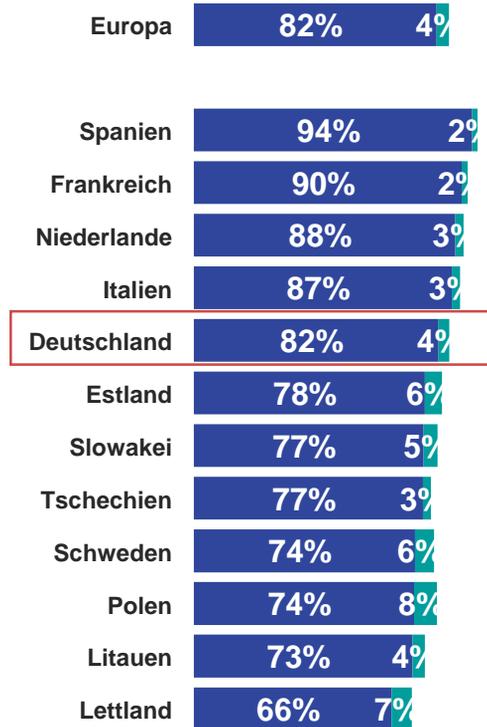
■ Ich stimme zu

■ Ich stimme nicht zu

Ich fühle mich mit den Produkten/Dienstleistungen, die ich verkaufe, persönlich verbunden



Ich fühle mich mit den Markenwerten/dem Unternehmenszweck persönlich verbunden



Ich bin im Direktvertrieb für die angebotenen Produkte/Dienstleistungen tätig

