

Direktvertrieb bringt Beruf und Familie auf einen Nenner

So gelingt der Wiedereinstieg in den Beruf

Köln, 15. März 2010. Frei von festen Zeiten, frei vom Druck, Familie und Beruf zu vereinbaren, frei, um sich selbst zu verwirklichen – so lautet sicherlich der Wunsch vieler Frauen in Deutschland. Und tatsächlich wachsen in zahlreichen Unternehmen Bereitschaft und Sensibilität, auf die Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter, insbesondere der weiblichen Arbeitskräfte, einzugehen. Möglichkeiten, nach Babypause, Arbeitslosigkeit oder der Pflege Angehöriger dem alten oder einem neuen erfüllenden Job nachzugehen, gibt es mittlerweile viele.

Ob Gleitzeit, klassische Teilzeit, Telearbeit oder Arbeitszeitkonto – häufig spielt die Flexibilität für Arbeitnehmer eine entscheidende Rolle, um persönlichen Bedürfnissen nachzugehen und diese organisieren zu können. Hier bietet vor allem der Direktvertrieb mit seiner breiten Palette an Unternehmen attraktive Perspektiven für Menschen, die in den Beruf zurückkehren möchten. Ob als alleiniger Vertriebsweg oder als ergänzender Teil einer Multi-Channel-Strategie, der Direktvertrieb erfreut sich nicht nur steter Beliebtheit, sondern erweist sich zudem als wirtschaftlich äußerst stabiler Sektor. Insbesondere dort, wo Berater erklärungsbedürftige Produkte vorstellen, eignet sich diese erfolgreiche Form des Verkaufs hervorragend. Auch das Kölner Unternehmen PepperParties hat dies erkannt: Spezialisiert auf Homepartys für Erotikspielzeug und erotische Wellnessprodukte, spielt dort vertrauensvolle Bindung und private Atmosphäre eine bedeutende Rolle. Denn vor allem Frauen fühlen sich beim Gang in einen Erotik-Shop

unbehaglich – und auch Bestellungen über den Online-Versandhandel erweisen sich als nachteilig: Favorisierte Produkte können Interessierte zwar von zu Hause auswählen, jedoch nicht unter die Lupe nehmen.

So setzt PepperParties ebenso wie alle anderen Mitglieder des Bundesverbands Direktvertrieb auf motivierte Organisationstalente, die Freude im Umgang mit Menschen haben und haupt- oder nebenberuflich im Auftrag der Lust unterwegs sein möchten. Dabei verläuft der Einstieg in den Direktvertrieb schnell und unkompliziert, denn neben ausführlichen Schulungsunterlagen begleiten die erfahrenen Bezirksleiterinnen ihre frischgebackenen Kolleginnen auf ihren ersten Schritten im Direktvertrieb. Während der ganzen Zeit steht zudem der Beraterinnen-Service von PepperParties unterstützend zur Seite. Als dringend notwendig erweist sich bei einer selbstständigen Tätigkeit im Vertrieb die Anmeldung des Gewerbes beim örtlich zuständigen Gewerbeamt. Ist dies erledigt, stellen die PepperParties-Beraterinnen ohne Mindestumsatz oder monatliche Gebühren in heimischen Wohnzimmern Vibratoren, betörende Massageöle und verführerische Dessous fürs weibliche Vergnügen vor – und bestimmen je nach Arbeitsaufwand so den eigenen Verdienst. Bei dieser flexiblen Zeiteinteilung fällt nun auch die terminliche Koordination leicht, sodass Familie oder andere Verpflichtungen künftig nicht zu kurz kommen.

Kurzprofil PepperParties:

Als Anbieter im Direktvertrieb von Erotikartikeln bietet PepperParties seit seiner Gründung 2005 Frauen ab 18 Jahren in Form von Homepartys die Möglichkeit, in ungezwungener Atmosphäre Erotikspielzeug, Dessous, erotische Wellnessprodukte und Scherzartikel kennenzulernen und zu bestellen. Das Unternehmen mit Sitz in Köln führt dabei über 4.000 Produkte namhafter Marken wie Fun Factory, Joydivision, pjur, Shunga Erotic Art und Orion. Seit 2009 zählt auch die Eigenmarke Jessie Summer mit hochwertigen Massage- und Pflegeprodukten zum Sortiment, welches speziell Frauen anspricht und partnerschaftliche Beziehungen belebt.

PepperParties ist seit 2008 Mitglied im Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (www.direktvertrieb.de) und hat sich zur Einhaltung von Verhaltensstandards verpflichtet, die für ein faires Miteinander im Direktvertrieb sorgen. Mithilfe des erfolgreichen Vertriebs-Konzeptes gibt PepperParties Frauen die Chance, als neben- oder hauptberufliche Beraterin den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen.

Weitere Informationen erhalten Interessierte auf der Homepage www.pepperparties.de.

Pressekontakt und Bildmaterial:

Borgmeier Public Relations • Stephanie Wester, Jeannine Rena Suero •
Lange Straße 112 • 27749 Delmenhorst • Tel: 0049-4221-93450 •
Fax: 0049-4221-152050 • E-Mail: wester@agentur-borgmeier.de; rena-suero@agentur-borgmeier.de