



# CONFCOMMERCIO

## IMPRESE PER L'ITALIA

DAL 1945 DIAMO VOCE ALLE IMPRESE

online


[Prima Pagina](#)
[Chi Siamo](#)
[Sala Stampa](#)
[Ufficio Studi](#)
[Multimedia](#)
[Archivio notizie](#)
[English](#)

[AREA RISERVATA](#)

Argomenti: ARTICOLO

## Piccoli negozi in affanno, torna il venditore porta a porta



Il settore del "direct selling" è una concreta possibilità di trovare un'occupazione per giovani ma anche pensionati. Ogni incaricato ha l'autonomia di decidere quanto tempo dedicare alla propria attività.

Nel 2015 ci sono 40 mila occasioni di lavoro nelle vendite dirette, mentre la distribuzione e i piccoli negozi sentono la crisi. A offrirle sono più di una cinquantina società tra le più note nel settore, organizzate in due associazioni di categoria: Avedisco, nata nel 1969 (35 soci effettivi, quattro soci candidati e tre soci sostenitori), e Uni-vendita, nata nel 2010 (12 soci). Il comparto delle vendite dirette, porta a porta, a domicilio o party vendite aumenta ogni anno il suo valore economico grazie a un esercito di oltre 400mila incaricati autorizzati. Le vendite al consumatore finale (iva inclusa) delle imprese associate Univendita nel 2013 state di oltre 1,2 miliardi (3,5% rispetto al 2012). Gli incaricati alle vendite sono oltre 71mila, in crescita del 4,5%; dal 2009 le aziende associate Univendita hanno incrementato il proprio business di oltre il 30%. Nel 2013 le aziende Avedisco, con oltre 822 milioni di euro di fatturato, rappresentavano circa il 29,5 % del mercato nazionale delle vendite dirette, con 332mila incaricati alle vendite (13%); nei primi nove mesi del 2014 hanno fatturato 615 milioni di euro (2% rispetto al 2013). In Europa il fatturato complessivo delle vendite dirette è di 23,7 miliardi di euro l'anno (iva esclusa) e coinvolge 12,7 milioni di venditori. Il settore del direct selling è una concreta possibilità di trovare un'occupazione per tantissimi giovani, con il pallino per le vendite, ma anche pensionati, donne e altre figure con la voglia di intraprendere un lavoro indipendente e che, oltre a offrire guadagni più che decorosi e proporzionali all'investimento in termini di tempo ed energie profusi, permette un continuo contatto e una forte relazione con le persone. L'attività di incaricato alla vendita diretta è può essere svolta part-time o a tempo pieno, a seconda delle proprie esigenze: chiunque, dopo un percorso formativo, può intraprendere l'attività di venditore a domicilio.

tratto da "La Stampa" di W.P

Per poter vendere i prodotti della Forever Living Products registratevi su [www.aloeveraonline.it](http://www.aloeveraonline.it) come incaricato Novus.  
Altre informazioni: [www.team-one.it](http://www.team-one.it)