

**Commercio.** Nel 2009 le imprese registrano un giro d'affari in crescita dopo il +6,1% del 2008

# Vendite dirette in controtendenza

Secondo Avedisco nel Lazio il 17,6% delle aziende e l'11,2% degli incaricati

**Celestina Dominelli**

Ci sono piccole realtà, come My Way, che hanno già visto crescere i ricavi del 34% da gennaio a oggi. E ci sono colossi, come Gnl e Forever Living Products, che hanno segnato nel primo trimestre 2009 un incremento del fatturato, solo nel Lazio, del 3,6% e del 22%. Perché le vendite a domicilio sembrano al riparo dalla crisi.

Secondo i dati raccolti da Avedisco, l'associazione vendite dirette servizio consumatori, il fatturato delle aziende iscritte è infatti aumentato del 4,6% nel 2008 (1,4 miliardi di euro). E il Lazio, dove ha sede il 17,6% delle associate, non è da meno. Qui, nel 2008, il fatturato è cresciuto del 6,1% (oltre 105 milioni di euro), mentre gli incaricati (nel Lazio oltre 27mila, l'11,2% del totale nazionale) sono saliti del 18,4 per cento. «Abbiamo riscontrato positivi per il 2009 - spiega il presidente di Avedisco Luca Pozzoli - soprattutto dalle aziende che lavorano sui grandi numeri nel reclutamento di massa. È un fattore cruciale: se lavoriamo bene

su questo tassello crescono anche le vendite». Il segreto del successo? Per Pozzoli sono «la qualità del prodotto, la correttezza dell'approccio con il cliente e il forte impegno sul territorio».

## Ricette vincenti

Il settore dunque continua a correre. E le aziende laziali non fanno eccezione. «È una Regione tradizionalmente importante - ragiona Pozzoli - ben disposta verso il concetto di vendita diretta e dove c'è terreno fertile di persone disponibili a intraprendere questa attività».

Prendiamo il caso di Gnl, presente in 53 Paesi con i suoi integratori alimentari e che ha 9.248 incaricati in Italia, di cui 1.823 nel Lazio. Nei primi tre mesi dell'anno l'azienda ha registrato un incremento del fatturato regionale del 3,62% rispetto allo stesso periodo del 2008, mentre gli incaricati sono aumentati del 10,57 per cento. «Continuiamo a crescere malgrado la crisi - dice Renato Di Carlo, vice presidente vendite e marketing Gnl Sud Europa - ma è un trend già consolidato. Ne-

gli ultimi 4 anni abbiamo avuto incrementi annui superiori al 4%».

Stesso refrain anche alla Forever Living Products, nata nel 1978 e specializzata in prodotti per la salute e la bellezza a base di Aloe Vera. Nel primo trimestre 2009 il fatturato nel Lazio è cresciuto del 22% rispetto al 2008 e gli incaricati del 13,8 per cento. Risultati positivi anche per la Stanhome, attiva nella pulizia della casa e nei cosmetici: +10% di fatturato in Italia nei primi mesi del 2009 rispetto al 2008 e +36,5% di reclutamenti solo a marzo. «Abbiamo investito l'1% o il 2% in più di fatturato in reclutamento - spiega il direttore generale Vincent Melice - perché la domanda cresceva».

## Formazione

C'è forte attenzione al reclutamento, ma anche alla formazione dei distributori. Come ha fatto Herbalife, presente in 70 paesi con prodotti per il controllo del peso e integratori alimentari. «La nostra formazione è ampia - spiega Marco Brandolini, direttore generale e vice presidente Ita-

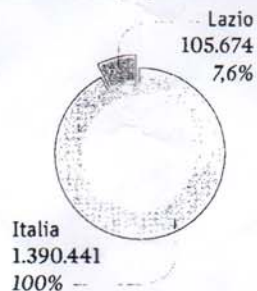
lia e Balcani - ed è focalizzata sulle caratteristiche del prodotto, sui principi basilari della nutrizione e sui metodi di lavoro attraverso appuntamenti internazionali, nazionali e locali». Nel 2008, solo nel Lazio, l'azienda ha realizzato mille ore mensili di training, di cui un terzo in aula, organizzate direttamente da Herbalife, e due terzi gestite dai distributori indipendenti della società sulla base delle linee guida aziendali.

E che la formazione sia decisiva lo dice anche Vittorio Porretti, fondatore e amministratore delegato di My Way (distribuzione di caffè e bevande in capsule): «Facciamo training tecnici, motivazionali e legati al prodotto - sottolinea Porretti, 35 anni di esperienza nel settore - e organizziamo un incontro a settimana per gli incaricati di zona». L'azienda ha mosso i primi passi a ottobre, ma conta già 600 clienti (530 nel Lazio) e un fatturato in crescita. Tanto che cerca nuovo personale. Segno che le vendite dirette busseranno a sempre più porte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Più business

Fatturato 2008 imprese in Italia e nel Lazio (migliaia di euro)



Incaricati vendite nel 2008 in Italia e nel Lazio



Fonte: elaborazioni del Sole-24 Ore Roma su dati Avedisco



**Luca Pozzoli**  
PRESIDENTE  
AVEDISCO

**La rete.** Il Lazio è una regione tradizionalmente importante e ben disposta verso la vendita diretta. C'è un forte impegno sul territorio e sulla qualità



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

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)