



Der vivenso – blitzsauberer Umsatz-Zuwachs bei Pro-Aqua International

Er ließ uns oftmals seufzen und hatte uns fest im Griff, raubte uns Zeit und Nerven und stand wie ein Fels in unser aller Alltag: der Haushalt. Doch mit der Jahrtausendwende erschien für Business- und Hausfrauen beziehungsweise -Männer, die des schönen Wischmopps und des Feudelns müde waren, ein Lichtstrahl am Himmel. Ein Licht, das ein Direktvertriebsunternehmen namens Pro-Aqua International entsendete, als es eine selbst entwickelte multifunktionale Reinigungsmaschine auf den Markt brachte, die in nur einem Arbeitsgang einen blitzsauberen Rundumschlag erledigt und die Hausarbeit zum Kinderspiel macht. Ein High Tech-Gerät in Premium-Qualität, das sich inzwischen in der höchst erfolgreichen 3.Generation befindet – und seit September dieses Jahres mit dem vivenso einen kleineren, preiswerteren, aber ebenso blitzsauberen Partner an seiner Seite weiß, der sich schon jetzt als Umsatzknaller entpuppt hat.

Gestern und Heute liegen manchmal ganz dicht beieinander. Quasi über Nacht kann sich alles ändern, sozusagen mit einer einzigen Entscheidung. Eine Entscheidung, die vielleicht das Resultat analytischer Überlegung ist – oder auch ein Impuls, reine Intuition, die uns das „Blink“ des Moments nutzen lässt. So oder so möge sie jedoch nicht irgendeine, sondern die richtige sein – eine, die uns nach dem greifen lässt, was wir wirklich brauchen. Nach etwas, was unser Leben wirklich erleichtert, es unkomplizierter und schöner, da sauberer, gesünder vor allem weniger arbeitsintensiv macht – zum Beispiel nach dem vivenso.

Gerade mal drei Monate am Markt, hat sich der kleinere aber ebenso hochwertige und effektive Bruder des bisherigen Pro-Aqua-Raumreinigungssystems auf Antrieb mehr als bewährt.: Er hat dem bisher im Hochpreis-Segment tätigen Unternehmen die Tür zum Moderate Budget-Segment geöffnet – und einem Großteil der Pro-Aqua-Vertriebsmannschaft eine Verdopplung oder gar Verdreifachung des Umsatzes beschert.

Es ist das gigantische Preis-Leistungsverhältnis des vivenso – die Kombination von bezahlbarem Preis, Top-Qualität und Top-Funktionalität, die überzeugt und eine ganz neue Zielgruppe anspricht. Eine Zielgruppe, die über einen Privathaushalt und ein kleineres, beschränktes Budget verfügt – sich also zur Reinigung der Etagenwohnung oder des Einfamilienhauses eine professionelle Putz- und Hygiene-Hilfe wünscht, dafür aber trotzdem nur einen gewissen Betrag ausgeben kann oder möchte.

Wie die vergangenen 12 Wochen zeigten, kommt der multifunktionale Wassersauger, der so wie auch die bisherigen Raumreinigungssysteme „Made in Germany“ beziehungsweise „Invented & Made by Pro-Aqua“ und ebenso mit der innovativen Separatortechnik ausgestattet ist, bei Kunden und Vertriebspartnern also bestens an. Kein Wunder, schließlich ist das Gerät gut 50 Prozent günstiger als vergleichbare Sauger der Wettbewerber, bietet dafür

aber ungleich mehr funktionale Qualität. So zeigt sich der vivenso auffällig handlich und vor allem langlebig, kann durch Zubehör zu einem Rundum-Sauber-System ergänzt werden – und ist nicht zuletzt dank einer absolut neuartigen Belüftungs- und Trockenfunktion, welche Schimmelbildung und Verkeimung verhindert, deutlich effektiver in Leistung und Wirkung. Jene innovative und

vom Unternehmen selbst entwickelte Trockentechnik ist übrigens bereits zum Patent angemeldet und hat sicherlich mit dazu beigetragen, dass der vivenso schon vor seinem Erscheinen die ersten Lorbeeren einheimen konnte – erhielt er doch kürzlich den begehrten Plus X Award 2013, welcher den Wassersauger als Produkt des Jahres auszeichnete.

Ja, der vivenso kann tatsächlich mehr als putzen, saugen, wischen und blasen – er macht und fördert Karrieren. Dank seines erschwinglichen Preises bedarf das Gerät nämlich kürzerer Präsentationszeiten und lässt sich bequem auf Homepartys vertreiben, bietet damit erweiterte und grundsätzlich verbesserte Geschäftsmöglichkeiten, welche wiederum ein schnelleres Geschäft und bessere Abschluss-Quoten ermöglichen – wie die eklatanten Umsatzsteigerungen des letzten Vierteljahres beweisen. Hinzu kommt ein modifizierter Marketing-Plan, der nun für eine 14-tägige Provisions-Ausschüttung sorgt – und so das Business mit vivenso noch attraktiver gestaltet und die Position des Unternehmens im Fokus all jener, die sich für eine Tätigkeit als unabhängiger Vertriebspartner interessieren, weiter festigen wird.

Mit Recht blickt Pro-Aqua International gemeinsam mit seinen Vertriebspartnern voll positiver Erwartung in die Zukunft. Der vivenso hat in nur 3 Monaten den Raumreinigungs-Markt aufge(w)mischt – Wellen geschlagen, für Bewegung gesorgt. Die Weichen sind gestellt für noch mehr Dynamik – für noch mehr Umsatz, noch mehr Erfolg, für den Weg nach vorn. (AP) ✓