

I nuovi consulenti dello shopping

È cambiato molto il ruolo del venditore porta a porta negli anni, tanto da arrivare oggi a essere qualcosa di molto diverso rispetto a dieci anni fa.

di **Marilena Del Fatti**

Approfondimenti:
<http://tinyurl.com/LCVenditeDiretteeaDistanza>

Da venditore "porta a porta" a consulente professionale per lo shopping legato alla propria clientela da un rapporto fiduciario che gli consente di offrire un servizio personalizzato tagliato a misura delle specifiche esigenze di ciascuno.

Grazie all'evoluzione subita negli ultimi anni, la professione dell'incaricato alle vendite dirette rappresenta oggi uno sbocco professionale ideale per i giovani al primo impiego, ma anche per chi sta cercando di reinserirsi nel mondo del lavoro, per chi deve conciliare la propria attività con la gestione della famiglia o, più semplicemente, vuole assicurarsi un'entrata extra.

L'importante è che si tratti di persone disposte a mettersi in gioco in un'attività indipendente nella quale più che il titolo di studio contano le caratteristiche personali in termini di intraprendenza, predisposizione all'autogestione e capacità di relazionarsi con persone diverse. Il mercato delle vendite dirette comprende diversi comparti merceologici. Il più importante è quello dell'"alimentare-nutrizionale" che, per volume di affari, precede i segmenti "cosmesi-accessori moda" e "casa-beni di consumo". In tutti questi ambiti le prospettive occupazionali e di guadagno offerte sono concrete e significative.

Negli ultimi dieci anni il settore ha infatti mantenuto un costante trend di crescita a livello sia di volume di affari sia di addetti. Nel 2013 il fatturato realizzato dalle 124 aziende che vi operano è stato pari a 2.780 milioni di euro per un totale di 520.000 occupati. Il Centro Studi e ricerche di **Avedisco**, l'Associazione italiana di vendita diretta, ha calcolato che, sempre lo scorso anno, le 36 aziende associate hanno fatturato 822 milioni di euro occupando circa 332.000

incaricati. Rispetto al 2012 la crescita è stata rispettivamente del 3% e del 12,9%. Nello stesso periodo in Italia il tasso di disoccupazione è salito al 12,9% e al 42,4% nei giovani di età compresa tra i 15 e i 24 anni. Il dato appare ancora più rilevante se si tiene conto del fatto che il numero degli occupati riferito alle aziende associate Avedisco era aumentato del +7,20% nel 2011 e del +8,42% nel 2012.

“Il guadagno deriva dalle provvigioni sulle vendite effettuate che variano dal 15 al 40%”

Come già detto in precedenza, per accedere alla professione non è necessario possedere un particolare titolo di studio o una pregressa competenza, perché sono le stesse aziende a preoccuparsi di formare i propri collaboratori attraverso percorsi di formazione continui e gratuiti durante i quali vengono illustrate le tecniche di vendita più efficaci e i rudimenti su come orga-

nizzare al meglio la propria attività quotidiana.

A seconda dell'organizzazione commerciale dell'azienda che rappresenta, il venditore diretto opera con il metodo della vendita one to one (su appuntamento con il singolo cliente) o del party plan (vendita per riunioni). Le prospettive di reddito variano in funzione del tempo dedicato, del modello di vendita adottato, dell'azienda rappresentata e anche del comparto merceologico in cui si opera. Il guadagno deriva infatti dalle provvigioni sulle vendite effettuate che, per effetto delle variabili prima menzionate, variano generalmente dal 15 al 40%.

L'incaricato alle vendite può dedicarsi a più lavori contemporaneamente. La risoluzione ministeriale 180/E del 1995 ha stabilito, infatti, che non cumulano con altri eventuali redditi e non sono soggetti a dichiarazione dei redditi perché sull'ammontare delle provvigioni percepite ridotto del 22% a titolo di deduzione forfetaria delle spese di produzione del reddito viene già praticata una ritenuta alla fonte definitiva (a titolo di imposta) del 23% (articolo 25 bis del dpr 600/73). Quando l'attività di vendita diretta ha carattere continuativo e, in ogni caso, sempre nelle situazioni in cui i proventi superano l'importo di 5.000 euro, che costituisce una fascia di esenzione annua, la possibilità di avviare o di continuare a svolgere l'attività della vendita diretta è subordinata all'obbligo di aprire una propria Partita Iva e di iscriversi alla gestione separata **Inps**.

Anche se il mercato della vendita diretta ha dimostrato di potere offrire ampie possibilità di guadagno, è buona regola che chi decide di dedicarsi alla professione dell'incaricato valuti attentamente le offerte che riceve per non crearsi delle aspettative ingiustificate e, in qualche caso, per evitare di esporsi a spiacevoli sorprese accettando proposte poco trasparenti.

A invitare alla cautela è la stessa Avedisco, che lo scorso gennaio ha deciso di affiancare al Codice Etico, già sottoscritto da aziende, consumatori e venditori diretti, anche un Decalogo per l'incaricato alle vendite. «Queste 10 regole mettono a disposizione di chi decide di intraprendere questa attività – ha dichiarato il presidente **Giovanni Paolino** – alcune informazioni indispensabili per avvicinarsi correttamente a questo modello di business, evitando di incorrere in offerte poco chiare e troppo belle per essere vere».

DECALOGO DELL'INCARICATO ALLE VENDITE DIRETTE

- 1 Verifica che l'attività principale dell'azienda sia l'effettiva vendita di prodotti/servizi al consumatore finale
- 2 Fai attenzione all'eventuale investimento iniziale
- 3 Non credere alle promesse di diventare ricchi in fretta.
- 4 Accertati che non vi siano obblighi di costituzione di stock minimo di prodotti
- 5 Controlla che non vi sia l'obbligo di acquisto ripetitivi di materiali o servizi, di partecipazione a corsi di formazione o riunioni a pagamento
- 6 Verifica che i guadagni siano collegati al fatturato prodotto attraverso l'attività di vendita
- 7 Accertati che i prodotti siano coperti da garanzia "soddisfatti o rimborsati"
- 8 Controlla che alla cessazione della collaborazione, l'Azienda preveda la restituzione e il rimborso di giacenze di prodotti e di materiali promozionali invenduti ma vendibili
- 9 Prima di accettare una proposta di lavoro, fatti consegnare una documentazione completa sull'azienda
- 10 Se ha il marchio Impresa Associata Avedisco, l'azienda è stata verificata ed ha superato la selezione per entrare nell'associazione.

Fonte: Avedisco

Largo Consumo