

Inhalt

Einleitung	9
Status quo 2023 – Transformation und Neuerfindung	13
Das Buch	15
Meine persönliche Entdeckungsreise des Direktvertriebs	19
Teil I Der Direktvertrieb aus der Außensicht – ein Panorama	
1. Was ist Direktvertrieb?	25
2. Was ist nicht Direktvertrieb?	31
3. Klassischer Direktvertrieb vs. Network Marketing – ein Vergleich.	41
4. Das Warum des Direktvertriebs.	51
5. Die Vor- und Nachteile des Direktvertriebs.	55
6. Die Größe des Direktvertriebs	65
7. Die Bedeutung des Direktvertriebs.	75
8. Zur Geschichte des Direktvertriebs.	81
Teil II Wie funktioniert der Direktvertrieb?	
9. Wer ist Direktvertrieb?	97
10. Die DNA des Direktvertriebs	115
11. Systeme im Direktvertrieb	137
12. Die Marketing-Ps im Direktvertrieb.	149
13. Salesforce-Segmentierung – ein Beratermodell	183

14. Direktvertriebsmodelle	193
15. $\epsilon = B \times A \times P$ – die Erfolgsformel im Direktvertrieb	211
16. Die rechtlichen Aspekte im Direktvertrieb	225
17. Quo vadis, Direktvertrieb?	237
Danksagung	259
Der Autor	261
Literaturverzeichnis	263
Stichwortverzeichnis	267