



INCONTRI

PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XII - NUMERO 4 - LUGLIO - AGOSTO 2016

Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XII - NUMERO 4 - LUGLIO - AGOSTO 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**
UNO SGUARDO SUI DATI EUROPEI
E MONDIALI DELLA VENDITA DIRETTA 2015
- 5** **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**
GIOVANNI PAOLINO
- 6** **APPUNTI AVEDISCO**
NEWS: GUY DEMARLE ITALIA – IWM
LR HEALTH & BEAUTY - XANGO ITALY
- 10** **EVENTI**
LA CONFERENZA EUROPEA
SULLA VENDITA DIRETTA 2016
- 12** **EXTRA**
POSIZIONE PAPER AVEDISCO
- 13** **INTERVISTA**
GIANCARLO NEGRI - AMMINISTRATORE DELEGATO
FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY & MALTA
- 14** **EDICOLA**



IN PRIMO PIANO

UNO SGUARDO SUI DATI EUROPEI E MONDIALI DELLA VENDITA DIRETTA 2015

seldia

The European
Direct Selling Association



Un'industria in crescita costante e dal forte potenziale: le statistiche sull'andamento complessivo del settore della Vendita Diretta a livello globale, rilasciate dalla WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations) mostrano la forza del Direct Selling nel Mondo.

Nel 2015 il fatturato complessivo del settore a livello globale è infatti aumentato del +7,7% rispetto all'anno precedente con un importo complessivo di quasi 184 miliardi di dollari. In Europa è cresciuto del + 4.5% per un totale di 32 miliardi di euro di fatturato. L'Italia si colloca al 12° posto nella classifica complessiva.

Grande soddisfazione per questi risultati da parte del Presidente di WFDSA (la Federazione Mondiale delle Associazioni di Vendita Diretta), Doug DeVos che dichiara: "E' un momento veramente emozionante per il settore della Vendita Diretta. Le persone in tutto il mondo apprezzano sempre di più l'idea di auto imprenditorialità. Questo si traduce in un grande potenziale per la nostra industria. Tuttavia, al fine di sfruttare appieno questo trend, dobbiamo affrontare con urgenza una serie di questioni importanti". Per DeVos sono tre i punti su cui riflettere: "In primo luogo bisogna posizionare meglio l'opportunità di reddito. Ritengo fondamentale un allineamento appropriato tra aspettative e prospettive. In secondo luogo abbiamo bisogno di raccontare al meglio la nostra storia, chi siamo e come lavorano le nostre aziende, investendo costantemente sull'offerta di prodotti unici e di qualità. Infine dobbiamo continuare a promuovere forti politiche di protezione nei confronti dei consumatori".

La WFDSA, assicura DeVos, continuerà a lavorare con le Istituzioni di tutto il mondo per stabilire criteri sempre più chiari in questo settore.



Doug DeVos – Presidente WFDSA

DIRECT SELLING'S BILLION DOLLAR MARKETS

RANK	COUNTRY	2015 RETAIL SALES (BIL. DOLLARS)	3-YEAR COMPOUND ANNUAL GROWTH RATE
1	United States	526.92 billion	4.5%
2	China	376.46 billion	22.5%
3	Korea	156.08 billion	7.5%
4	Germany	115.18 billion	5.2%
5	Japan	114.05 billion	-8.7%
6	Brazil	58.13 billion	2.1%
7	Mexico	56.83 billion	4.7%
8	France	54.19 billion	2.5%
9	Indonesia	34.84 billion	8.8%
10	United Kingdom	34.84 billion	3.3%
11	Canada	33.35 billion	1.6%
12	Italy	32.93 billion	4.7%
13	Thailand	32.78 billion	0.3%
14	Czechia	32.45 billion	7.8%
15	Russia	32.14 billion	-8.9%
16	Argentina	32.07 billion	36.2%
17	Canada	31.83 billion	-2.6%
18	Persia	31.83 billion	2.5%
19	Philippines	31.24 billion	8.8%
20	India	31.19 billion	7.2%
21	Australia	31.11 billion	3.8%
22	Saudi Arabia	31.07 billion	11.8%
23	Poland	31.06 billion	4.2%

Source: World Federation of Direct Selling Associations

GLOBAL FIGURES

Global Retail Sales Growth 2012-2015
USD Billions - 2015 Constant Dollars

7.7%
in 2015





EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Carissimi,
bentornati dalle vacanze estive!

Il 2015 per la Vendita Diretta è stato un anno davvero speciale. Lo confermano i dati appena rilasciati dalla WFDSA, la Federazione Mondiale che riunisce le principali Associazioni del Direct Selling, che evidenziano l'ottimo andamento del settore a livello globale. In particolare l'Italia si attesta al 4° posto in Europa e al 12° nel Mondo in termini di fatturato vendite: un successo ottenuto soprattutto grazie all'affidabilità, all'impegno e alla costanza delle Aziende e dei loro Incaricati alla Vendita.

Sulla spinta di questa scia positiva, AVEDISCO continua a lavorare per incrementare la compagine associativa e per mantenere aperto il contatto con le Istituzioni e con le Associazioni dei Consumatori, sempre attente alla tutela di coloro che decidono di affidarsi alla Vendita Diretta. Ritengo fondamentale instaurare un dialogo aperto con queste autorità per costruire criteri legislativi sempre più chiari e trasparenti: la nostra priorità è quella di rendere il nostro modello di business sempre più fruibile ai mercati e proseguire in un trend di crescita positivo e costante. Queste sono le sfide che ci attendono nel nuovo anno lavorativo in cui AVEDISCO si impegna a lavorare nell'ottica di un sostegno concreto al nostro settore!

Giovanni Paolino
Presidente AVEDISCO





GUY DEMARLE ITALIA

BE SAVE BY GUY DEMARLE: CONSERVA IL CIBO PIÙ A LUNGO.



Il Be Save è il primo sistema automatico di sottovuoto ad aria che permette di conservare e di mantenere freschi gli alimenti da 2 a 5 volte più a lungo. Questo sistema esclusivo è brevettato e progettato appositamente dalla Guy Demarle ed è prodotto in Francia.

Con il Be Save puoi prolungare il piacere di mangiare cibo sempre fresco preparato con il primo robot degli Chef collegato al wi-fi, l'i-Cook'in. Inoltre il Be Save ti permette di mangiare cibo acquistato sempre croccante e fresco!

L'obiettivo della Guy Demarle è quello di far ritrovare i veri valori della buona cucina e di migliorare la vita quotidiana con ricette intelligenti che fanno risparmiare tempo e aiutano a non sprecare denaro.

Con il Be Save, Guy Demarle si impegna, attraverso un approccio di conservazione del cibo, a portare a conoscenza delle famiglie come conservare più a lungo gli alimenti, risparmiando tempo e denaro. Il tutto nel rispetto dell'ambiente e salvaguardando il Pianeta!

La Guy Demarle da più di 50 anni fornisce gli Chef più qualificati in più di 90 nazioni e da 20 anni presenta gli stessi prodotti professionali anche ai consumatori tramite la vendita diretta.





IWM

IL NUOVO SPOT TELEVISIVO

APPUNTI AVEDISCO

IWM è tra le più importanti e storiche aziende in Italia nel trattamento delle acque. Precedentemente presente in Nord Italia, negli ultimi anni ha investito sulla sua crescita ed è diventata l'unica ad avere una fitta rete di incaricati ed una collaudata organizzazione capillare di tecnici su tutto il territorio nazionale.



Proseguendo nella sua crescita, nel 2016 IWM ha deciso di innovare la sua immagine televisiva con uno spot di nuova concezione: girato con una vera modella ma in uno spazio virtuale totalmente creato in digitale. Un filmato del genere permette di creare ambienti senza limiti alla creatività, che combinati con testi chiari sono in grado di trasmettere emozioni e soprattutto messaggi che in modo non invadente invogliano lo spettatore. Il nuovo spot IWM è già in onda su Sky, Mediaset, Rai e La7.





LR HEALTH & BEAUTY

METTERE AL CENTRO LO SPORT CON LA SPONSORIZZAZIONE DEL TROFEO TENNIS KINDER+SPORT.



In occasione dei primi 10 anni di attività in Italia, LR Health & Beauty, ha deciso di promuovere il connubio tra vita sana e sport partecipando attivamente all'XI^a Edizione del Trofeo Tennis Kinder+Sport.

Per Antonello Badanesi – Amministratore Delegato LR Health & Beauty Italia, “Una vita all’aria aperta, una dieta equilibrata e del movimento fisico sono la ricetta ideale per crescere bene. La nostra azienda si occupa di benessere e di salute e da sempre si impegna nella promozione di uno stile di vita equilibrato. Il Trofeo Tennis Kinder+Sport sostiene i nostri stessi valori di vita attiva e di etica, nello sport come nella vita”.

La promozione ha visto anche una partecipazione attiva di LR Health & Beauty in 7 dei 141 tornei del circuito con un corner Mindy dedicato al prodotto. Inoltre in occasione del Master Nazionale, che si è svolto al Foro Italico di Roma lo scorso agosto, tutti i finalisti delle singole tappe, sono stati protagonisti di in un grande evento allegro e colorato all’insegna del fair play e di uno stile di vita sano e attivo.





XANGO ITALY

APPUNTI AVEDISCO

EVENTO REGIONALE EUROPEO – TREVISO GIUGNO 2016

Gli Incaricati alle Vendite di tutti i mercati Europei si sono riuniti nella spettacolare location del Park Hotel Villa Fiorita di Monastier di Treviso. Il clima di inizio estate, il gradevole contorno e formatori di fama internazionale hanno reso questo week end di fine giugno, indimenticabile. Tante nazionalità, molteplici lingue, diverse età, stili di vita e professioni. Un grande obiettivo comune: preparazione e consolidamento del business XANGO per una migliore qualità della vita, sotto vari aspetti.

Nelle due giornate si sono intrecciati piani, strategie ed esperienze. Collaborazione, è stata la parola chiave; People helping people, il motto!

Gli oratori di eccezione insieme al Fondatore XANGO, Joe Morton, i leader, le figure emergenti e il management europeo, hanno concluso un incontro ricco di contenuti, annunciando il prossimo Evento Regionale.

Ci rivedremo quindi ad Amsterdam il 10 e 11 Settembre, per rinnovare l'impegno, la mission e la vision di questo gruppo eccezionale.



Joe Morton, Fondatore di XANGO



Riconoscimento del gruppo di Incaricati XANGO Europa.



Cocktail di apertura Evento Regionale Europeo Giugno 2016



LA CONFERENZA EUROPEA SULLA VENDITA DIRETTA 2016

Il 5 e il 6 ottobre 2016, si terrà al Radisson Blu Hotel in Bruxelles, la sesta edizione della conferenza europea sulla Vendita Diretta, l'evento annuale che è diventato da 6 anni a questa parte un must per il settore. Il successo riscosso nelle edizioni passate ha suscitato non poco interesse sul panorama europeo riuscendo ancora una volta ad attrarre illustri personalità delle Istituzioni Europee, membri di Associazioni Nazionali della Vendita Diretta, Associazioni europee per la tutela del consumatore e non da ultimo CEO delle principali compagnie di vendita diretta operanti a livello internazionale.

Dal titolo: "Direct Selling Without Boundaries", la conferenza tratterà temi inerenti la Vendita Diretta con particolare focus sulla digitalizzazione, i maggiori mercati europei quali Francia e Germania, la gestione etica dei social media e l'impatto sul settore della vendita diretta dopo la revisione dell'Acquis comunitario europeo sulla tutela del consumatore.

Per registrarsi alla conferenza è sufficiente consultare il sito www.directsellingconference.eu, entrare nella sezione Registrations, cliccare su REGISTER HERE e compilare l'apposito modulo.



The European
Direct Selling Conference
Brussels 2016

REGISTER NOW!
www.directsellingconference.eu

BRUSSELS, 5 & 6TH OF OCTOBER 2016

Direct Selling: **RETAIL WITHOUT BOUNDARIES**

Key note address by
Doug DeVos, WFDSA Chairman and President of Amway
CEO'S Discussions

Panel on Empowering our businesses for a
successful digital transformation

4 Workshops:

1. Direct Selling in Europe after the review of EU consumer acquis
2. Social media from a compliance perspective
3. How to bring your association to the next level?
4. Focus on the two largest markets in EU, Germany & France

SPONSORS



HERBALIFE

ORIFLAME



Paysafe



Amway

ACN

InSee



MARY KAY





EVENTI E CONGRESSI

Audio Visual Solutions / Information Technologies

Eventi Corporate

Progettazione
Videoproiezioni
Sistemi Audio - Video - Luci
Traduzione Simultanea

Informatica Congressuale

Software interattivi
Rilevazione Presenze
ARS (Votazione Interattiva)

Creazioni Video

Video e spot aziendali in 4k,
Trailers, Interviste
Live Visual Animation
Motion Graphics

Congressi sul web & Formazione A Distanza

Web conference e streaming
Piattaforme di e-learning accreditate ECM
Webcast

Live Surgery

Via Satellite - Videoconferenza - Streaming
Regia multicamera
Endoscopia

Installazioni tecnologiche

Aule multimediali:
Univeristà, ASL, Edifici Storici
Corporate Meeting Rooms

Innovations

Proiezioni olografiche
BYOD

videorentsrl.it
info@videorentsrl.it
+39.051.623.30.20



POSITION PAPER AVEDISCO 2016

AVEDISCO RIBADISCE IL DIVIETO DELLE FORME DI VENDITA PIRAMIDALE E RENDE NOTE LE DIFFERENZE CON LA VENDITA MULTILIVELLO

AVEDISCO ribadisce con fermezza la sua posizione sul divieto delle forme di vendita piramidali riconosciute come pratiche commerciali scorrette e ne sottolinea ancora una volta le differenze fondamentali con la Vendita Diretta Multilivello (network marketing o multilevel marketing), a cui non possono essere in alcun modo equiparate.

La Vendita Diretta Multilivello è una forma di vendita per cui gli Incaricati hanno la possibilità non solo di vendere prodotti e/o servizi, ma anche quella di promuovere ad altre persone l'opportunità di diventare Incaricati e lavorare nella loro stessa squadra. In questo caso la remunerazione dell'Incaricato è proporzionata sulla base delle vendite dei prodotti e/o servizi concluse in proprio e delle vendite realizzate dal gruppo di collaboratori creato e gestito.

La vendita piramidale è invece un sistema fraudolento, in cui non esiste un vero obiettivo di commercializzazione di prodotto, e, come recita il testo di Legge, "il guadagno si configura unicamente attraverso il puro e semplice reclutamento di altre persone". Infatti per entrare nel sistema si devono versare somme di denaro e per alimentare lo stesso sistema si devono trovare ed inserire altre persone che a loro volta verseranno somme di denaro.

La Legge 173 del 17 agosto 2005, approvata dal Parlamento e redatta grazie alla collaborazione tra le associazioni dei consumatori e AVEDISCO, sancisce, da un lato, la legittimità delle aziende che operano in regime di marketing multilivello, e dall'altro, come recita l'art. 5, della Legge il "divieto delle forme di vendita piramidali e di giochi e di catene" intendendo, quelle "operazioni, quali giochi, piani di sviluppo, 'catene di Sant'Antonio' che configurano un guadagno attraverso il puro e semplice reclutamento di altre persone".

Le aziende Associate AVEDISCO che adottano il modello Multilivello rispettano sia le norme stabilite dalla Legislazione italiana, sia il codice etico di comportamento che AVEDISCO ha redatto quasi 40 anni fa e liberamente consultabile sul sito www.avedisco.it Nelle aziende di network marketing AVEDISCO mai si verifica che gli Incaricati guadagnino per il solo fatto di introdurre altri Incaricati nella propria organizzazione di vendita.

In quanto punto di riferimento del settore della vendita diretta in Italia, AVEDISCO ritiene di avere la responsabilità di essere parte attiva e collaborativa per qualsiasi informazione inerente la vendita a domicilio sia per gli utenti che per le Associazioni di Consumatori e le Istituzioni, condannando fortemente qualsiasi forma di vendita diretta che non rispetti l'etica commerciale e i diritti di tutte le parti coinvolte.

Sottolineiamo inoltre che l'equivoco che associa il Multilevel Marketing alle vendite piramidali genera gravi danni in termini di reputazione alle aziende di Vendita Multilivello ed in modo particolare ai loro collaboratori con pesanti conseguenze di carattere economico e occupazionale.



GIANCARLO NEGRI

AMMINISTRATORE DELEGATO FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY & MALTA

INTERVISTA

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

Perché far parte di un'Associazione come AVEDISCO è una garanzia per il consumatore finale e per l'Azienda che si assume la responsabilità etica del proprio operato. Sapere di avere al proprio fianco una serie di Professionisti che si preoccupano di creare occupazione, carriere e guadagni collaborando con le migliori aziende sul territorio è fonte di sicurezza.

Quali innovazioni tecnologiche significative sono state introdotte da parte della sua azienda per agevolare l'attività degli incaricati alle vendite?

La possibilità di lavorare tranquillamente da casa on-line utilizzando un sito aziendale completamente gratuito, corsi di formazione via web e assistenza telefonica al cliente finale.

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?

Maggiore professionalità grazie ai corsi di formazione organizzati, nel nostro caso come azienda Forever Living Products Italy, a titolo gratuito per poter garantire un livello formativo base a tutti, oltre al fatto che il consumatore finale è sempre più esigente e si attende una maggiore preparazione. In tal caso AVEDISCO merita il plauso di essere sempre in prima linea al fianco della aziende associate. La nostra Azienda, grazie alla competenza dei professionisti facenti capo all'Associazione ha visto un notevole miglioramento in tale settore.

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?

Penso che gli sforzi finora fatti abbiano dato ragione all'Associazione sul percorso intrapreso e la lungimiranza, grazie agli studi di mercato che l'Associazione fa regolarmente, sono la garanzia per incaricati e consumatori di essere tutelati da leggi e regolamenti. Inoltre creano la cultura che l'attività di incaricati alle vendite (come sancito dalla legge 173/2005) rappresenti il futuro per migliaia di persone che desiderano l'indipendenza economica e la certezza di una carriera meritocratica. Il consiglio è di continuare sulla strada intrapresa, posso solo dire a nome dell'Azienda Forever Living Products Italy: GRAZIE!

Previsioni per il futuro: come vede il settore della Vendita Diretta tra cinque anni?

Ancora più roseo dell'attuale. Grazie alla sinergia con l'Associazione, ho la certezza che "uniti e vincenti" sarà il motto delle imprese associate AVEDISCO. Colgo l'occasione per ribadire che mai come in questo momento vi sono le migliori condizioni di mercato nel settore della vendita diretta e del network marketing e i migliori specialisti nel settore a garanzia di sicura crescita economica, professionale e personale degli addetti al settore.





EDICOLA

CORRIERE DEL WEB

PROFUGI LA CITTÀ PIÙ PROTETTA PER I PROPRIOI DELLA TROVA E DIRETTA DEL NORD EST D'ITALIA



MILANO - **AVEDISCO**, Associazione Vendite Dirette e Direct Selling del Nord e Nord Est d'Italia, presenta, attraverso **AVEDISCO**, per la fatturato complessivo di oltre 70 milioni di Euro, un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera.

La **Stella** e la **Paola** sono le regioni con le più alte percentuali di crescita per oltre 10.000 e quasi 8.000 incaricati alle vendite, con tabelle pressorio della regione.

Degno **Composto** con oltre 6.000 Addetti al completamento nazionale. **Altrema**, **Molise** sono oltre 9.000 e ininterrottamente qualità attendibile come già l'altro per il 1,5% del totale. **Brand** partito che **AVEDISCO** riconosce anche a livello nazionale un grado di oltre la crescita di 15,99% rispetto ad altri settori rispetto al valore occupazionale, con oltre 170.000 prof.

Un settore che si dimostra come un proprio driver di cambiamento e la **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

CORRIERE DEL WEB

6 LUGLIO 2016

TRIBUNA ECONOMICA



Avedisco, il direct selling in centro Italia funziona sempre meglio

ROMA - **AVEDISCO**, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, conferma il grande successo del Direct Selling nel Nord Est d'Italia con oltre 70.000 incaricati in 10 regioni, 14.000 in **Stella** e 8.000 in **Paola**. **Avedisco** è un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera.

La **Stella** e la **Paola** sono le regioni con le più alte percentuali di crescita per oltre 10.000 e quasi 8.000 incaricati alle vendite, con tabelle pressorio della regione.

Degno **Composto** con oltre 6.000 Addetti al completamento nazionale. **Altrema**, **Molise** sono oltre 9.000 e ininterrottamente qualità attendibile come già l'altro per il 1,5% del totale. **Brand** partito che **AVEDISCO** riconosce anche a livello nazionale un grado di oltre la crescita di 15,99% rispetto ad altri settori rispetto al valore occupazionale, con oltre 170.000 prof.

Un settore che si dimostra come un proprio driver di cambiamento e la **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

TRIBUNA ECONOMICA

7 LUGLIO 2016

14 INCONTRI

ilNazionale

AVEDISCO: LE OPPORTUNITA' PROFESSIONALI DELLA VENDITA DIRETTA NEL NORD EST D'ITALIA



AVEDISCO Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori conferma il grande successo del Direct Selling nel Nord Est d'Italia con oltre 70.000 incaricati in 10 regioni, 14.000 in **Stella** e 8.000 in **Paola**. **Avedisco** è un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera.

La **Stella** e la **Paola** sono le regioni con le più alte percentuali di crescita per oltre 10.000 e quasi 8.000 incaricati alle vendite, con tabelle pressorio della regione.

Degno **Composto** con oltre 6.000 Addetti al completamento nazionale. **Altrema**, **Molise** sono oltre 9.000 e ininterrottamente qualità attendibile come già l'altro per il 1,5% del totale. **Brand** partito che **AVEDISCO** riconosce anche a livello nazionale un grado di oltre la crescita di 15,99% rispetto ad altri settori rispetto al valore occupazionale, con oltre 170.000 prof.

Un settore che si dimostra come un proprio driver di cambiamento e la **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

La **Stella** e la **Paola** sono le regioni con le più alte percentuali di crescita per oltre 10.000 e quasi 8.000 incaricati alle vendite, con tabelle pressorio della regione.

Degno **Composto** con oltre 6.000 Addetti al completamento nazionale. **Altrema**, **Molise** sono oltre 9.000 e ininterrottamente qualità attendibile come già l'altro per il 1,5% del totale. **Brand** partito che **AVEDISCO** riconosce anche a livello nazionale un grado di oltre la crescita di 15,99% rispetto ad altri settori rispetto al valore occupazionale, con oltre 170.000 prof.

Un settore che si dimostra come un proprio driver di cambiamento e la **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

Un numero complessivo di quasi 8.000 incaricati. Con il 5,1% del totale **AVEDISCO** con un fatturato di oltre 70 milioni di Euro, un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera.

IL NAZIONALE

6 LUGLIO 2016

quicosenza.it



Vendita diretta, l'opportunità economica "green" potenzialità in Calabria

Il settore della **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

AVEDISCO - Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, conferma il grande successo del Direct Selling nel Nord Est d'Italia con oltre 70.000 incaricati in 10 regioni, 14.000 in **Stella** e 8.000 in **Paola**. **Avedisco** è un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera.

La **Stella** e la **Paola** sono le regioni con le più alte percentuali di crescita per oltre 10.000 e quasi 8.000 incaricati alle vendite, con tabelle pressorio della regione.

Degno **Composto** con oltre 6.000 Addetti al completamento nazionale. **Altrema**, **Molise** sono oltre 9.000 e ininterrottamente qualità attendibile come già l'altro per il 1,5% del totale. **Brand** partito che **AVEDISCO** riconosce anche a livello nazionale un grado di oltre la crescita di 15,99% rispetto ad altri settori rispetto al valore occupazionale, con oltre 170.000 prof.

Un settore che si dimostra come un proprio driver di cambiamento e la **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

QUI COSENZA

15 LUGLIO 2016

veronaeconomia

AVEDISCO: LE OPPORTUNITA' PROFESSIONALI DELLA VENDITA DIRETTA NEL NORD EST D'ITALIA

Il centro studi e ricerche **AVEDISCO** registra l'andamento positivo del settore



AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, conferma il grande successo del Direct Selling nel Nord Est d'Italia con oltre 70.000 incaricati in 10 regioni, 14.000 in **Stella** e 8.000 in **Paola**. **Avedisco** è un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera.

La **Stella** e la **Paola** sono le regioni con le più alte percentuali di crescita per oltre 10.000 e quasi 8.000 incaricati alle vendite, con tabelle pressorio della regione.

Degno **Composto** con oltre 6.000 Addetti al completamento nazionale. **Altrema**, **Molise** sono oltre 9.000 e ininterrottamente qualità attendibile come già l'altro per il 1,5% del totale. **Brand** partito che **AVEDISCO** riconosce anche a livello nazionale un grado di oltre la crescita di 15,99% rispetto ad altri settori rispetto al valore occupazionale, con oltre 170.000 prof.

Un settore che si dimostra come un proprio driver di cambiamento e la **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

VERONA ECONOMIA

6 LUGLIO 2016

GIORNALE DI SICILIA



AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, conferma il grande successo del Direct Selling nel Nord Est d'Italia con oltre 70.000 incaricati in 10 regioni, 14.000 in **Stella** e 8.000 in **Paola**. **Avedisco** è un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera.

La **Stella** e la **Paola** sono le regioni con le più alte percentuali di crescita per oltre 10.000 e quasi 8.000 incaricati alle vendite, con tabelle pressorio della regione.

Degno **Composto** con oltre 6.000 Addetti al completamento nazionale. **Altrema**, **Molise** sono oltre 9.000 e ininterrottamente qualità attendibile come già l'altro per il 1,5% del totale. **Brand** partito che **AVEDISCO** riconosce anche a livello nazionale un grado di oltre la crescita di 15,99% rispetto ad altri settori rispetto al valore occupazionale, con oltre 170.000 prof.

Un settore che si dimostra come un proprio driver di cambiamento e la **Stella** **Direct** conferma un modello di business sempre qualità che produce e le professionalità degli incaricati, il ruolo di **Stella**, **Presidente** **AVEDISCO**. La nostra Azienda Associata contribuisce alla ripresa capitale della crisi economica italiana che

GIORNALE DI SICILIA

25 AGOSTO 2016

Industria e Finanza

AVEDISCO CRESCONO LE OPPORTUNITA'

AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, conferma il grande successo del Direct Selling nel Nord Est d'Italia. La **Vendita Diretta** si dimostra un mercato antichissimo ricco opportunità professionali e brillanti prospettive di carriera. Il Veneto è la regione con le più alte percentuali, sia in termini di valore occupazionale sia in termini di fatturato, rispettivamente 13,4% e 17,5% del totale dei provvedimenti da tutte le province della regione, con oltre 23.000 professionisti del settore. Seguono l'Emilia Romagna con quasi 19.000 persone (5,6% del totale delle Associazioni) che hanno scelto di intraprendere questa attività e in fatturato che è pari al 9,2% del totale, e il Trentino Alto Adige con un numero complessivo di quasi 9.000 incaricati, ben il 5,1% del totale **AVEDISCO** con un fatturato di circa il 4,8%. **Ultime** ma non meno importanti il Friuli Venezia Giulia, con quasi 8.000 incaricati presenti nella regione e un fatturato pari al 4,4% del totale associati.

La **Vendita Diretta** costituisce un modello di business sempre più apprezzato dai consumatori che premiano costantemente la qualità dei prodotti e la professionalità degli incaricati, contribuendo con essi un vero rapporto di fiducia" commenta Giovanni Padoa, presidente **AVEDISCO**. "La nostra azienda associata offriamo servizi e opportunità lavorative trasparenti, capaci di contribuire alla ripresa capitale della crisi economica italiana che ancora non pare del tutto superata".



INDUSTRIA E FINANZA

7 LUGLIO 2016



7 LUGLIO 2016

Venditori in crescita nel Nord-Ovest

Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, contesta il grande successo nei negozi Direct Office, sotto quasi 100 mila le incassate in Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia e Liguria che lavorano presso le aziende associate...

La Lombardia è la regione con il più alto numero di vendite occupazionali, ma in termini di fatturato, rispettivamente 20% e 21% del totale sul territorio di tutte le province della regione...

Trento continua a essere la provincia che registra nel primo trimestre 2016 un giro d'affari in crescita di +10,8%, seguito dal stesso periodo dell'anno precedente con un incremento di +10,2% per quanto riguarda il valore occupazionale...

"La vendita diretta costituisce un modello di business sempre più apprezzato dai consumatori che premiano costantemente la qualità dei prodotti e la professionalità degli incaricati, costruendo così un vero rapporto di fiducia..."



Vendita diretta, il ricerche di AVEDISCO sull'andamento pos



Associazioni che hanno scelto di intraprendere questa attività, per un fatturato che è pari al 5,4% del totale e in Marche con un numero complessivo di oltre 8.000 incaricati...

Soddisfazione è stata espressa dal Presidente di AVEDISCO, Giovanni Paolino (foto).



Commercio: andamento positivo per vendita diretta in Nord-Ovest (Avedisco)

MILANO (MF-DJ)-Avedisco (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori) riscontra un andamento positivo per le attività di Vendita Diretta nelle regioni del Nord-Ovest. E' quanto si legge in una nota dell'associazione, dove si sottolinea come siano quasi 60.000 gli incaricati in Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia e Liguria legati alle aziende associate...

AVVENIRE

7 LUGLIO 2016

L'OPINIONISTA

7 LUGLIO 2016

MILANO E FINANZA

7 LUGLIO 2016

VALORI PROFESSIONALI COVER STORY

DA NORD A SUD LA VENDITA DIRETTA "VOLA"!

IL CENTRO STUDI E RICERCHE AVEDISCO REGISTRA L'ANDAMENTO POSITIVO DEL SETTORE

Sette migliaia di registrazioni e un volume di oltre 100 milioni di fatturato, l'associazione di vendita diretta AVEDISCO ha registrato un trend positivo...



NEL NORD-EST SI RILANCIANO I SERVIZI DI VENDITA DIRETTA. I dati pubblicati da Avedisco evidenziano un trend positivo in tutte le regioni del Nord-Est...



COMMERCIO: ANDAMENTO POSITIVO PER VENDITA DIRETTA IN NORD-OVEST (AVEDISCO)

MILANO (MF-DJ)-Avedisco (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori) riscontra un andamento positivo per le attività di Vendita Diretta nelle regioni del Nord-Ovest. E' quanto si legge in una nota dell'associazione, dove si sottolinea come siano quasi 60.000 gli incaricati in Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia e Liguria legati alle aziende associate...

8 - Via Regione

VENDERE DI PIU'

LUGLIO 2016

TG.COM 24

7 LUGLIO 2016



AVEDISCO

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

Incontri