



INCONTRI

PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XII - NUMERO 6 - NOVEMBRE - DICEMBRE 2016



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XII - NUMERO 6
NOVEMBRE - DICEMBRE 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

CONTINUA LA CRESCITA POSITIVA PER LE AZIENDE ASSOCIATE CON OLTRE 486 MILIONI DI EURO NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2016

5

EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

6

APPUNTI AVEDISCO

NEWS: FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY
LR HEALTH & BEAUTY - STAR DUST ITALIA - XANGO ITALIA

10

EVENTI

CERIMONIA DI CHIUSURA DELL'EXECUTIVE MASTER
IN NETWORK MARKETING

12

EXTRA

HOLIDAY DREAM CLUB: UN NUOVO SOCIO EFFETTIVO
PER UN VIAGGIO DA SOGNO AL FIANCO DI AVEDISCO

14

INTERVISTA

ALESSANDRA GHIO -
RESPONSABILE COMMERCIALE FRESCO IRINOX

16

EDICOLA



IN PRIMO PIANO

CONTINUA LA CRESCITA POSITIVA PER LE AZIENDE ASSOCIATE CON OLTRE 486 MILIONI DI EURO NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2016

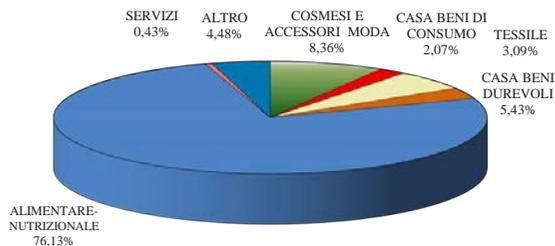
AVEDISCO e la Vendita Diretta continuano la loro ascesa nel panorama economico italiano: nei primi nove mesi del 2016 le 37 Aziende Associate hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro con un aumento di quasi il +16 % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla congiuntura attuale.

Il comparto che attesta la crescita maggiore nei primi 9 mesi di quest'anno è quello "Alimentare-Nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015. Segue a ruota il "Tessile" con un incremento di quasi il + 9 % per un totale di 15 milioni di euro. "Casa e Beni Durevoli" migliora di oltre il + 8 %, mentre "Cosmesi e Accessori Moda" raggiunge i 40 milioni di fatturato crescendo di oltre 3 punti percentuali.

La Vendita Diretta è anche un'ottima occasione di affermazione professionale: da gennaio a settembre sono quasi 199.500 gli Incaricati alla Vendita che ogni giorno sono al fianco di un numero crescente di consumatori, offrendo un alto livello di qualità dei prodotti e del servizio. AVEDISCO contrasta ancora una volta la disoccupazione grazie a un valore occupazionale in aumento di oltre il +15% rispetto all'anno precedente. L'Associazione dà voce ad Aziende che offrono opportunità di realizzazione concrete per tutti coloro che vogliono intraprendere una gratificante carriera professionale.

"Siamo lieti di vedere confermate anche in questi primi nove mesi le nostre prospettive di crescita. AVEDISCO si impegna in modo costante nel lavoro di formazione degli Incaricati oltre che nella qualità e nel rispetto delle leggi per chi intraprende questa professione – commenta Giovanni Paolino, Presidente di AVEDISCO -. Solo così facendo possiamo ottenere la completa fiducia dei nostri consumatori che, grazie anche all'alta qualità della nostra offerta, sanno di poter trovare nelle nostre Aziende Associate un punto di riferimento sicuro".

Primi nove mesi 2016



CATEGORIE MERCEOLOGICHE	Primi nove mesi 2015	Primi nove mesi 2016	DIFFERENZA Assoluta	DIFFERENZA %
COSMESI E ACCESSORI MODA	39.407	40.659	1.252	3,18%
CASA BENI DI CONSUMO	10.997	10.085	-912	-8,29%
CASA BENI DUREVOLI	24.419	26.405	1.986	8,13%
TESSILE	13.777	14.996	1.219	8,85%
ALIMENTARE-NUTRIZIONALE	308.603	370.050	61.447	19,91%
SERVIZI	2.197	2.099	-98	-4,46%
ALTRO	19.885	21.775	1.890	9,50%
TOTALE	419.285	486.069	66.784	15,93%
N. INCARICATI VENDITE	172.981	199.469	26.488	15,31%



EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Carissimi,

l'anno che ormai sta volgendo al termine è stato contrassegnato da grandi soddisfazioni per la nostra Associazione. Lo confermano innanzitutto i dati di fatturato che, nei primi nove mesi del 2016, hanno superato i 486 milioni di euro, con incremento del +15,93% rispetto allo stesso periodo del 2015.

Numeri che continuano ad essere più che positivi e che si accompagnano all'aumento del valore occupazionale, elemento che ci rende particolarmente fieri. È infatti per noi motivo di compiacimento sapere che i nostri Incaricati alle Vendite, ad oggi oltre 199.000, hanno tutti gli strumenti necessari per affermarsi professionalmente con ottime opportunità di guadagno e soddisfazioni personali!

Questi risultati di fine anno ci proiettano direttamente al 2017, stagione che ci vedrà impegnati su più fronti: obiettivo primario sarà quello di continuare il dialogo con le Istituzioni ma anche di tessere un'ampia rete di collaborazioni con scuole, università e Associazioni di categoria.

Inoltre ci aspettano due grandi appuntamenti sui quali stiamo già lavorando - il Premio Nazionale AVEDISCO e la 7° edizione del Forum della Vendita Diretta - irrinunciabili momenti di celebrazione e condivisione dei nostri traguardi che per il secondo anno consecutivo si terranno a Milano, nella prestigiosa sede de Il Sole 24 Ore.

Solo insieme, valorizzando i nostri punti di forza e i talenti di ognuno, possiamo intraprendere la strada per un 2017 di successo.

Giovanni Paolino

Presidente AVEDISCO





FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

FESTEggia IL SUCCESSO DEI SUOI INCARICATI!

Si è svolto a Roma lo scorso 4 dicembre, presso il Marriott Park Hotel, l'evento nazionale della Forever Living Products Italy. Il Success Day è un appuntamento importante per gli Incaricati di Vendita Forever Living, in questa occasione hanno partecipato ai festeggiamenti del successo circa 2000 persone.

Il Direttore Generale Dejan Knezevic ha presentato i dati di crescita del settore, ricordato la partnership con AVEDISCO e mostrato come Forever da 10 anni cresca costantemente. Una crescita che ha permesso di fare molto anche per chi ha più bisogno.

L'AD Forever Italy & Malta Giancarlo Negri ha ricordato i progetti benefici a cui Forever ha preso parte direttamente come in occasione del terremoto de L'Aquila, il progetto Stop Hunger Now, sostenuto da Forever Living Products International, e la più recente campagna di raccolta fondi attivata a seguito del terremoto che ha colpito il Centro Italia. Ospite del Success Day, Andrea Paci, assessore del comune di Arquata del Tronto, un piccolo paese devastato dal sisma del 24 Agosto, con la cui amministrazione si sta collaborando nell'individuazione di un progetto specifico cui destinare le donazioni raccolte da Forever. Inoltre durante l'evento sono state vendute, per sostenere la raccolta fondi, delle piccole piante di Aloe Vera, iniziativa che i presenti hanno accolto con grande entusiasmo. L'impegno Forever per i più bisognosi è un motivo di grande orgoglio per tutti i Foreveriani.

Altra esperienza emozionante è stata la presenza di un gruppo di Sordi che hanno potuto partecipare attivamente grazie a due interpreti Lis che hanno tradotto durante l'intera manifestazione. L'evento, condotto dai Maestri di Cerimonia Orlando D'Annibale, Senior Manager e Maria Luisa Graziosi, Eagle Manager, ha visto protagonisti gli incaricati e le loro testimonianze di successo. Premiat i nuovi Supervisor, i nuovi Assistant Manager, Manager ed i nuovi Senior e Soaring Manager. Il Network Marketing Forever si basa su prodotti per il benessere e la bellezza di elevata qualità, presentati in occasione del Success Day dal Dott. Alberto Fiorito, specialista in nutrizione biologica e medicina non convenzionale.

Un riconoscimento è stato riservato anche alla Sapphire Manager Maria Luisa Di Pinto, alla Soaring Manager Lorraine Cornford e alla Senior Manager Tiziana Schiavelli, che hanno rappresentato Forever al Premio Nazionale AVEDISCO 2016.

Eventi di questo tipo sono importanti per entrare in contatto con l'azienda, scambiare opinioni con i Top Manager e con il Direttivo aziendale. La straordinaria partecipazione, crescente tra l'altro, dimostra come gli incaricati Forever siano affezionati ad eventi come questo. Presto saranno pubblicate le date dei Success Day Nazionali che si svolgeranno nel 2017 un anno a cui Forever Italy può guardare con ancora maggiore e rinnovato ottimismo.





LR HEALTH & BEAUTY

RICEVE LE FONTI AWARD® COME ECCELENZA DELL'ANNO

LR Health & Beauty ha ricevuto Le Fonti Awards® 2016 come Eccellenza dell'Anno Innovazione & Leadership Cosmesi e Integratori Alimentari.

Il riconoscimento è stato conferito a LR Health & Beauty per il consenso riscosso dal mercato in oltre 30 anni di attività, con una crescita costante e migliaia di clienti in 28 nazioni – e per la leadership conseguita nel network marketing e nella vendita diretta, grazie all'innovazione e qualità dei prodotti, la trasparenza del piano marketing e la formazione personalizzata dei propri partner.

Il Premio - giunto alla sua sesta edizione e promosso da Editrice Le Fonti con il patrocinio della Commissione Europea - è destinato ai migliori protagonisti del settore professionale, finanziario ed industriale.

“Credere nelle relazioni, implementare la rete e supportare i nostri Partner, questa è la nostra formula per l'innovazione”, ha sottolineato Antonello Badanesi, Amministratore Delegato di LR Health & Beauty Italia. “Il riconoscimento di ‘Eccellenza dell'Anno nella cosmesi’ conferma la validità delle nostre scelte e ci sprona a proseguire lungo il percorso che abbiamo intrapreso”.

APPUNTI AVEDISCO

LR

HEALTH & BEAUTY

 LE FONTI
AWARDS
WINNER 2016



Antonello Badanesi,
Amministratore Delegato di LR Health & Beauty Italia.

Il Team di LR Health & Beauty



APPUNTI AVEDISCO

STAR DUST ITALIA

LEADERSHIP WORKSHOP – 29 E 30 OTTOBRE 2016



un modo di vivere diverso

Il 29 e 30 ottobre scorsi Star Dust ha realizzato uno straordinario convegno a livello nazionale presso il "Golden Tulip Resort" di Castel Volturno (Caserta), una location esclusiva situata nel cuore di un'immensa oasi di verde lambita dal Mar Mediterraneo.

Sono state due giornate di grande formazione e motivazione, erano presenti più di 450 delegati provenienti da ogni parte d'Italia.

Sono stati premiati più di 150 leader. Durante l'evento è stata presentata la nuova linea trucco "Gold Dust" con tanti nuovi prodotti innovativi e di qualità.

Grande attenzione alla motivazione e formazione della rete vendita con interventi di alto contenuto. Le parole chiave che hanno riecheggiato durante tutti i momenti vissuti insieme sono state: Futuro e Carriera!

2 giornate
di grande formazione e
motivazione, in una nuova
location esclusiva situata
nel cuore di un'immensa
oasi di verde lambita dal
Mar Mediterraneo.

passione **leadership** disciplina motivazione guida
marketing workshop
ispirazione dedizione

Star Dust
**LEADERSHIP
WORKSHOP**
Golden Tulip
"Golden Tulip Resort" - (Castel Volturno)
29 - 30 ottobre 2016





XANGO ITALIA

APPUNTI AVEDISCO

OPPORTUNITY MEETING – 4 DICEMBRE 2016

Aria di Natale, aria di festa e vento di novità in casa XANGO.

Domenica 4 dicembre nei pressi di Bologna, il management, i leader e gli incaricati e ospiti di XANGO Italia, si sono incontrati per condividere i risultati, le proprie esperienze e le strategie per il futuro.

In un contesto intimo e confortevole, abbiamo trascorso un pomeriggio che per contenuti e atmosfera, è riuscito a mettere a proprio agio anche le persone che partecipavano per la prima volta a un nostro incontro. C'è chi addirittura ha commentato di "essersi sentito a casa". E in XANGO, i rapporti interpersonali sono fondamentali per la buona riuscita di questo business. Nel corso del pomeriggio, Redis Farka, Direttore XANGO Europa, è intervenuto al meeting in teleconferenza per portare il suo messaggio agli ospiti di questa giornata favolosa.

Ma il nostro lavoro non ha mai sosta. Nel prossimo Evento Regionale Europeo che si terrà a Madrid il 21 e 22 gennaio 2017, Leader internazionali e i due Fondatori XANGO, Joe Morton e Aaron Garrity, inaugureranno il nuovo anno con il lancio di un nuovo articolo che rivoluzionerà il mondo dei prodotti per la cura della pelle, naturalmente sono attese molte altre novità.



Laura Torzolini
Leader di XANGO Italia



Marco Cinalli
Country Manager XANGO Italia



Paolo Trasatti e Suzana Vlah
Leader di XANGO Italia



EVENTI



CERIMONIA DI CHIUSURA DELL'EXECUTIVE MASTER IN NETWORK MARKETING

Venerdì 18 novembre, alla presenza del Segretario Generale AVEDISCO Giuliano Sciortino, si è svolta presso la LIUC, Libera Università Cattaneo di Castellanza la cerimonia di chiusura dell'Executive Master in Network Marketing.

Il corso, presieduto dalla Prof.ssa Carolina Guerini, è nato con l'obiettivo di supplire alla carenza di formazione specializzata su tematiche di carattere economico-aziendale e di management legate al settore. Nella sua prima edizione, il Master ha garantito la partecipazione di un target qualificato di esperti ai quali, dopo la discussione finale dei progetti da loro realizzati, sono stati consegnati gli attestati, alla presenza dei Membri del Comitato Scientifico tra cui il nostro Segretario Generale, Giuliano Sciortino.

"Insieme al Comitato Scientifico, - commenta Carolina Guerini - siamo pronti a consolidare l'esperienza e a sviluppare nuove iniziative in merito, sapendo che l'investimento in formazione è per i network uno dei tre pilastri fondamentali su cui si reggono, insieme alla visione e al peculiare piano dei compensi".





Dal 1982

*Capitale Sociale € 200.000 - Società specializzata Consulenza
Fiscale e Contabile per le Vendite Dirette - Agenti di Commercio e Incaricati alle Vendite
Largo Giorgio La Pira n. 10 - Massa e Cozzile (PT)*
Call Center Automatico 199.24.24.90

La Consult è una società specializzata nella consulenza contabile e fiscale dal 1982 e garantisce l'assistenza di Esperti specializzati nello specifico settore contabile e fiscale delle Vendite a Domicilio. La Consult offre un servizio garantito, completo e tempestivo. Aderendo alle convenzioni di Consult è possibile ricevere aggiornamenti Certificati su tutte le eventuali novità nel settore specifico della Vendita Diretta e Multilevel Marketing.

Il Consorzio di Imprese Associate Avedisco, in collaborazione con Consult, ha creato il C.S.A. (Centro Servizi Amministrativi) per offrire un'opportunità straordinariamente vantaggiosa: La creazione di un servizio di registrazione contabile delle fatture di provvigioni degli Incaricati alle Vendite con una procedura totalmente meccanizzata e frutto di 35 anni di esperienza nel settore della vendita diretta. Attualmente tale servizio è utilizzato da 9 Aziende associate con ottima soddisfazione delle imprese e degli IVD.

I PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI DA CONSULT SONO I SEGUENTI:

- Consulenza specializzata nel settore della Vendita Diretta e Multilevel Marketing.
- Gestione automatizzata della Contabilità Iva dei singoli Incaricati alle Vendite.
- Iscrizione Iva gratuita degli IVD che hanno superato il limite di € 6410.
- Aggiornamenti tramite news letter inviate periodicamente a mezzo mail.
- Attivazione Call Center Automatico 24 Ore No Stop 199.24.24.90.
- Trasmissione telematica dei vari adempimenti fiscali a mezzo Entratel.
- Gestione delle Consulenze Certificate secondo la procedura ISO.9001

Per ulteriori informazioni consultare il sito Ufficiale alla pagina
www.studioconsult.it



EXTRA

HOLIDAY DREAM CLUB:

UN NUOVO SOCIO EFFETTIVO PER UN VIAGGIO
DA SOGNO AL FIANCO DI AVEDISCO



AVEDISCO amplia il comparto servizi della propria compagine associativa dando il benvenuto ad un nuovo Socio Effettivo: Holiday Dream Club.

L'Azienda veronese che opera nel campo turistico è specializzata nell'organizzazione di viaggi di qualità e vacanze da sogno alle più convenienti condizioni di mercato. Lavorando in sinergia con la propria agenzia, la Manhattan Travel, Holiday Dream Club ottiene infatti dal mercato turistico internazionale i prezzi più vantaggiosi nonché destinazioni e offerte uniche che riserva in esclusiva ai propri clienti.





Aderendo ad AVEDISCO, Holiday Dream Club ha accettato di accogliere come propri i valori e il Codice Etico dell'Associazione, la quale, adottando gli usuali criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza.

“Siamo orgogliosi di accogliere nella nostra compagine associativa una delle maggiori realtà del settore turistico operanti nella Vendita Diretta. Holiday Dream Club diventa portavoce in questo campo della nostra Associazione e rappresentante degli elevati standard di qualità e professionalità che da sempre ci contraddistinguono; i nostri comuni valori sono infatti in grado di garantire al consumatore sicurezza nell'acquisto e un ampio grado di soddisfazione. AVEDISCO unitamente alle proprie Aziende Associate continuerà a lavorare per tutelare l'immagine della Vendita Diretta e di tutti gli interlocutori che ne fanno parte” – dichiara Giovanni Paolino, Presidente di AVEDISCO.



**ALESSANDRA GHIO**

RESPONSABILE COMMERCIALE FRESCO IRINOX



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

Quando abbiamo deciso di distribuire con il canale della vendita diretta Fresco, l'abbattitore di temperatura per uso domestico, abbiamo contattato AVEDISCO perché AVEDISCO rappresenta una garanzia per il Consumatore finale e perché siamo da sempre convinti dell'importanza della partecipazione all'Associazione di categoria. Il grande valore aggiunto di AVEDISCO è l'adeguata rappresentanza con le Istituzioni, il confronto e dialogo con altre aziende di vendita diretta, l'aggiornamento tempestivo in merito all'evoluzione del settore e un valido supporto professionale.

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?

Oggi il Consumatore finale è sempre più esigente e cerca professionalità: il ruolo dell'Incaricato è offrire una consulenza alle famiglie e un servizio post vendita sempre più attento e orientato a soddisfare le necessità del Cliente. Per fare ciò la formazione, continua e puntuale, è fondamentale: per soddisfare questa esigenza abbiamo predisposto vari format facili da seguire e da duplicare nella struttura di vendita, con il fine di garantire a tutti un buon livello formativo, anche a distanza.



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?

I fatti dimostrano che le attività intraprese da AVEDISCO negli ultimi anni sono state vincenti. Il numero di Associati continua a crescere, le iniziative promosse hanno sempre un largo seguito, il Forum sulla Vendita Diretta è diventato un momento importante nel nostro mercato e il Master universitario sul Network Marketing ha dato rinnovato prestigio al nostro settore. Un consiglio? Continuare così!

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

Prevedo per il futuro una continua crescita del nostro settore in termini di volumi e di aziende sul territorio: il Cliente è sempre più predisposto verso la Vendita Diretta, il mercato offre buone condizioni, i prodotti sono sempre più di qualità. E gli Incaricati? Continueranno ad aumentare. Questa professione infatti permette flessibilità di orari, è meritocratica, consente livelli di impegno diversi per ogni Incaricato di Vendita, offre possibilità di carriera: per tutti questi motivi rappresenterà sempre più un'interessante opportunità lavorativa.



EDICOLA



AVEDISCO PROTAGONISTA DELL'EUROPEAN DIRECT SELLING CONFERENCE E SELDIA ANNUAL AWARDS

Seldia conferma Giuliano Sciorino nel Board of Directors e premia il Presidente Onorario Giorgio Giuliani per la sua straordinaria carriera

In occasione dell'annuale appuntamento organizzato da Seldia, Associazione Europea di Vendita Diretta, AVEDISCO, ha voluto riconoscere il proprio impegno nella sensibilizzazione della Vendita Diretta e nella promozione dei benefici socio-economici del settore.

Lo scorso 5 e 6 ottobre a Bruxelles durante la due giorni di lavori dell'European Direct Selling Conference, Giuliano Sciorino, Segretario Generale AVEDISCO, è stato riconfermato membro del Board of Directors e continuato per i prossimi due anni a rappresentare l'Associazione in Europa. Nella stessa occasione è stata annunciata ufficialmente la nomina del nuovo Direttore Seldia Thomas Stoffmann, CEO di SR Health&Beauty, il quale dichiarandosi entusiasta per il nuovo incarico si è pronto a rappresentare attivamente gli interessi dei membri Seldia presso le istituzioni Europee a stabilire nuovi standard qualitativi per il settore.

Durante il tradizionale Seldia Annual Astra Awards, una serata di gala durante la quale sono stati premiati le più importanti personalità della Vendita Diretta in Europa, AVEDISCO ha ricevuto un ulteriore riconoscimento. Al presidente Onorario AVEDISCO Giorgio Giuliani, infatti, è stato conferito il 7th Hall of Fame Award 2016 per la sua straordinaria carriera dedicata interamente al Direct Selling nonché per essere stato determinante nell'ottenere il riconoscimento legislativo della Vendita Diretta in Italia. Paese che attualmente si colloca al 4° posto, dietro la Germania, la Francia e la Gran Bretagna, nella classifica di fatturato della Vendita Diretta nell'Unione Europea.

EASYNEWSWEB.COM

19 OTTOBRE 2016

CORRIERE DELLA SERA / BLOG



Anche gli over 55 fanno i venditori a domicilio

di CHIARA ZUCCHETTI



CORRIEREDELLASERA.IT LA NUVOLA DEL LAVORO.IT

4 DICEMBRE 2016

16 INCONTRI

LA STAMPA

IL PORTA A PORTA CHE CAMBIA

Vendite a domicilio, il boom è senza fine. Servono 30 mila addetti



La vendita a domicilio non è ancora di 30 anni fa. Ma i numeri lo dimostrano. C'è un settore che va forte, sostenuto da crisi, ed è quello delle vendite dirette. Vede dove venditi e detiene la parte vendibile, che hanno un'istruzione porta a porta. I dati parlano di una crescita dell'occupazione tra il 10% e il 15%, milioni di euro della ricerca almeno la stessa 20 nella classifica dei venditori. Nel grafico nei mesi dell'azienda associata Avendisco (tra le altre Agency, Edizione) la new entry Volga Italia costruisce l'attuale sistema del Direct ad-

ing nel nostro paese il fatturato è di quasi 200 milioni di euro e un aumento del 10-15% rispetto alle vendite porta a porta con un aumento di quasi il 5%. Anche l'intera associazione settore è in continua crescita. Il grande settore tra di loro: Avon, Redson, Topper e Venevia. Inoltre, che da sola ha appena lanciato la ricerca e reclutamento del settore, sale e che negli ultimi sei mesi ha aperto 100 negozi. Un'azienda, dichiara vendite hanno anche di affiliazione a questo modello di attività, con un incremento del 10% rispetto al periodo del 2015. La forza portavoce nel settore vengono evoluta in maniera la crescita del settore alimentare-cosmetico. quello che ha messo a segno che, con oltre 200 milioni di euro di fatturato e un turnover superiore al settore di vendita, il più veloce e dinamico settore di vendita. Un'azienda si è specializzata in vendite porta a porta, che ha fatto il settore di fatturato e il settore che ha fatto il settore di fatturato di oltre 100 milioni di euro e un turnover di oltre 200 milioni di euro.



LA STAMPA

7 NOVEMBRE 2016



Nuovo socio effettivo per Avendisco

di novembre 2016



AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, amplia il completo servizi della propria compagnia associata dando il benvenuto ad un nuovo Socio Effettivo: Holiday Dream Club.

L'Azienda venesiana che opera nel campo turistico è specializzata nell'organizzazione di viaggi di qualità e vacanze da sogno alle più convenienti condizioni di mercato. Lavorando in sinergia con la propria agenzia, la Manhattan Travel, Holiday Dream Club offre infatti dal mercato turistico internazionale il prezzo più vantaggioso nonché destinazioni e offerte uniche che rimarrà in esclusiva ai propri clienti.

Adornando ad AVEDISCO, Holiday Dream Club ha accettato di accogliere come proprio i valori e il Codice Etico dell'Associazione, la quale, adottando gli usuali criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza.

"Siamo orgogliosi di accogliere nella nostra compagnia associata una delle maggiori realtà del settore turistico operante nella Vendita Diretta. Holiday Dream Club diventa portavoce in questo campo della nostra Associazione e rappresentante degli elevati standard di qualità e professionalità che da sempre ci contraddistinguono; i nostri comuni valori sono infatti in grado di garantire al consumatore sicurezza nell'acquisto e un ampio grado di soddisfazione. AVEDISCO unitamente alle proprie Aziende Associate continuerà a lavorare per sostenere l'immagine della Vendita Diretta e di tutti gli associati che ne fanno parte", dichiara Giovanni Padano, Presidente di AVEDISCO.

IL GORNALE DEL TURISMO

24 NOVEMBRE 2016



Avendisco. La vendita diretta apre le porte a nuove opportunità

di novembre 2016

Nel primi mesi dell'anno il fatturato cresce del 10% e l'occupazione del 15%



AVVENIRE.IT

12 DICEMBRE 2016



Avendisco: +16% a/a fatturato 9 mesi aziende associate

MILANO (MF-DJ) - Nei primi nove mesi del 2016 le 37 aziende associate a Avendisco (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori) hanno registrato un fatturato in crescita di quasi il 16% a/a a oltre 486 milioni di euro, confermando come il settore della vendita Diretta sia in conformanza rispetto alla congiuntura attuale. Nel periodo gennaio-settembre, infatti, è in crescita il comparto con la crescita maggiore è quello "Alimentare-Nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015. Segue il "Tessile" con un incremento di quasi il 9% per un totale di 10 milioni di euro. "Casa e Beni Durevoli" registra di oltre il 7%, mentre "Commerci e Accessori Mobili" raggiunge i 40 milioni di fatturato (crescendo di oltre 3 punti percentuali). Il settore ha inoltre visto i livelli occupazionali crescere di oltre il 15%, a quasi 199.500 incaricati alla vendita. "Siamo lieti di vedere confermate anche in questi primi nove mesi le nostre prospettive di crescita. Avendisco si impegna in modo costante nel lavoro di formazione degli incaricati oltre che nella qualità e nel rispetto delle leggi per chi ritengono questa professione", commenta il presidente Giovanni Padano. "Solo così facendo possiamo ottenere la completa fiducia dei nostri consumatori che, grazie anche all'alta qualità della nostra offerta, sanno di poter trovare nelle nostre Aziende Associate un punto di riferimento sicuro", commenta rosario.murgas@entegroup.it (linea) MF-DJ-NEWS

MILANO FINANZA .IT

12 DICEMBRE 2016



AVEDISCO E LA VENDITA DIRETTA APRONO LE PORTE A NUOVE OPPORTUNITÀ DI LAVORO

Continua la crescita positiva per le Aziende Associate con oltre 486 milioni di euro nei primi nove mesi del 2016. Incremento a due cifre per l'Alimentare che segna un +20% nel giro d'affari

(mi-lorenteggio.com) Milano, 12 dicembre 2016 - AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, e la Vendita Diretta continuano la loro ascesa nel panorama economico italiano: nei primi nove mesi del 2016 le 37 Aziende Associate hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro con un aumento di quasi il +16% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla congiuntura attuale. Il comparto che attira la crescita maggiore nei primi nove mesi di quest'anno è quello "Alimentare-Nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015. Segue a ruota il "Tessile" con un incremento di quasi il +9% per un totale di 15 milioni di euro. "Casa e Beni Durevoli" migliora di oltre il +8%, mentre "Cosmesi e Accessori Moda" aggiunge i 40 milioni di fatturato crescendo di oltre 3 punti percentuali. La Vendita Diretta è anche un'ottima occasione di affermazione professionale: da gennaio a settembre sono quasi 199.500 gli incaricati alla Vendita che ogni giorno sono al fianco di un numero crescente di consumatori, offrendo un alto livello di qualità dei prodotti e del servizio. AVEDISCO contrasta ancora una volta la disoccupazione grazie a un valore occupazionale in aumento di oltre il +15% rispetto all'anno precedente. L'Associazione dà voce ad Aziende che offrono opportunità di realizzazione concrete per tutti coloro che vogliono intraprendere una gratificante carriera professionale.

12 DICEMBRE 2016



Home » News » Cronaca » Holiday Dream diventa socio di Avedisco per viaggi di qualità

Holiday Dream diventa socio di Avedisco per viaggi di qualità



Manhattan Travel, Holiday Dream Club ottiene infatti dal mercato turistico internazionale i prezzi più vantaggiosi nonché destinazioni e offerte uniche che riserva in esclusiva ai propri clienti.

Adottando ad Avedisco, Holiday Dream Club ha accettato di accogliere come propri i valori e il codice etico dell'associazione, la quale, adottando gli stessi criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'azienda servizi e consulenza. "Siamo orgogliosi di accogliere nella nostra compagine associativa una delle maggiori realtà del settore turistico operanti nella vendita diretta. Holiday Dream Club diventa portavoce in questo campo della nostra associazione e rappresentante degli elevati standard di qualità e professionalità che da sempre ci contraddistinguono; i nostri comuni valori sono infatti in grado di garantire al consumatore sicurezza nell'acquisto e un ampio grado di soddisfazione. Avedisco unitamente alle proprie Aziende Associate continuerà a lavorare per tutelare l'immagine della Vendita Diretta e di tutti gli interlocutori che ne fanno parte" ha dichiarato Giovanni Paolino, Presidente di Avedisco.

28 NOVEMBRE 2016

AVEDISCO

LE VENDITE DIRETTE IN CONTINUA ASCESA

AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, presieduta da Giovanni Paolino e la Vendita Diretta continuano la loro ascesa nel panorama economico italiano: nei primi nove mesi del 2016 le 37 Aziende Associate hanno registrato un fatturato di oltre 486 milioni di euro con un aumento di quasi il +16% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Dati che confermano come questo settore sia in controtendenza rispetto alla congiuntura attuale. Il comparto che attira la crescita maggiore nei primi nove mesi di quest'anno è quello "Alimentare-Nutrizionale" con un fatturato di oltre 370 milioni di euro e un aumento di quasi 20 punti percentuali rispetto agli stessi mesi del 2015. Segue a ruota il "Tessile" con un incremento di quasi il +9% per un totale di 15 milioni di euro. "Casa e Beni Durevoli" migliora di oltre il +8%, mentre "Cosmesi e Accessori Moda" aggiunge i 40 milioni di fatturato crescendo di oltre 3 punti percentuali. AVEDISCO contrasta ancora una volta la disoccupazione grazie a un valore occupazionale in aumento di oltre il +15% rispetto all'anno precedente. La Vendita Diretta è anche un'ottima occasione di affermazione professionale: da gennaio a settembre sono quasi 199.500 gli incaricati alla Vendita che ogni giorno sono al fianco di un numero crescente di consumatori, offrendo un alto livello di qualità dei prodotti e del servizio.



Giovanni Paolino

13 DICEMBRE 2016

4 NOVEMBRE 2016

AVEDISCO

HOLIDAY DREAM CLUB E VACANZE DA SOGNO

AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, amplia il comparto servizi della propria compagine associativa dando il benvenuto ad un nuovo socio effettivo: Holiday Dream Club. L'azienda veronese che opera nel campo turistico è specializzata nell'organizzazione di viaggi di qualità e vacanze da sogno alle più convenienti condizioni di mercato. Lavorando in sinergia con la propria agenzia, la Manhattan Travel, Holiday Dream Club ottiene infatti dal mercato turistico internazionale i prezzi più vantaggiosi nonché destinazioni e offerte uniche che riserva in esclusiva ai propri clienti. "Siamo orgogliosi di accogliere nella nostra compagine associativa una delle maggiori realtà del settore turistico operanti nella vendita diretta. Holiday Dream Club diventa portavoce in questo campo della nostra associazione e rappresentante degli elevati standard di qualità e professionalità che da sempre ci contraddistinguono; i nostri comuni valori sono infatti in grado di garantire al consumatore sicurezza nell'acquisto e un ampio grado di soddisfazione. AVEDISCO unitamente alle proprie Aziende Associate continuerà a lavorare per tutelare l'immagine della Vendita Diretta e di tutti gli interlocutori che ne fanno parte" ha dichiarato Giovanni Paolino, presidente di AVEDISCO.



Giovanni Paolino

AVEDISCO

HOLIDAY DREAM CLUB E VACANZE DA SOGNO

AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, amplia il comparto servizi della propria compagine associativa dando il benvenuto ad un nuovo socio effettivo: Holiday Dream Club. L'azienda veronese che opera nel campo turistico è specializzata nell'organizzazione di viaggi di qualità e vacanze da sogno alle più convenienti condizioni di mercato. Lavorando in sinergia con la propria agenzia, la Manhattan Travel, Holiday Dream Club ottiene infatti dal mercato turistico internazionale i prezzi più vantaggiosi nonché destinazioni e offerte uniche che riserva in esclusiva ai propri clienti. "Siamo orgogliosi di accogliere nella nostra compagine associativa una delle maggiori realtà del settore turistico operanti nella vendita diretta. Holiday Dream Club diventa portavoce in questo campo della nostra associazione e rappresentante degli elevati standard di qualità e professionalità che da sempre ci contraddistinguono; i nostri comuni valori sono infatti in grado di garantire al consumatore sicurezza nell'acquisto e un ampio grado di soddisfazione. AVEDISCO unitamente alle proprie Aziende Associate continuerà a lavorare per tutelare l'immagine della Vendita Diretta e di tutti gli interlocutori che ne fanno parte" ha dichiarato Giovanni Paolino, presidente di AVEDISCO.



Giovanni Paolino

24 NOVEMBRE 2016



AVEDISCO

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

Incontri