



## **INCONTRI**

.....  
**PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO**

ANNO XIII - NUMERO 2 - MARZO - APRILE 2017



**Incontri**



# Incontri

## INFORMAZIONI

---

ANNO XIII - NUMERO 2

MARZO - APRILE 2017

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](mailto:ornella.moscatelli@avedisco.it)

### **UFFICIO STAMPA**

Say What?

### **ADDETTA STAMPA:**

Vanessa Di Benedetto  
[v.dibenedetto@saywhat.it](mailto:v.dibenedetto@saywhat.it)  
Tel. 02.31911843



## SOMMARIO

- 4** **IN PRIMO PIANO**  
ELEZIONI AVEDISCO: IL NUOVO CONSIGLIO DIRETTIVO
- 5** **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**  
GIOVANNI PAOLINO
- 6** **APPUNTI AVEDISCO**  
NEWS: AMWAY ITALIA – FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY  
HERBALIFE ITALIA – LR HEALTH & BEAUTY
- 10** **EVENTI**  
AGGIORNAMENTI PREMIO NAZIONALE AVEDISCO  
E FORUM DELLA VENDITA DIRETTA EDIZIONI 2017
- 12** **EXTRA**  
AVEDISCO A FIANCO DELL'UNIONE NAZIONALE  
CONSUMATORI NELL' OPEN DAY "CONSUMIAMO"
- 14** **INTERVISTA**  
RENATO DI CARLO – VICE PRESIDENTE AVEDISCO
- 16** **EDICOLA**



## IN PRIMO PIANO

### ELEZIONI AVEDISCO: IL NUOVO CONSIGLIO DIRETTIVO

**Giovanni Paolino** si conferma per il terzo mandato consecutivo alla guida di AVEDISCO. Durante la recente Assemblea di fine mese, infatti, i rappresentanti delle Aziende Associate hanno rinnovato la loro fiducia al Presidente uscente, promuovendo a pieni voti le scelte strategiche adottate negli ultimi anni. Al fianco di Giovanni Paolino, che ricopre anche l'incarico di Direttore Generale di Eismann Srl, è stato eletto come Vice Presidente **Renato Di Carlo** Presidente Italia e Vice Presidente Sud Europa di Neolife International Srl. Durante l'Assemblea sono stati eletti anche i membri del Consiglio Direttivo:

|                     |   |                        |
|---------------------|---|------------------------|
| -Antonello Badanesi | Amministratore Delegato Direttore Italia e Svizzera | LR Health & Beauty Srl |
| -Alessandra Ghio    | Responsabile Commerciale Fresco                     | Irinex Spa             |
| -Cristiano Napoli   | Direttore Generale e Amministratore Delegato        | Herbalife Italia Spa   |
| -Mauro Soffientini  | Corporate Affairs Manager Italy & Iberia Amway      | Italia Srl             |
| -Marcello Svaldi    | Amministratore Delegato                             | Gioel Spa              |

Riconfermato all'unanimità anche **Alessandro Ghidini** con la carica di Tesoriere. Un team che si è già posto obiettivi importanti, come quello di affermare sempre più AVEDISCO come voce autorevole a tutela dell'immagine del settore, in continuità con il lavoro del Presidente.



Giovanni Paolino



Renato Di Carlo



Antonello Badanesi



Alessandra Ghio



Cristiano Napoli



Mauro Soffientini



Marcello Svaldi



## EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Sono passati già sette anni da quando AVEDISCO e le sue Aziende Associate hanno riposto in me la loro fiducia per la prima volta. Per il terzo mandato consecutivo, sono stato eletto Presidente di un'Associazione che rappresenta realtà di eccellenza della Vendita Diretta; questo incarico è per me un onore ma soprattutto un impegno nei confronti delle Aziende, degli Incaricati e dei Consumatori che ogni giorno si affidano a noi.

Ritengo che il bilancio del percorso intrapreso in questi anni sia stato più che positivo: insieme ad AVEDISCO e alla mia squadra, che ringrazio per tutto il lavoro condiviso in questi anni, ci siamo impegnati e continuiamo ad impegnarci per portare la Vendita Diretta sempre più ai vertici del panorama economico del nostro Paese, adottando strategie e linguaggi al passo con i tempi e divenendo un punto di riferimento anche per le giovani generazioni.

AVEDISCO infatti tiene molto all'ambito della formazione e per questo abbiamo deciso di dare vita a iniziative di cui sono particolarmente orgoglioso come "Due Giorni in Cantiere", un evento che ha coinvolto 23 imprenditori del settore e un sociologo di fama internazionale come Domenico De Masi. Questo confronto ha messo al centro temi di attualità come lo sviluppo demografico, l'esplosione tecnologica, la dialettica tra analogici e digitali e le innovazioni organizzative. Questo conferma come le nostre parole d'ordine siano professionalità e attenzione al cliente anche quando si tratta di delineare gli scenari futuri di questo modello di business.

Insieme a Renato Di Carlo che sarà il Vice Presidente dell'Associazione in questo mandato e ai membri del Consiglio Direttivo - Antonello Badanesi, Alessandra Ghio, Cristiano Napoli, Mauro Soffientini e Marcello Svaldi - ci siamo già posti obiettivi importanti, come quello di affermare sempre più AVEDISCO come voce autorevole a tutela dell'immagine del settore, puntando all'ampliamento della compagine associativa e rafforzando le relazioni istituzionali strategiche e quelle con i partner a livello nazionale e internazionale.

Il battesimo ufficiale della mia nuova squadra giunge in concomitanza con il nostro principale appuntamento annuale: il settimo Forum sulla Vendita Diretta - che avrà come argomento "L'evoluzione della Vendita Diretta nell'era digitale" - e il Premio Nazionale AVEDISCO. Vi aspetto il 26 maggio a Milano per poterci confrontare personalmente e accogliere ogni vostro suggerimento.

Insieme possiamo delineare i prossimi passi e costruire un'immagine sempre più moderna del nostro settore.

*Giovanni Paolino*  
Presidente AVEDISCO





## AMWAY ITALIA

### SOLIDARIETÀ AD ALTA QUOTA



Serginho, Gianluca Zambrotta, Rachele Sanguiliano, Paola Egonu e Alessia Orro protagonisti del primo charity match di pallavolo sulla neve, promosso da NUTRILITE in favore delle zone terremotate del Centro Italia.

Le Dolomiti di Plan De Corones hanno ospitato, lo scorso 9 aprile, questo spettacolare momento di sport e solidarietà che ha visto campioni di calcio e pallavolo sfidarsi in un avvincente match di snow volleyball.

Donati 15.000 euro che si aggiungono ai 10.000 euro già raccolti in occasione del NUTRILITE Tennis Challenge a settembre.

L'intera cifra verrà devoluta al Fondo Emergenza Terremoto per il Centro Italia istituito da Fondazione Milan Onlus per intervenire nella fase di ricostruzione.





## FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

### DUBAI, IN 12.000 PER L'EVENTO INCENTIVE

APPUNTI AVEDISCO

Si è tenuto presso il Dubai World Trade Center, il Forever Global Rally, l'evento incentive a cui sono invitati ogni anno i migliori incaricati Forever Living provenienti dalle 160 nazioni in cui Forever opera. Quasi 12.000 i partecipanti totali e ben 300 italiani, arrivati a Dubai per vedere riconosciuti i propri meriti.

Tra i premiati anche i Top Italia e membri del Global Leadership Team, Adelino Bolzonello e Anna Mastrodonardo, Maria Luisa Zaza e Patrizio Hermes Barbon e Jlenia Raisa. Un'intera settimana di festeggiamenti, formazione e incontri per delineare le strategie future. Obiettivo nel 2017 è quello di raddoppiare le vendite in tutto il mondo.

Il Chairman's Bonus Party, la festa organizzata per consegnare parte degli assegni premio, si è tenuto presso il Jumeirah Dubai, a pochi metri dall'hotel più lussuoso al mondo e simbolo di Dubai noto come "La Vela". Durante il party, sull'intera superficie esterna del Burj Al Arab, è stato proiettato il logo Forever, e vedere il più famoso edificio di Dubai illuminato per Forever è stata una vera emozione per i partecipanti al party.

L'appuntamento con il Forever Global Rally è nel 2018 a Dallas, in Texas, proprio dove la grande avventura Forever è nata e dove si trovano alcune delle piantagioni di Aloe Vera di proprietà di Forever.





APPUNTI AVEDISCO

## HERBALIFE24 ACTIVE TOUR – CITY PARK EDITION 2017

SPORT E DIVERTIMENTO INSIEME AL COMITATO OLIMPICO NAZIONALE ITALIANO.



Prosegue l'Herbalife24 Active Tour con appuntamenti e iniziative legate allo sport e al benessere firmati Herbalife24, la linea specifica per tutti gli sportivi, dai dilettanti agli atleti professionisti, che offre prodotti specifici nelle fasi di preparazione, allenamento e recupero.

Martedì 25 aprile è partito da Milano l'Herbalife24 Active Tour - City Park Edition facendo tappa all'idroscalo di Milano, il tour toccherà le maggiori città italiane insieme al CONI, di cui Herbalife24 è Fornitore ufficiale per gli integratori sportivi, dai giochi olimpici di Rio fino alle prossime olimpiadi Invernali di Pyeongchang 2018.

Una giornata all'insegna dello sport e del divertimento in cui Herbalife24 è stata presente con il suo igloo al Villaggio Active.





## LR HEALTH & BEAUTY ITALIA

### CHIUDE IL 2016 A DOPPIA CIFRA

APPUNTI AVEDISCO

Prosegue il trend positivo di LR Health & Beauty che chiude il bilancio del 2016 con una crescita del 35%. “Questi dati rappresentano il frutto di un triennio di grandi investimenti e di sfide” – dichiara Antonello Badanesi, Director Italy & Switzerland e Amministratore Delegato LR Italia.

LR Health & Beauty è un’azienda di multi level marketing, specializzata in prodotti di cosmesi e integratori alimentari.

La divisione italiana con sede a Pero in provincia di Milano, ha al suo attivo migliaia di Partner Indipendenti distribuiti in tutto il territorio italiano. “Mettiamo a disposizione prodotti di alta qualità che possono rendere la vita più bella e più piacevole da vivere. Questa è la filosofia LR” – prosegue Antonello Badanesi – “Il numero degli incaricati nel 2016 è cresciuto del 51% rispetto al 2015”.

A livello globale, LR Health & Beauty ha chiuso il proprio 2016 con vendite complessive pari a 258 milioni di euro, con una crescita del 15%. I Key drivers di questa crescita sono stati Turchia, Italia, Polonia, Belgio, Olanda e Spagna che hanno visto una crescita a doppia cifra.

Sin dalla sua fondazione nel 1985, ad Ahlen in Germania, LR è riuscita a diventare una delle principali aziende di vendita diretta. Oggi la gamma di prodotti LR include profumi, integratori così come cosmesi e prodotti per la cura della persona. LR è specializzata in prodotti anti-aging e in prodotti a base di aloe vera. Il segmento Aloe Vera rappresenta il 39% del fatturato, ed è uno dei settori di maggiore competenza dell’azienda. LR infatti, è tra i più grandi produttori al mondo di prodotti a base di aloe vera con una produzione annua di circa 12.000 tonnellate di foglie aloe vera.



Antonello Badanesi





## EVENTI

# 7° FORUM DELLA VENDITA DIRETTA E PREMIO NAZIONALE AVEDISCO EDIZIONI 2017

## 7° FORUM DELLA VENDITA DIRETTA

L'evoluzione della Vendita Diretta  
nell'era digitale

Il 26 maggio 2017 è una data da segnare in calendario per tutti i professionisti delle Aziende Associate AVEDISCO. Fra poco meno di un mese si svolgeranno infatti due degli appuntamenti più attesi dell'anno:

il 7° Forum sulla Vendita Diretta e l'edizione 2017 del Premio Nazionale AVEDISCO. Entrambi gli eventi si terranno presso il prestigioso Auditorium de Il Sole 24 Ore a Milano.

Ad animare il dibattito dal tema "L'evoluzione della Vendita Diretta nell'era digitale", previsto a partire dalle ore 10.30 presso la Sala Bianchi, saranno:

- Roberto Maroni – Presidente Regione Lombardia;
- Giovanni Paolino – Presidente AVEDISCO;
- Domenico De Masi - Sociologo.





A mediare gli interventi di questi illustri nomi del panorama economico, politico e sociale nazionale sarà Matteo Bordone, firma autorevole di diverse testate nazionali e conduttore Rai.

A conclusione di questo importante momento di riflessione e approfondimento seguirà la 23a edizione del Premio Nazionale AVEDISCO, lo speciale riconoscimento annuale che l'Associazione dedica ai migliori Incaricati alle Vendite delle Aziende Associate che si sono particolarmente contraddistinti nello svolgimento della loro attività. Un premio importante che rende merito a capacità professionali ed etica del lavoro, valori fondanti del nostro modello di business.

Sponsor 2017

*Angelo Gero*





## AVEDISCO A FIANCO DELL'UNIONE NAZIONALE CONSUMATORI NELL' OPEN DAY "CONSUMIAMO"

EXTRA



La tutela e la soddisfazione dei Consumatori sono valori fondanti per AVEDISCO, che da sempre aiuta chi decide di affidarsi a questo modello di business.

Proprio in quest'ottica, lo scorso 24 marzo AVEDISCO, rappresentata dal Segretario Generale, Giuliano Sciortino, ha preso parte ad un Open Day all'interno del Ciclo di incontri di contatto con la cittadinanza "consumiAmo" organizzato da UNC – Unione Nazionale Consumatori – la prima Associazione di Consumatori in Italia.

Attraverso i principi stabiliti dal proprio Codice di Condotta, AVEDISCO, garantisce infatti il corretto comportamento commerciale delle sue 38 Aziende Associate e suggerisce dieci "consigli preziosi" per chi desidera acquistare prodotti e servizi a domicilio:

1. Chiedere che l'Incaricato alle vendite si identifichi e identifichi l'azienda per la quale collabora esibendo il tesserino di riconoscimento, rilasciato dopo comunicazione all'Autorità di Pubblica Sicurezza, che è obbligatorio per gli Incaricati alle vendite a domicilio.
2. Esigere che l'Incaricato specifichi chiaramente la ragione della visita.
3. Chiedere che l'Incaricato illustri le caratteristiche del prodotto, le condizioni di prezzo e dell'eventuale credito, le altre condizioni di vendita, i tempi di consegna, le garanzie, il cambio, la restituzione e l'eventuale servizio assistenza.
4. Prima di firmare il contratto verificare l'inserimento degli adempimenti in materia di tutela della privacy.
5. Leggere bene ciò che si firma e, in particolare: accertarsi della clausola relativa al diritto di recesso o di ripensamento e che la stessa indichi chiaramente a chi deve essere comunicato, accertarsi che la data sia realmente quella in cui si sottoscrive l'ordine.
6. Sapere che il diritto di recesso è valido solo per le persone fisiche e non se si firma il contratto a nome di società.
7. Farsi sempre rilasciare copia dell'ordine e verificare che sia identica all'originale sottoscritto.
8. Non apporre firme per omaggi distribuiti a titolo gratuito.
9. Non apporre firme quando sono richieste per dimostrare un'avvenuta intervista o per comprovare soltanto l'avvenuta dimostrazione del prodotto.
10. Verificare l'assenza di clausole vessatorie, verifica già effettuata per le Imprese Associate AVEDISCO.





**ANGOLOGIRO OPERA DA QUARANT'ANNI  
NEL SETTORE FINANZIARIO E DALLA FINE DEGLI ANNI '80  
CI OCCUPIAMO DI FINANZIARE LA VENDITA DIRETTA.  
ANGOLOGIRO OPERA NEL SETTORE DEI FINANZIAMENTI  
A PRIVATI E AD IMPRESE.**

**Credito al consumo: privati.**

**Credito al consumo vendite dirette opera su tutto il territorio nazionale.**

**Prestiti auto: privati ed aziende.**

**Leasing auto: aziende e privati.**

**Prestiti personali**

**Cessione del quinto dello stipendio**

**I clienti di Angologiro possono sfruttare l'esperienza del nostro staff che si avvale della consulenza e della collaborazione di diversi professionisti e delle principali associazioni di categoria e dei consumatori.**

*Per maggiori informazioni: Marica De Stefano - Mariano Benfenati  
Angologiro S.r.l. Agente in attività finanziaria di Santander Consumer Bank S.p.A. iscritto all'elenco OAM al n. A2684  
sede operativa Vendite Dirette: Treviso Via Margherita Grimaldi Prati 2 Tel 0422 3121  
[www.angologiro.it](http://www.angologiro.it) [direzione@angologiro.it](mailto:direzione@angologiro.it)*

**RENATO DI CARLO – VICE PRESIDENTE AVEDISCO**

E PRESIDENTE ITALIA E VICE PRESIDENTE SUD EUROPA  
DI NEOLIFE INTERNATIONAL SRL



*1\_ In qualità di Vice Presidente dell'Associazione, qual è il suo obiettivo principale per questo mandato?*

*È un onore e un piacere essere il Vice Presidente di AVEDISCO, il mio obiettivo principale è di contribuire in sinergia con il Presidente Giovanni Paolino e i colleghi del Consiglio Direttivo alla crescita dell'Associazione e all'affermazione del modello di business che i nostri Incaricati svolgono con passione e professionalità.*

*2\_ Quale apporto personale e professionale si propone di dare all'Associazione?*

*Faccio parte del mondo della Vendita Diretta da 41 anni, dapprima come Incaricato alla vendita e poi come dirigente d'azienda. Un percorso lungo, affrontato sempre con grande entusiasmo e dedizione, tanto da poter dire che essere parte di questo mondo ha avuto un ruolo cruciale anche nella mia vita non lavorativa. Il mio apporto si nutrirà quindi dell'esperienza come della passione che ancora nutro ogni giorno, delle conoscenze di Incaricato come di quelle di uomo d'azienda, ma anche delle emozioni provate e che ho avuto la fortuna di poter condividere con la mia famiglia.*

*3\_ A suo parere, come deve evolvere in futuro la Vendita Diretta per essere sempre al passo con i tempi?*

*Il settore della Vendita Diretta sta evolvendo velocemente, grazie alle nuove tecnologie, ma non solo.*

*Il ruolo dell'Incaricato sembra non essere più confinato alla mera proposizione di vendita, abbracciando una prospettiva di consulente, con sempre maggior professionalità e offrendo spesso servizi a valore aggiunto, fino anche alla creazione di vere e proprie iniziative esperienziali, non necessariamente correlate in modo diretto alla presentazione del prodotto.*

*Tutto ciò risponde perfettamente ai trend della domanda che vengono evidenziati per il futuro prossimo e a medio termine, dove l'esperienza di acquisto sarà sempre più determinante per le scelte dei consumatori.*



*Esperienza di acquisto quindi, condivisione di conoscenza con clienti acquisiti e potenziali, professionalità, potranno essere direttrici importanti per fare la differenza rispetto alla distribuzione tradizionale o ai canali internet. Valori su cui costruire o meglio rafforzare il vantaggio competitivo del settore. Infine, il rapporto di fiducia e la relazione personale che resteranno insostituibili.*

#### *4\_ Quale è il suo approccio nei confronti delle nuove generazioni che vedono la Vendita Diretta come un'opportunità di lavoro?*

*Le nuove generazioni rappresentano il futuro di questo settore e stanno apportando non solo entusiasmo e risorse ma anche approcci nuovi all'attività. Cosa che ha in parte cambiato la percezione dell'Incaricato alla vendita. Oggi abbiamo esempi di ragazzi che hanno portato avanti l'attività di Vendita Diretta iniziata dai loro familiari decine di anni fa o che hanno saputo crearsi un'attività da zero, in grado di garantirgli grandi soddisfazioni e prospettive ben diverse da quanto avviene mediamente in contesti "tradizionali" per i loro coetanei.*

*Ora sarà importante dare il giusto spazio alla crescita delle nuove generazioni, valutare con loro le nuove idee che potranno essere implementate e lavorare per favorire e ottimizzare l'interscambio con gli Incaricati di maggior esperienza. Per noi le nuove generazioni includono anche donne e uomini che lavorano già da diversi anni e che non riescono a soddisfare le esigenze di crescita personale, riconoscimenti economici e prospettive di sviluppo e miglioramento.*

#### *5\_ Cosa deve fare a suo parere AVEDISCO per favorire l'ingresso di nuove aziende?*

*Negli ultimi anni molte aziende sono entrate a far parte di AVEDISCO, che da quasi 50 anni rappresenta il punto di riferimento della Vendita Diretta in Italia. Sono certo che molte altre entreranno in futuro spinte dalle tante iniziative che sempre di più l'Associazione promuove, ma anche in virtù di un codice etico e di valori che da sempre costituiscono i capisaldi di AVEDISCO.*



EDICOLA

## L'Arena

### Terzo mandato per Paolino alla presidenza di Avedisco

Terzo mandato consecutivo per Giovanni Paolino, direttore generale di Eismann Italia, con sede a Sesto, che si conferma alla presidenza di Avedisco, associazione venditori settore cosmetici e accessori. Paolino è titolare dell'azienda dal 2010 e da allora ha valorizzato preziosamente la vendita diretta come modello di business al passo con i tempi, capace di intercettare e offrire opportunità professionali ai generisti alla spina.

Andare e anche il 2016 ha chiuso con numeri in crescita per fatturati delle 37 aziende, che hanno sfiorato i 635 milioni di ricavi, +14% rispetto al 2015. In aumento anche l'occupazione, +27%, per un totale di oltre 71 mila incaricati. Le aziende della galassia Avedisco, in continua crescita, hanno quindi rinnovato la loro fiducia a Paolino che sarà affiancato dal vice Renato Di Carlo, presidente Italia di NeoLife International Srl. Eletto anche il nuovo consiglio direttivo di cui faranno



Giovanni Paolino, dg di Eismann

parte Antonello Italiani (Health & Beauty Srl), Alessandro Chio (Fresco Irinox Spa), Cristiano Napoli (Herbalife Italia Spa), Mauro Soffientini (Amway Italia Srl), Marcello Svaldi (Guel Spa). «La vendita diretta, afferma Paolino, che presenta per il mandato maggiore aumento delle nuove vendite e delle attività di comunicazione dell'associazione, rappresenta un settore in crescita continua in cui credo molto. Da oggi il nostro impegno deve andare alla formazione per consentire ai nostri incaricati opportunità di carriera a fronte di un sistema occupazionale preciso e senza prospettive». ■

L'ARENA

5 APRILE 2017

## Italia Oggi

### Paolino alla guida di Avedisco

Giovanni Paolino si conferma per il terzo mandato consecutivo alla guida di Avedisco. Al fianco di Paolino, che ricopre anche l'incarico di direttore generale di Eismann, è stato eletto come vicepresidente Renato Di Carlo, presidente Italia e vicepresidente Sud Europa di NeoLife International. Il consiglio direttivo è composto da Antonel-



Marcello Svaldi, delegato Gioel.

lo Badanesi, ad.e direttore Italia e Svizzera; Alessandra Ghio, responsabile commerciale Fresco Irinox; Cristiano Napoli, direttore generale e a.d. Herbalife Italia; Mauro Soffientini, corporate Affairs Manager Italy & Iberia Amway Italia; Marcello Svaldi, delegato Gioel.

ITALIA OGGI

10 APRILE 2017



### Avedisco chiude il 2016 con il segno più'



L'Associazione Venditori Diretta e Servizi Consumer, chiusa il 2016 con un segno molto positivo: 16,37 Aziende Associate hanno registrato un fatturato complessivo di quasi 635 milioni di euro con un incremento di oltre il +14% rispetto al 2015.

Per Avedisco sono in questione il guadagno facili ma di motivazione, formazione, realizzazione professionale e valorizzazione del rapporto. È proprio per delineare gli scenari futuri del settore e con le basi di un costante miglioramento professionale che l'Associazione ha organizzato "Due Giorni in Capitale" un evento che ha coinvolto esperti e generisti del Direct Selling e il tecnologia di lavoro e commercio. Prof. Domenico De Masi, in corso del governo - che ha visto la partecipazione di 23 imprenditori della Vendita Diretta - temi di attualità come lo sviluppo strategico, l'evoluzione tecnologica, la digitalizzazione e digital, le tendenze organizzative.

La soddisfazione degli incaricati si traduce in un'occupazione in costante crescita. A livello settore 2016 si conferma, oltre alla crescita economica del settore del Direct Selling, anche il miglioramento del numero degli incaricati, alla fine del 2016 sono 170.500 operatori del settore registrati nel 2016 e il guadagno ogni mese è di 115.000 euro, 300 euro, registrato ogni 30 giorni.

DISTRIBUZIONE MODERNA

29 MARZO 2017

## CORRIERE DELLA SERA

### Aziende a caccia di 23.600 venditori

Le offerte dal «porta a porta» ai responsabili di area. Gli effetti del turnover

È un'attività ad altissimo turnover. Ogni anno, però, è in grado di offrire una quantità di occasioni di lavoro. Entro il 2017, infatti, la vendita diretta potrebbe più di 25.000 nuove posizioni professionali. Per la maggior parte si tratta di incaricati alle vendite a provvigione, ma nel totale sono compresi anche circa 1.000 tra capi gruppo, responsabili di zona e di area, team leader e agenti. È un settore da sempre in controtendenza nei periodi di crisi, perché permette, per esempio a chi ha perso il lavoro, di prendere al volo occasioni professionali a sostegno del reddito in attesa di scolarità dei figli. Sono diversi i profili delle persone che ogni anno sorreggono questa attività: studenti o neoassunti che si affacciano al mondo del lavoro, donne che decidono di gestire al meglio il proprio tempo tra carriera e figli, persone che per scelta o per acciacchi decidono di reinvestire professionalmente.

Le oltre 25 mila occasioni risultano le aziende associate alle due organizzazioni di categoria, Unimoda e Avedisco, che, nel 2016, hanno registrato fatturati complessivi, rispettivamente, di 1 miliardo e due milioni e di 800 milioni di euro. Le occasioni di lavoro, aziende per aziende, al momento invece tramite i siti aziendali di Unimoda e Avedisco.



Il 2016 è stato un anno pieno per Amic Italia Spa (personale.legambiente.it) «Sono incaricati alle vendite in tutta Italia per Amic Cosmetics Srl (amiccosmetics.com)» «Sono incaricati alle vendite part time e a tempo pieno, ho coperto e so responsabilità di zona per Dalmese Italia Srl (info@dalmeseitalia.it)

«Sono incaricati alle vendite e al supporto per H.Ma.Stan Srl (info@hmanet.it)» «Sono consulenti di bellezza e al supporto e agenti per Jutra Cosmetics Spa (info@jutra.it)» «Sono incaricati alle vendite per Forever Living Products Italy Srl (info@foreverliving.it)» «Sono incaricati alle vendite e 25 Capì Gruppo/Manager per

I colloqui i pari delle aziende associate alle organizzazioni Unimoda e Avedisco

«Sono incaricati alle vendite e al supporto per H.Ma.Stan Srl (info@hmanet.it)» «Sono incaricati alle vendite per Amic Cosmetics Srl (amiccosmetics.com)» «Sono incaricati alle vendite per Medi Italia Spa - Zep International (info@zep-international.it)»

Enzo Riboni

### I profili

- Per la maggior parte si tratta di incaricati alle vendite a provvigione, ma nel totale sono compresi anche circa 1.000 tra capi gruppo, responsabili di zona e di area, team leader e agenti.
- Diversi i profili di chi ogni anno sceglie questa attività da neoassunti, chi si reinveste professionalmente

CORRIERE DELLA SERA

14 MARZO 2017



## ANSA

**Avedisco, vendita diretta non conosce crisi, boom alimentare**  
Comparto ha fatturato 491 milioni di euro (+17%) nel 2016

ROMA - ROMA, 23 MAR - La Vendita Diretta non conosce crisi e si conferma in controtendenza rispetto alla congiuntura economica attuale. E' quanto sottolinea Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) nel rendere noto che le 37 aziende associate nel 2016 hanno registrato un fatturato complessivo di quasi 655 milioni di euro, con un incremento di oltre il 14% rispetto al 2015. Per quanto riguarda l'analisi dei singoli comparti, si conferma al primo posto è quello "Alimentare - Nutrizionale", con un fatturato di 491 milioni di euro e una percentuale di crescita di oltre il 17%. Segue il settore "Cosmesi e accessori moda" con un fatturato di oltre 55 milioni di euro e una crescita di oltre 3 punti percentuali e "Casa beni durevoli" che aumenta di oltre il 7% arrivando a quasi 35 milioni di euro. Poi il "Tessile" con un aumento di oltre il 9% e un fatturato di oltre 20 milioni di euro. Ottime le performance anche del comparto dei "Servizi" che realizza in termini percentuali un incremento di oltre il 16%. "La Vendita Diretta è capace di generare veri e propri imprenditori all'interno di un settore antichico e anticipatore dell'evoluzione del mondo del lavoro e della società - afferma Giovanni Paolino, presidente di Avedisco - Questo settore è infatti in linea con i cambiamenti professionali che si svilupperanno nei prossimi anni, dal telelavoro, al lavoro per obiettivi, non dimenticando il valore della meritorietà. Una concreta opportunità di realizzazione professionale per diversi profili di persone".

LS/  
S04 QBSA

## OGGI Treviso

23 marzo 2017

OggiTreviso - Lavoro

**Avedisco, per fatturato vendita diretta +14% in un anno.**

Attualità | Commenti |



Roma, 22 mar. (LaPresse) - Essere felici anche senza poterlo fare non si tratta di precarietà del lavoro ma di diventare imprenditori di se stessi, in un settore come la vendita diretta che non conosce crisi e si conferma in controtendenza rispetto alla congiuntura economica attuale. Avedisco chiude il 2016 con un segno molto positivo: le 37 aziende associate hanno registrato un fatturato

## OGGI TREVISO

23 MARZO 2017

## ANSA

24 MARZO 2017



**Avedisco. Così cambia la vendita diretta**

venedì 24 marzo 2017

Dai quasi 170mila incaricati registrati nel 2015 si è giunti agli oltre 215mila del 2016, segnando quasi il + 27%. Numerose le opportunità aperte.



## AVVENIRE.IT

24 MARZO 2017

## Industria CFINANZA

### AVEDISCO PAOLINO (EISMANN) RIELETO PRESIDENTE

Giovanni Paolino si conferma per il terzo mandato consecutivo alla guida di AVEDISCO, la prima associazione in Italia che rappresenta le principali aziende di vendita diretta. All'ultima assemblea i rappresentanti delle Aziende Associate hanno rinnovato la loro fiducia al presidente uscente, promuovendo a pieni voti le scelte strategiche adottate negli ultimi anni. Al fianco di Giovanni Paolino, che ricopre anche l'incarico di direttore generale di Eismann Srl, è stato eletto come vice presidente Renato Di Carlo - presidente Italia e vice presidente Spat Europa di Noci, De Intermediari Srl. Durante l'assemblea sono stati eletti anche i membri del consiglio direttivo: Antonello Badanesi amministratore delegato direttore Italia e Svizzera - LR Health & Beauty Srl; Alessandro Ghisla responsabile commerciale Franco Kinox Spa; Cristiano Napoli direttore generale e amministratore delegato Herbalife Italia Spa; Mauro Soffrieri Corporate Affairs Manager Italy & Iberia Amway Italia Srl; Marcello Svaldi amministratore delegato Giosp Spa. Professionista che sa fare squadra, Paolino rappresenta un'associazione che negli ultimi anni si è confermata come il punto di riferimento della vendita diretta in Italia. L'evoluzione in positivo confermata anche dai numeri: nell'anno 2016 le Aziende Associate hanno registrato una crescita in termini di fatturato ed occupazione (quasi 655 milioni di euro nel 2016, + 14 % rispetto al 2015, con un aumento di valore occupazionale del +27% e un totale di oltre 215.000 incaricati alle vendite).

## Industria CFINANZA

### OPEN DAY "CONSUMIAMO" CON LA CITTADINANZA

La tutela e la soddisfazione dei Consumatori sono valori fondanti per Avedisco, l'Associazione Vendite Dirette - Servizio Consumatori che da sempre aiuta chi decide di affidarsi a questo modello di business. Proprio in quest'ottica, nei giorni scorsi Avedisco, rappresentata dal Segretario Generale, Giuliano Sciorlino, ha preso parte ad un Open Day all'interno del Ciclo di incontri di contatto con la cittadinanza "consumiamo" organizzato da UNC - Unione Nazionale Consumatori - la prima Associazione di Consumatori in Italia. Attraverso i principi stabiliti dal proprio Codice di Condotta, Avedisco, garantisce infatti il corretto comportamento commerciale delle sue 38 Aziende Associate e suggerisce alcuni "consigli preziosi" per chi desidera acquistare prodotti e servizi a domicilio: Chiedere che l'incaricato alle vendite si identifichi, esigere che specifichi chiaramente la ragione della visita e chiedere che illustri le caratteristiche del prodotto, le condizioni di prezzo e le altre condizioni di vendita, prima di firmare il contratto. Verificare l'insediamento degli adempimenti in materia di tutela della privacy, leggere bene ciò che si firma e, in particolare: accertarsi della clausola relativa al diritto di recesso o di ripensamento, non apporre firme quando sono richieste per dimostrare un'avvenuta intervi-

## INDUSTRIA E FINANZA

6 APRILE 2017

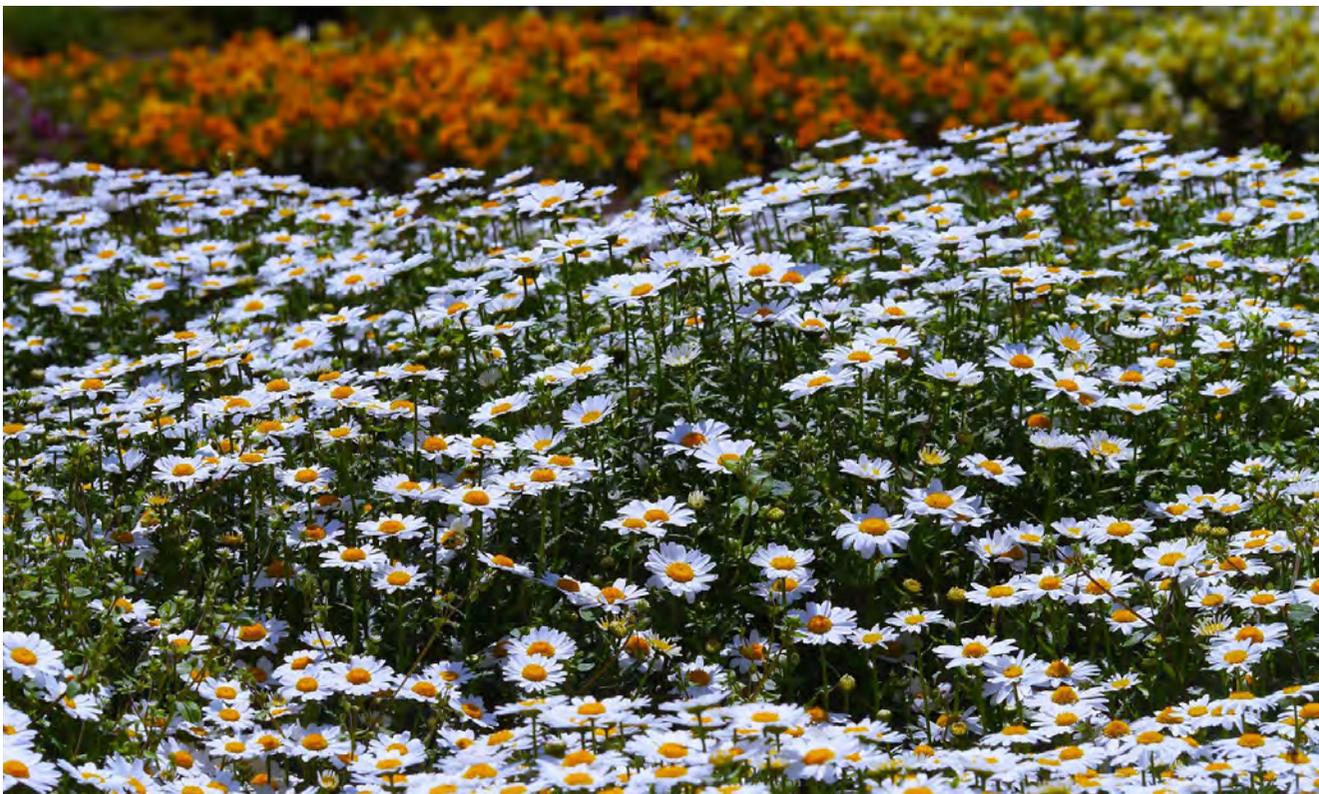
## INDUSTRIA E FINANZA

30 MARZO 2017

sta, verificare l'assenza di clausole vessatorie.



Giuliano Sciorlino



## **AVEDISCO**

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano  
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690  
[www.avedisco.it](http://www.avedisco.it) - [info@avedisco.it](mailto:info@avedisco.it)



Incontri