
Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	1
2 Grundlegendes zum Direktvertrieb	3
2.1 Kennzeichnung	3
2.2 Direktvertriebskonzept	5
2.3 Vertriebszyklus	11
2.4 Vertriebs-Management	14
2.5 Eignung von Produkten für den Direktvertrieb	16
3 Direktvertrieb als Element von Mehrkanalstrategien	19
3.1 Chancen und Risiken von Direktvertrieb in Mehrkanalstrategien	19
3.2 Checkliste für die Eignung von Direktvertrieb in Mehrkanalstrategien	23
4 Umsetzungsbeispiele für den Direktvertrieb in Mehrkanalstrategien	29
4.1 Vorwerk Staubsauger	29
4.2 Ökostrom	31
4.3 Photovoltaik-Anlagen	33
5 Zusammenfassung und Ausblick	37
Literatur	39