

CONTROTENDENZE UNA FORMULA DA 1,5 MILIARDI CON 220 MILA OCCUPATI

# Le vendite dirette creano affari e occupazione

## I fatturati del settore in crescita del 5,8% Ogni anno si cercano 20 mila incaricati

I piccoli negozi chiudono, i grandi centri commerciali aprono. Ma c'è un canale di prossimità con i consumatori che va a gonfie vele e in controtendenza. È il settore delle vendite dirette, sostenuto da aziende che usano come canale di vendita il domicilio dei clienti. È finita l'era in cui il venditore era un disinvolto e spregiudicato commesso viaggiatore, il cui primo scopo era infilare il piede tra la porta e lo stipite, per aprire il varco alla sua torrenziale parlantina.

### I numeri

In Italia il settore delle vendite dirette supera 1,5 miliardi di euro di fatturato annuo, di cui alle circa 50 aziende associate Avedisco va circa il 50%. L'Italia è quarta in Europa per giro d'affari, preceduta da Germania, Francia e Regno Unito, e settima nel mondo. In Europa

il settore vale 12 miliardi, con 4 milioni di incaricati alle vendite. Nel mondo il fatturato globale è di 120 miliardi di dollari, con 70 milioni di addetti alle vendite. Negli Usa i venditori sono oltre 10 milioni.

### I segnali

Secondo i dati di Avedisco, l'Associazione che da 40 anni tutela il settore nel nostro Paese, nel primo semestre dell'anno il settore delle aziende associate è cresciuto del 5,88% sullo stesso semestre dell'anno precedente, con un fatturato di quasi 450 milioni. Interessante anche la crescita occupazionale. Gli incaricati alle vendite delle aziende associate hanno superato quota 220 mila e sono cresciuti di quasi 20 mila unità (quasi il 10%).

### I settori

I servizi sono cresciuti di oltre

il 31%, mentre altrettanto in controtendenza è il settore dei tessili, cresciuto di quasi il 20%. Sopra la media del 5,88% ci sono l'alimentare e nutrizionale (+15,64%), la cosmesi, gli accessori e la moda (+6,74%).

### I venditori

L'esercito dei venditori è cresciuto in quantità e qualità e richiede continui rinforzi, nell'ordine di 18-20 mila nuovi incaricati l'anno. Non solo crescono i fatturati rispetto ai canali tradizionali, ma le vendite dirette si rivelano anche un interessante bacino di opportunità di lavoro e professionali. Gli incaricati alle vendite delle aziende associate Avedisco hanno un tesserino di riconoscimento e devono rispettare un codice etico e deontologico.

### I prodotti

Utilizzano le vendite dirette molte aziende con un'offerta

di prodotti e servizi a gamma larga. Si va dai sistemi di cottura senz'acqua agli integratori alimentari e ai cosmetici; dai tessili per l'arredamento della casa alle opere d'arte e ai libri; dai sistemi letto e riposo alle macchinette del caffè in capsule; dai gioielli ai supporti anatomici a doghe, ai dispositivi per energia.

### Il sistema

A differenza del vecchio e sgomitante venditore di spazzole, l'incaricato autorizzato alle vendite da un'azienda gestisce autonomamente un portafoglio clienti, che visita su appuntamento, negli orari più adeguati a una dimostrazione o presentazione. I sistemi di vendita sono due: la vendita "one to one" a singoli potenziali clienti; o, molto diffusa, la vendita-party, che coinvolge amici, parenti e vicini del potenziale cliente.

## Primo semestre imprese associate Avedisco

in migliaia di euro iva inclusa	1° sem 2009	1° sem 2010	differenza assoluta	differenza %
▲ Cosmesi e accessori moda	111.209	118.705	7.496	6,74
▲ Casa beni di consumo	48.304	50.245	1.941	4,02
▲ Casa beni durevoli	55.280	56.249	969	1,75
▲ Tessile	17.903	21.328	3.425	19,13
▲ Alimentare - nutrizionale	125.727	145.394	19.667	15,64
▲ Servizi	10.814	14.211	3.397	31,41
▲ Altro	33.703	20.484	-13.219	-39,22
▲ Totale	402.940	426.616	23.676	5,88
▲ N. incaricati alle vendite	203.065	22.369	19.304	9,51

1° semestre  
2010

