

Sommario Rassegna Stampa del 07/10/2004

Testata	Titolo	Pag.
ESPANSIONE	<i>CRESCE LA VENDITA DIRETTA</i>	2

L'ALTRO MANAGEMENT

Cresce la vendita diretta

Tupperware, Vorwerk Folletto, Amway, Avon, Herbalife sono tra le storiche società multinazionali che da anni operano nel ramo delle vendite dirette. Queste ultime costituiscono un fenomeno a sé tanto da attirare l'attenzione di esperti e istituzioni. Un settore in crescita che ha saputo stare al passo, seguendo le aspettative del consumatore rivitalizzando il mercato grazie alla professionalità degli operatori del settore facendo prosperare le aziende e dando lavoro a migliaia di persone.

Negli Stati Uniti il fatturato globale delle vendite door to door supera i 28 miliardi di dollari all'anno e offre lavoro a oltre 10 milioni di incaricati. In Giappone il giro d'affari è più di 24 miliardi e sono impegnati 2 milioni di venditori. In Europa il fatturato complessivo va oltre i 7,5 miliardi di euro. Dai dati forniti da Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) l'associazione che rappresenta il settore (costituita da 34 aziende associate che rappresentano circa il 50% di tutto il mercato nazionale) è emerso che nel 2003 il fatturato delle vendite a domicilio in Italia è aumentato del 4,22%. Il 47% del fatturato è concentrato nel Nord, il 37,7% al Sud e nelle Isole, il 15,3% nel Centro Italia. Nel 2003 ha prodotto un fatturato pari a 1 miliardo e 140 milioni di euro e ha offerto opportunità di lavoro a circa 170mila persone ed è ancora in grado di offrire possibilità di guadagno e di professionalizzazione a oltre 40mila italiani, di ogni ceti e grado di istruzione, come ha precisato il presidente di Avedisco Enrico Festa. Sempre nel rispetto, beninteso, del codice etico che tutela sia il lavoratore che il consumatore.

La formazione professionale caratterizza infatti le aziende Avedisco: in media ogni azienda organizza 28 corsi all'anno di formazione e 348 di addestramento. Nel 2003 i partecipanti ai corsi di formazione effettuati dalle aziende Avedisco sono stati 15.000, quelli ai corsi di addestramento oltre 76.000.

Costituita nel 1969, l'associazione è apolitica e senza fini di lucro e ne fanno parte realtà commerciali e industriali che per aderire devono dimostrare di essere coerenti con i principi espressi dal codice Avedisco.

I requisiti sono verificati sulla base di un test effettuato tra venditori e clienti della stessa azienda. In caso si contravenisse alle regole sono previste pesanti sanzioni in base allo Statuto. Dal 1977, quasi 15 anni prima che

fetto del licenziamento). E che offre serie possibilità di lavoro durature e interessanti remunerazioni.

Secondo il premier inglese Tony Blair, «la vendita diretta è un elemento fondamentale del mercato dei beni e dei servizi». E nell'ambito del primo Forum Avedisco, che ha avuto luogo lo scorso 31 maggio sul tema "Porte aperte alla vendita diretta", il ministro del Welfare Roberto Maroni è intervenuto sostenendo che anche le società di vendita diretta

avranno accesso ai Fondi interprofessionali privati frutto delle trattenute dello 0,30% sul montesalari che le imprese versano all'Inps e che sono destinati a progetti di formazione permanente sulle specifiche esigenze delle diverse aziende. «La vendita diretta delle associate Avedisco», ha detto il ministro, «è il mezzo migliore per entrare nel mondo del lavoro, e un sistema commerciale sano ed etico che crea grandi opportunità; è flessibile e garantisce percorsi di crescita professionale interessanti». Per l'occasione si sono riuniti per la prima volta i vertici delle più importanti aziende che operano in questo mercato per

chiedere a governo e istituzioni un riconoscimento concreto dei valori della vendita diretta.

Avedisco sarà presente a Verona il 25 novembre, alla Fiera Job&Orienta dedicata al mondo della scuola, all'orientamento, alla formazione e al lavoro, giunto alla sua XV edizione. Nell'occasione sarà assegnato il Premio Avedisco 2004 ai migliori incaricati alle vendite.

Franca Feraco



UN LAVORO FLESSIBILE

Enrico Festa,
presidente
di Avedisco,
Associazione
vendite dirette
servizio
consumatori.



il principio diventasse legge, le aziende Avedisco riconoscono il diritto di recesso. E collaborano in stretto contatto con le organizzazioni dei consumatori. Gli incaricati sono oltre 160 mila e per l'anno in corso l'Associazione ricerca oltre 40 mila nuove figure da inserire nelle proprie strutture commerciali.

I vantaggi di questa professione sono notevoli soprattutto perché esistono possibilità di inserimento per tutti, per i disoccupati, per i colpiti dal downsizing (che ha lo stesso ef-