

Zeit für etwas Neues

Die Tierliebe zum Beruf machen

Beruflich etwas mit Hunden und Katzen zu machen, davon träumen viele Tierfreunde. Mit dem, was man ohnehin am liebsten tut, eine eigene Existenzgrundlage zu schaffen, diese Vorstellung ist verlockend. Sich als Kundenberater/in für Heimtierernährung um das leibliche Wohl der Vierbeiner zu kümmern, ist dabei nur eine von vielen Möglichkeiten, mit der man etwas Gutes für Haustiere und ihre Besitzer tun kann.

Text: Martin Dotzler



Schon heute sind weltweit mehr als 70 Millionen Menschen im Direktvertrieb tätig

Egal, ob bereits Erfahrungen im Vertrieb vorzuweisen sind, zählen bei diesem interessanten Job nur Tierliebe und Engagement. Das Gute an dieser Beschäftigung ist nicht zuletzt, dass die Arbeitszeit und der Einsatzort selbst bestimmt werden

können. Zudem ist eine leistungsgerechte Vergütung gesichert. Deshalb ist es schon interessant, sich in dem zukunftssicheren Marktsegment – exquisite Tiernahrung im Heimliefererservice – zu positionieren.

Der Direktvertrieb ist eine Boombran-

che – das Wachstumspotenzial ist noch nicht einmal annähernd ausgeschöpft. Mitarbeiter im Direktvertrieb sind deshalb gesucht, denn ohne Geschäftspartner, die ihren Lebensunterhalt mit dieser Tätigkeit verdienen möchten, ist der lukrative Ausbau der Branche nicht möglich. Alle Experten sind sich darin einig, Direktvertrieb ist die Verkaufsform der Zukunft. Schon heute sind auf der ganzen Welt mehr als 70 Millionen Menschen im Direktvertrieb tätig. Sie erzielen gemeinsam einen jährlichen Umsatz von über 100 Milliarden Euro.

Aber warum ist der direkte Draht zum Kunden so erfolgreich? Der wichtigste Faktor dafür ist die persönliche Empfehlung von langjährigen und zufriedenen Kunden, denn wird ein Produkt



In den 1960er Jahren wurde in Deutschland „Essen auf Rädern“ eingeführt, das auf die Bedürfnisse der Menschen zugeschnitten ist. Seit mehr als 20 Jahren hat die ARAS-Tiernahrung diese direkte Liefermethode für die Versorgung von Hunden und Katzen adaptiert

DIE VORTEILE FÜR KUNDEN UND VERTRIEBSPARTNER SIND

- der persönlicher Kontakt
- die qualifizierte und glaubwürdige Beratung
- der bequeme Einkauf von Zuhause aus
- die qualitativ hochwertigen Produkte
- die Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten
- die freie Zeiteinteilung – dadurch ist ein Einstieg im Nebenberuf als 2. Standbein oder auch hauptberuflich möglich
- das attraktive Vergütungs- und Bonussystem
- Geringes Startkapital
- Arbeiten von Zuhause
- die Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- qualifizierte Einarbeitung und Weiterbildung

Die Vorteile für die Vertriebspartner liegen ebenso auf der Hand

von einer vertrauenswürdigen Person empfohlen, erscheint es in den Augen der Kunden zuverlässiger und vor allem viel glaubwürdiger als die handelsübliche Werbung, und die damit nur zu oft nicht eingehaltenen Versprechen. Beim direkten Kontakt mit den Kunden verkaufen sich die Produkte beinahe wie von selbst. Dass diese Form des Verkaufs langfristig so erfolgreich ist, liegt an der Viel-

zahl der Vorteile, die Kunden wie auch die Vertriebspartner haben.

Die Liebe der Deutschen zu ihren Haustieren wächst auch weiterhin. Nach einem beachtlichen Umsatzplus im Jahr 2010 stieg der Umsatz für Heimtierbedarf im Jahre 2011 erneut. Laut aktueller Erhebung des Industrieverbandes für Heimtierbedarf wird sich der positive Trend in der Heimtierbranche auch im Jahr 2012 fortsetzen. Denn

insgesamt leben 8,2 Millionen Katzen und 5,5 Millionen Hunde in deutschen Haushalten, das heißt in 16,3% der Haushalte lebt eine Katze und in 13,2% lebt ein Hund – Tendenz steigend.

Die ständige Nachfrage und immer größere Anzahl verantwortungsvoller Tierbesitzer, die nach einer gesunden Ernährung für den geliebten Vierbeiner suchen, ermöglicht es der ARAS Tiernahrung ihr Vertriebsnetz immer weiter auf- und auszubauen. Aus diesem Grunde werden ständig engagierte Tierfreunde gesucht, die sich dieser Aufgabe stellen wollen. ■

Weiterführende Informationen erhalten

Sie unter www.tierische-geschäftsidee.de sowie auf der Homepage www.aras.de unter der Rubrik jobs@aras.de. Selbstverständlich ist es auch möglich, telefonisch unter 0911 / 58885 - 34 weitere Informationsunterlagen anzufordern.