



INCONTRI

.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XII - NUMERO 5 - SETTEMBRE - OTTOBRE 2016



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XII - NUMERO 5
SETTEMBRE - OTTOBRE 2016

Registrazione del tribunale di Milano
n° 100/05 del 14 Febbraio 2005

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8
20124 Milano
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Ornella Moscatelli
ornella.moscatelli@avedisco.it

UFFICIO STAMPA

Say What?

ADDETTA STAMPA:

Vanessa Di Benedetto
v.dibenedetto@saywhat.it
Tel. 02.31911843



SOMMARIO

- 4** **IN PRIMO PIANO**
PROSEGUE IL TREND POSITIVO DELLA VENDITA DIRETTA
NEL PRIMO SEMESTRE 2016
- 5** **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**
GIOVANNI PAOLINO
- 6** **APPUNTI AVEDISCO**
NEWS: AMWAY ITALIA - EVERGREEN LIFE PRODUCTS
HOUSE TO HOUSE - XENIA
- 10** **EVENTI**
SELDIA - THE EUROPEAN DIRECT SELLING ASSOCIATION
ELEZIONE DEL NUOVO PRESIDENTE
- 12** **EXTRA**
LEZIONE AVEDISCO ALL'EXECUTIVE MASTER IN NETWORK
MARKETING DELL'UNIVERSITA'
CARLO CATTANEO DI CASTELLANZA
- 14** **INTERVISTA**
RENATO DI CARLO - VICE PRESIDENTE GNLD SUD EUROPA
- 16** **EDICOLA**



IN PRIMO PIANO

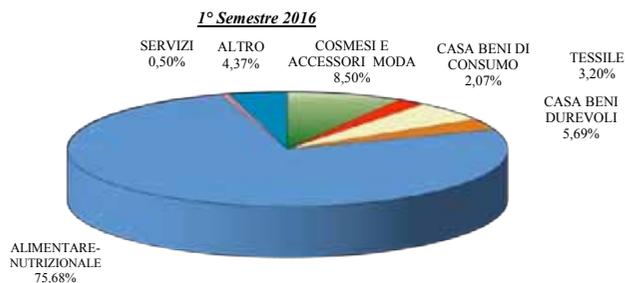
PROSEGUE IL TREND POSITIVO DELLA VENDITA DIRETTA NEL PRIMO SEMESTRE 2016

I dati relativi ai primi sei mesi del 2016 registrati dalle 37 Aziende associate AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, confermano l'ottimo andamento del Direct Selling nel nostro Paese grazie ad un fatturato di quasi 336 milioni di euro ed un aumento del +18,81% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Un settore in continua crescita che offre reali possibilità di realizzazione professionale: lo dimostrano gli oltre 190 mila Incaricati alle Vendite che operano sul territorio nazionale e che negli ultimi sei mesi hanno scelto di affidarsi a questo modello di business per un incremento di +13% rispetto allo stesso periodo del 2015.

Un focus particolare sui diversi comparti evidenzia innanzitutto la crescita del settore "Alimentare-nutrizionale" che, con oltre 254 milioni di euro di fatturato e un incremento di oltre +23%, si dimostra il più vivace e dinamico; seguono il settore "Tessile" che registra un aumento di oltre il +13% per oltre 10 milioni di euro di fatturato e il settore "Casa beni Durevoli" con oltre 19 milioni di euro e una percentuale di crescita di quasi +11%. Infine il comparto "Cosmesi e accessori moda" che registra un andamento positivo con un aumento di quasi +6%.

"Siamo davvero soddisfatti dei risultati che le nostre Aziende associate hanno registrato nei primi sei mesi del 2016" afferma Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO. "La Vendita Diretta emerge nello scenario economico italiano e in particolare in quello delle vendite al dettaglio, grazie alla qualità dei prodotti commercializzati, ai servizi personalizzati e alla serietà dei professionisti che ogni giorno si impegnano per rendere il nostro settore sempre più vincente. La nostra Associazione si impegna costantemente nel promuovere e incoraggiare l'imprenditorialità in Italia ponendosi come punto di riferimento per gli addetti al settore e per i consumatori che ogni giorno si affidano al nostro modello di business".



CATEGORIE MERCEOLOGICHE	1° Semestre 2015	1° Semestre 2016	DIFFERENZA Assoluta	DIFFERENZA %
COSMESI E ACCESSORI MODA	27.002	28.553	1.551	5,74%
CASA BENI DI CONSUMO	7.768	6.943	-825	-10,62%
CASA BENI DUREVOLI	17.234	19.115	1.881	10,91%
TESSILE	9.457	10.741	1.284	13,58%
ALIMENTARE-NUTRIZIONALE	206.254	254.252	47.998	23,27%
SERVIZI	1.660	1.682	22	1,33%
ALTRO	13.377	14.665	1.288	9,63%
TOTALE	282.752	335.951	53.199	18,81%
N. INCARICATI ALLE VENDITE	168.162	190.047	21.885	13,01%



EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Carissimi,

nel mese di ottobre si è tenuta l'annuale conferenza di Seldia, l'Associazione Europea della vendita diretta a cui aderiamo.

Per noi di AVEDISCO è stato un evento storico perché ha visto la nomina nella Hall of Fame della vendita diretta di Giorgio Giuliani, il nostro Presidente Onorario.

Giorgio Giuliani ha dato molto alla vendita diretta sia sul fronte nazionale che su quello internazionale. Convinto sostenitore della partecipazione associativa ha dimostrato nel tempo e con i fatti quanto importante sia lo stare insieme.

La nostra industria, così particolare, per farsi sentire dalle Istituzioni ha bisogno di conquistare visibilità e leadership, molti dei provvedimenti legislativi nazionali e internazionali sono stati possibili grazie alla partecipazione convinta di personaggi che come Giorgio Giuliani si sono spesi per la causa.

Per questo è necessario che tutti partecipino attivamente alla vita dell'Associazione contribuendo con la propria presenza, con idee e con suggerimenti, a delineare le strategie per affrontare il futuro.

Chiudo questo editoriale con i complimenti anche al nostro Segretario Generale, Giuliano Sciortino, a cui è stata rinnovata la fiducia, con la rielezione nel Board of Directors da parte dell'Assemblea Seldia.

Una carica che ci onora e che dimostra quanto è importante AVEDISCO nel panorama internazionale.

Giovanni Paolino

Presidente AVEDISCO





AMWAY ITALIA

OFFICIAL PARTNER DI LEGA PALLAVOLO SERIE A FEMMINILE



Prosegue la partnership vincente tra Amway e il mondo della pallavolo italiana.

Amway già Fornitore Ufficiale di Integratori Alimentari della Federazione Italiana Pallavolo e, nello specifico, delle Squadre Nazionali Italiane di Pallavolo con i prodotti a marchio NUTRILITE, intende promuovere, attraverso le sue collaborazioni in ambito sportivo, la centralità di una corretta nutrizione e di un'adeguata integrazione alimentare per migliorare le performance in campo e ridurre i tempi di recupero, tanto nell'ambiente sportivo professionistico quanto in quello amatoriale.

La presenza di Amway durante tutta la Samsung Gear Volley Cup 2016/2017 sarà inoltre un importante veicolo per raggiungere e coinvolgere gli oltre 35.000 Incaricati alle Vendite Amway distribuiti capillarmente su tutto il territorio italiano.



“È per noi motivo di grande orgoglio poter collaborare con Lega Pallavolo Serie A Femminile, che ogni anno si impegna a promuovere e far crescere il movimento della pallavolo in Italia”, commenta Fabrizio Suaria, Amministratore Delegato di Amway Italia. “Si tratta di uno sport che gode di un momento di particolare popolarità e che trasmette messaggi positivi, tra cui lealtà, entusiasmo e spirito di squadra, valori che contraddistinguono la filosofia di Amway e che sono la chiave del successo e dell'autorevolezza dell'azienda”.





EVERGREEN LIFE PRODUCTS

APPUNTI AVEDISCO

IL QUINTO COMPLEANNO AZIENDALE FESTEGGIATO A BOLOGNA INSIEME A 600 INCARICATI DI VENDITA

Evergreen Life ha festeggiato il quinto compleanno con importanti dati di crescita (+ 40% di fatturato rispetto al primo semestre 2015), apertura verso il mercato UK, investimenti costanti in Ricerca & Sviluppo, potenziamento dell'Academy che è sempre più una vera e propria scuola formativa, e l'ottenimento del brevetto internazionale di Olivum®, l'Infuso di Foglie di Olivo alla base di tutti i prodotti.



L'attestato di invenzione industriale di Olivum®, ottenuto nel settembre 2016, riconosce la formula esclusiva dell'infuso messo a punto da Livio Pesle e costantemente monitorato dall'Università di Padova. Quest'ultimo ateneo – attraverso il Dipartimento di Medicina molecolare guidato dal Prof. Fulvio Ursini - continua a studiare i benefici di Olivum® per l'organismo umano. Olivum®, che contiene importanti molecole come Oleuropeina, Acido Elenolico, Rutina, Tirosolo ed il potente antiossidante Idrossitirosolo, è alla base degli integratori, dei cosmetici e degli alimenti a marchio Evergreen Life Products. La qualità dei prodotti parte dall'eccellenza della materia prima, foglie di olivi coltivati in un'area incontaminata della Calabria, verificate nell'intera filiera produttiva senza intermediari.

Durante l'incontro è stata anche annunciata l'apertura del mercato UK, dopo che nell'aprile 2016 Evergreen Life è diventata oggetto di studio del corso MBA della Newcastle University Business School, prestigiosa Università inglese specializzata in consulenze di gestione aziendale. L'apertura verso il Regno Unito si aggiunge agli altri quattro mercati esteri – che contano altrettante aziende partecipate - di Austria, Spagna, USA e Russia.

Il quinto compleanno di Evergreen Life è stata l'occasione di ritrovo per oltre seicento Incaricati di vendita, provenienti da tutta Italia, che a fine giornata hanno assistito, direttamente da Zelig, al divertentissimo spettacolo di Raul Cremona, attore, commediante e mago. Un momento di festa per tutta la grande famiglia Evergreen Life Products.





HOUSE TO HOUSE

1° CONGRESSO NAZIONALE - BOLOGNA - 2 OTTOBRE 2016



Più di 500 persone da tutta Italia hanno partecipato all'evento. La madrina e testimonial ufficiale, giornalista e conduttrice televisiva, Roberta Ferrari, insieme al Direttore della Formazione Commerciale, Morris Borsoi, frizzante più che mai, hanno scosso tutto il pubblico durante l'intera giornata.

Sul palco sono sfilati i numerosi ospiti House to House: il Direttore Vendite, Alessandro Montico, la Dottoressa Cristina De Pellegrin, Responsabile della ricerca e sviluppo H-Global, il nuovissimo Comitato Scientifico dell'Azienda. E' stato poi il momento del Responsabile delle Operations e dello sviluppo industriale dei prodotti di consumo HtH, Andrea Zandonà, che ha presentato dettagliatamente la nuova divisione di House to House: "H-Global".

Nel pomeriggio ad allietare la platea è intervenuto il famoso personaggio televisivo Luca Laurenti. A seguire, particolarmente toccante, è stato l'intervento di Bebe Vio, direttamente dalle Paralimpiadi di Rio, vincitrice dell'Oro, coppa del mondo di fioretto nel 2014, nonché due medaglie d'oro ai campionati europei più altri due ori ai mondiali under 17. Bebe, ha dato a tutti i presenti un grande insegnamento di vita, una persona con gravi problemi fisici che scherza continuamente attraverso battute continue sul suo problema, che è diventato la forza che le permette di raggiungere i suoi obiettivi. Ha fatto capire che chiunque può raggiungere qualunque cosa, basta desiderarla fino in fondo.

I lavori congressuali sono terminati con l'intervento conclusivo di Nicola Lunardon, Presidente e Fondatore di House to House, che ha ringraziato tutti i presenti e tutti coloro che sono sfilati sul palco ed ha raccontato la sua storia di successo.

E' stata una giornata magica, ricca di effetti speciali ed entusiasmo, di gioia ed energia, grazie ad un pubblico che si alzava continuamente dalle sedie per applaudire, si è avvertito fortemente lo spirito di squadra, la vera forza di House to House





XENIA

GRANDE SUCCESSO IL CONGRESSO DELLO SCORSO 25 SETTEMBRE 2016



Un evento reso memorabile da oltre 300 Incaricati, molti ospiti illustri, un presentatore d'eccellenza, il tutto nella prestigiosa cornice del Centro Congressi Papa Giovanni XXIII di Bergamo, proprio vicino a dove 11 anni fa ebbe inizio la storia del made in Italy di Xenia.

Al centro di ogni evento XENIA, c'è sempre l'Incaricato...

È per l'Incaricato che è stata progettata e presentata in anteprima l'innovativa linea di abbigliamento tecnologico XENIA YARN COLLECTION, che coniuga i benefici della fibra byon alle conoscenze della biomimetica per migliorare la circolazione del sistema linfatico, grazie a punti di tensione posizionati in corrispondenza delle linee di Langer.

Il lancio della nuova linea è stato esaltato dalla presenza di Bruno Bardini, che ha collaborato con Xenia per la messa a punto di questo capolavoro. Bruno Bardini ha lavorato per grandi marchi altisonanti come Gianfranco Ferrè, Jean Paul Gaultier e Cerruti o Freddy ed è attualmente Head Designer e creatore di famosi fashion-sport brand di eco internazionale. Il lancio della nuova linea è stato esaltato dalla presenza di ballerini professionisti che, volteggiando sul palco, hanno messo in scena la versatilità di straordinari capi adatti a tutti.

Dopo aver deliziato il palato col menù sofisticato di un noto ristorante trisstellato, i presenti hanno potuto ascoltare la testimonianza del Prof. Mario Igor Rossello, riferimento indiscusso nell'ambito della chirurgia e riabilitazione della mano e l'intervento di Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO, che ha fornito dati aggiornati sul mondo della vendita diretta e alcuni "consigli utili" per svolgere con sicurezza l'attività di Incaricato.

Il Congresso Xenia segna l'inizio del nuovo anno di attività: non solo strategie lungimiranti, premiazioni per le qualifiche e i traguardi raggiunti, ma anche tante risate, grazie a Giovanni D'Angella, presentatore e comico di "Colorado", "Zelig Off", "Tu sí que vales", "Eccezionale Veramente" con Abatantuono.

Giovanni, con professionalità e simpatia ha condotto tutti i presenti a vivere una bellissima giornata ricca di contenuti ed entusiasmo, esortandoci a non essere "pigri" e a provare e riprovare per avere successo, quel successo che ha permesso a tanti Incaricati di ricevere cospicui assegni per i Bonus Extra la cui premiazione ha dato luogo a momenti solenni e carichi di soddisfazione.



Prof. Mario Igor Rossello



Bruno Bardini



Un momento di premiazione



SELDIA - THE EUROPEAN DIRECT SELLING ASSOCIATION

ELEZIONE DEL NUOVO PRESIDENTE

Durante la conferenza annuale, tenutasi a Bruxelles Giovedì 6 ottobre 2016, i delegati hanno eletto come nuovo Presidente il Dr. Thomas Stoffmehl, CEO di LR Health & Beauty. Thomas Stoffmehl, dopo gli studi in legge ha fondato insieme ad alcuni amici una start-up a Dusserdolf e, dopo circa 14 anni di differenti ruoli direzionali, è stato da tutti riconosciuto come uno dei giovani di maggiore successo nel settore della Vendita Diretta in Germania.

“Non vedo l’ora di cominciare questo nuovo emozionante compito. Seldia è ben preparata alle future sfide che si prospettano e ha un ampio consenso tra i Responsabili politici dell’Unione Europea. Inoltre, dobbiamo rappresentare attivamente gli interessi dei nostri membri e fissare nuovi standard qualitativi per l’industria”

Sono state le prime dichiarazioni di Stoffmehl dopo la sua nomina.

Circa 14,5 milioni di persone in Europa sono impiegate nel settore della Vendita Diretta e questo fa dell’Europa il terzo più grande mercato in questo settore dopo gli Stati Uniti e la Cina. A fronte di questi risultati, la flessibilità si conferma essere un trend in forte crescita nel mercato del lavoro in quanto le imprese indipendenti permettono di avere un equilibrio tra la vita lavorativa e quella privata. “E’ per me importante dimostrare come la Vendita Diretta sia un modello di business moderno, grazie al quale è possibile coniugare vita privata e lavoro”, conferma Stoffmehl.

Durante la conferenza, inoltre, AVEDISCO ha visto riconosciuto il proprio impegno nella sensibilizzazione della Vendita Diretta e nella promozione dei benefici socio-economici del settore con la riconferma di Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO come membro del Board of Directors.

Ma le soddisfazioni per AVEDISCO non sono terminate: durante gli Annual Astra Awards 2016, premiazione delle più importanti personalità della Vendita Diretta in Europa, Giorgio Giuliani,



Thomas Stoffmehl
nuovo Presidente Seldia



Giorgio Giuliani
Presidente Onorario



Katarina Molin - Executive Director Seldia
insieme a Thomas Stoffmehl



Presidente Onorario di AVEDISCO, ha ricevuto l' Hall of Fame Award 2016, per la sua carriera interamente dedicata alla Vendita Diretta e per aver contribuito a rendere l'Italia uno dei migliori mercati in Europa per il settore.

"I diversi vincitori devono essere particolarmente orgogliosi di quanto hanno ottenuto quest'anno. – prosegue Stoffmehl.- Con il loro contributo, aiutano a raggiungere standard eccellenti nel settore della Vendita Diretta e rappresentano un grande esempio per l'intera industria. Inoltre, contribuiscono a rendere questo modello di business sempre più conosciuto".

AVEDISCO si conferma così un punto di riferimento per il settore ed è orgogliosa di rappresentare Seldia in Italia portando avanti i valori di legalità e trasparenza che da sempre contraddistinguono le due Associazioni.





EXTRA

LEZIONE AVEDISCO

L'EXECUTIVE MASTER IN NETWORK MARKETING DELL'UNIVERSITA' CARLO CATTANEO DI CASTELLANZA



Lo scorso venerdì 16 settembre, Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO, ha tenuto presso l'Executive Master in Network Marketing della LIUC, Università Carlo Cattaneo di Castellanza, una lezione sugli aspetti giuridici ed economici della Vendita Diretta.

Un intervento istituzionale che ha approfondito i termini legislativi del settore nonché l'attività di AVEDISCO come garante delle norme relative al Direct Selling in Italia. L'Associazione, infatti, grazie al proprio Codice etico redatto e adottato da più di quasi 40 anni, tutela i diritti di Aziende, Incaricati alle vendite e Consumatori e si pone come punto di riferimento del settore in Italia. Il Dott. Sciortino, membro del comitato scientifico del Master presieduto dalla Prof.ssa Carolina Guerini presenzierà anche alla cerimonia di chiusura del 18 novembre prossimo quando verranno presentati i progetti degli studenti e consegnati gli attestati di partecipazione al Master.

Il corso si è dimostrato un'occasione di alta formazione ed approfondimento per conoscere le dinamiche di un modello d'impresa in espansione.



Giuliano Sciortino durante la sua lezione



Giuliano Sciortino, Marzio Coppi e la Prof.ssa Carolina Guerini



Direct Selling Consulting Company
Professionalità & Passione per la Vendita Diretta



DSCC è

*Start-up & Riorganizzazione
Metodologia & Processi di Lavoro
Supporto alla Vendita Diretta & MLM*



DSCC è

Servizi, Informazione e Social Network dedicati alla Vendita Diretta e MLM



DSCC è

*Recruiting & Formazione
Gestione Reti in Vendita Diretta
e Multi Level Marketing*



Direct Selling Consulting Company è da sempre impegnata nello sviluppo e nella gestione di servizi e progetti professionali e qualificati per le Imprese Italiane ed Estere nel mondo della Vendita Diretta. Con la divisione di Direct Selling Recruiting l'impegno è andare oltre e sviluppare un percorso specifico nell'ambito dell'impiego e del lavoro

www.facebook.com/DSCCvenditadiretta

DSCC S.r.l.

Sede operativa e legale a Milano
con attività su tutto il territorio italiano ed estero

Codice Fiscale e P.Iva 09512120966

Per informazioni e richiesta di contatto:
info@directselling.it

Sponsor PNA 2016

**RENATO DI CARLO**

VICE PRESIDENTE GNLD SUD EUROPA



Perché la sua Azienda ha scelto di entrare a far parte di AVEDISCO? Vantaggi e valore aggiunto di appartenere all'Associazione.

La vendita diretta è un settore che progredisce e si modifica a ritmi veloci. Essere parte di AVEDISCO vuol dire restare al passo con l'evoluzione del settore, trarre vantaggio dal dialogo e dal confronto con le altre realtà nazionali di vendita diretta e avere la certezza di un supporto costante, cruciale quando crescita e cambiamento rappresentano due costanti del mercato in cui si opera.

Essere parte di AVEDISCO è un valore aggiunto per la nostra rete di Distributori, una tutela del loro lavoro, e un chiaro messaggio di trasparenza e corretto operato per le persone che si avvicinano alla nostra Azienda. Infine AVEDISCO rappresenta la credibilità del mondo della "vera" vendita diretta.

Quali innovazioni tecnologiche significative sono state introdotte da parte della sua Azienda per agevolare l'attività degli Incaricati.

Abbiamo recentemente rinnovato il sito, con particolare attenzione al back-office dei nostri DST che oggi possono contare su un'interfaccia user friendly e su una velocità decisamente aumentata. Il progetto comprende anche un secondo step di implementazione che migliorerà ulteriormente la loro esperienza sul web aziendale e fornirà anche un pacchetto per il commercio elettronico. Abbiamo anche lanciato un App utilizzabile in tutti i 25 paesi europei dove noi operiamo.

Le Aziende associate AVEDISCO dedicano sempre particolare attenzione alla formazione; secondo lei cosa è cambiato in termini di corsi di formazione nel lavoro degli incaricati, rispetto agli anni precedenti.

Il settore della vendita diretta non sta solo crescendo ma sta appunto evolvendo come accennato precedentemente. Il ruolo dell'Incaricato esula sempre di più dalla dimensione di mero venditore per abbracciare una prospettiva di consulenza e fornitura di servizi a valore aggiunto al cliente finale. Spesso fino alla creazione di vere e proprie iniziative esperienziali, non necessariamente correlate in modo diretto al prodotto.



Inoltre la figura professionale di un Incaricato esperto e capace di consigliare e seguire il cliente diventa il valore aggiunto del settore. La reale differenza con la tradizionale distribuzione.

Per essere efficaci in questo nuovo approccio è necessaria una formazione che sia congrua in termini qualitativi e quantitativi.

Oggi più che in passato gli obiettivi sono concreti e riguardano la professionalizzazione dell'Incaricato, la strutturazione di precise strategie di vendita e l'apprendimento di azioni operative e metodi di business che siano duplicabili e per i quali sia anche possibile attuare una fase di controllo e valutazione dei risultati. Da molti anni la nostra formazione viene organizzata internamente da formatori di provata esperienza sul campo.

Cosa ne pensa delle attività che AVEDISCO ha intrapreso negli ultimi anni a favore di Aziende, Incaricati e Consumatori? Quali consigli darebbe all'Associazione per migliorare?

Negli ultimi anni ed in particolare in questa ultima edizione il premio AVEDISCO è stata forse la massima espressione del valore aggiunto che l'Associazione è in grado di garantire al settore e agli Incaricati Italiani. Sono convinto che questa tipologia di incontri con personalità e formatori di grande rilievo rappresentino la giusta direzione verso cui andare. Il consiglio può essere dunque solo quello di continuare in tale direzione. Aver ottenuto una legge dedicata al nostro mondo che garantisce e tutela gli Incaricati e le Aziende associate, è sicuramente uno dei risultati più rappresentativi in assoluto.

Previsioni per il futuro: come vede il settore della vendita diretta tra cinque anni?

Con riferimento al mercato italiano immagino una maggior consapevolezza da parte della società di cosa realmente sia e possa rappresentare per tante persone e famiglie la vendita diretta. Immagino un settore più maturo e cresciuto in termini di giro di affari ma anche in termini di nuove Aziende e probabilmente settori merceologici. Una profonda trasformazione da attività marginale a nuova professione.



EDICOLA



Venditori alla conquista dei mercati



La vendita diretta è continua e proliferante in crescita e da oltre 10 milioni di distributori che hanno...

Per il 2016 i dati di settore confermano un trend di crescita e di sviluppo...

Una posizione di rilievo dunque per il mercato dei venditori...

Anche a livello internazionale il dato relativo al volume...

Con altri dati rilevanti da vendita e vendita sono stati...

AVVENIRE.IT

9 SETTEMBRE 2016



DISTRIBUZIONE MODERNA

11 OTTOBRE 2016

CRONACA DIRETTA



Avvedisco: prosegue il trend positivo della vendita diretta nel primo semestre

Un trend positivo a livello nazionale...

CRONACA DIRETTA

28 SETTEMBRE 2016

INDUSTRIA E FINANZA

12 OTTOBRE 2016



Fatturato a +7,7% nel mondo, Italia (+7,7%) quarta in Europa

La vendita diretta non conosce la crisi

Q uella della vendita diretta si conferma un settore...



ITALIA OGGI

9 SETTEMBRE 2016

Industria

AVVEDISCO BENESSERE FEMMINILE CON VALIGIA ROSSA

La Valigia Rossa S.p.A. Azienda leader e pioniera in Italia nella promozione e commercializzazione del benessere e della salute sessuale femminile...



Giuseppe Pasquin

Industria

AVVEDISCO LA VENDITA DIRETTA IN FORTE CRESCITA

La vendita diretta si conferma un settore in crescita e nel 2015 ha registrato un aumento del fatturato del 7,7%...



Giuseppe Pasquin

INDUSTRIA E FINANZA

13 SETTEMBRE 2016



EDICOLA

L' Arena

Venditori diretti sempre più richiesti

Il comparto della vendita diretta si conferma in continua ascesa, anche nel nostro Paese, cosa che si riflette pure nelle possibilità occupazionali offerte dal settore. E quanto emerge dai dati della Seldia (European Direct Selling Association) e Wiles (World Federation of Direct Selling Associations), le principali Associazioni di Direct Selling in Europa e nel mondo e delle quali fa parte anche l'azienda Avedisco.

In modo particolare, per quanto riguarda il comparto, l'Italia si piazza al 12° posto a livello globale, al quarto in Europa. Le aziende associate Avedisco han-



no fatturato infatti nel 2015 oltre 585 milioni di euro, con una crescita del 17% e, in termini di affari, di oltre 117 mila e, in termini di nuovi incarichi alle vendite, per un incremento del 11,49%.

LAVORO E CARRIERE

LA TUA GUIDA AL MERCATO DEL LAVORO



Lavoro, Avedisco: crescono le opportunità nella vendita diretta

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

L'ARENA

23 SETTEMBRE 2016

LAVORO E CARRIERE

27 SETTEMBRE 2016

MILANO FINANZA

11 OTTOBRE 2016



18700016 1256

Avedisco: Sciortino confermato in Cda Seldia

MILANO (MF-DJ)—Giuliano Sciortino, presidente di Avedisco, l'Associazione nazionale della vendita diretta, è stato confermato tra i membri dell'amministrazione dell'Associazione. L'incarico gli è stato conferito da una nota congiunta tra MF-DJ NEWS e Seldia.



Vendita Diretta: crescita prosegue anche in 1° sem (Avedisco)

MILANO (MF-DJ)—I dati relativi ai primi sei mesi dell'anno registrati dalle 38 aziende associate ad Avedisco confermano l'ottimo andamento del Direct Selling nel nostro Paese grazie ad un fatturato di quasi 326 milioni di euro ed un aumento del 18,81% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. È quanto si legge in una nota dell'Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, dove si sottolinea come la "continua crescita" del settore sia dimostrata anche dall'espansione degli oltre 190 mila incarichi alle Vendite operanti sul territorio nazionale, il +13% in più rispetto allo stesso periodo del 2015. Tra i diversi comparti spicca la crescita dell'"Alimentare-nutrizionale" con oltre 254 milioni di euro di fatturato e un incremento di oltre il 22%. Seguono il "Belle" con un aumento di oltre il +13% e 10 milioni di euro di fatturato e il "Casa beni durevoli" con oltre 19 milioni di euro e una percentuale di crescita di quasi l'11%. Infine il comparto "Cosmesi e accessori moda" registra un aumento di quasi +6%. "Siamo davvero soddisfatti dei risultati che le nostre Aziende Associate hanno registrato nei primi sei mesi del 2016", afferma Giovanni Paolino, presidente di Avedisco. "La Vendita Diretta emerge nello scenario economico italiano e in particolare in quello delle vendite al dettaglio, grazie alla qualità dei prodotti commercializzati, ai servizi personalizzati e alla serietà dei professionisti che ogni giorno si impegnano per rendere il nostro settore sempre più vincente. La nostra Associazione si impegna costantemente nel promuovere e incoraggiare imprenditori in Italia ponendosi come punto di riferimento per gli addetti al settore e per i consumatori che ogni giorno si affidano al nostro modello di business". comunicazione.avedisco.it (fine) MF-DJ NEWS



Avedisco, la vendita diretta in crescita

Il settore della vendita diretta continua a crescere e a attrarre nuovi professionisti. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

Il mercato del lavoro è in continua crescita e si sta aprendo a nuove opportunità. In particolare, il settore della vendita diretta sta conoscendo un periodo di forte sviluppo. Avedisco, leader del mercato, ha registrato un aumento del 17% nel numero di incarichi alle vendite nel 2015, confermando la tendenza di crescita del settore. Questo trend è dovuto alla continua espansione del mercato e alla crescente domanda di professionisti qualificati nel campo della vendita diretta.

MILANO FINANZA

19 OTTOBRE 2016

MILANO FINANZA

27 SETTEMBRE 2016

TRIBUNA ECONOMICA

9 SETTEMBRE 2016



AVEDISCO

.....
Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690
www.avedisco.it - info@avedisco.it

Incontri