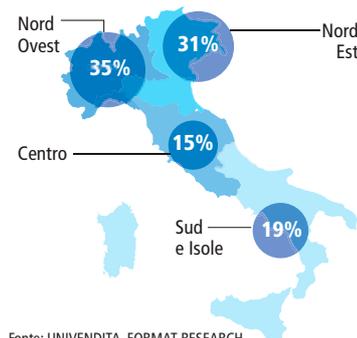


LA STAMPA

Dall'azienda al domicilio

L'Italia delle vendite dirette

Le 256 imprese della vendita diretta a domicilio in Italia sono così distribuite sul territorio



Fonte: UNIVENDITA, FORMAT RESEARCH

I settori più gettonati

Fatturato in migliaia di euro (Iva inclusa)

Categorie Merceologiche	2016	2017	Differenza assoluta	Differenza %
Cosmesi e accessori moda	56.634	58.808	+2.174	+3,84%
Casa beni di consumo	13.909	13.867	-42	-0,30%
Casa beni durevoli	37.839	40.933	+3.094	+8,18%
Tessile	20.642	19.908	-734	-3,56%
Alimentare/ Nutrizionale	476.222	530.817	+54.595	+11,46%
Servizi	6.592	8.123	+1.531	+23,23%
Altro	31.237	30.740	-497	-1,59%
Totale	643.075	703.196	+60.121	+9,35%

Fonte: AVEDISCO

centimetri - LA STAMPA

Le vendite porta a porta puntano su donne e giovani

Ogni anno oltre 20 mila nuovi incaricati bussano alla porta dei consumatori

Calano i negozi al dettaglio tradizionali e crescono le vendite online (e-commerce), ma a sbaragliare le classifiche del settore sono oggi le vendite dirette, a domicilio, porta a porta, che vedono aumentare i fatturati ma anche l'occupazione. Si calcola che in Italia la vendita diretta stia raggiungendo i 3 miliardi di euro di ricavi, sviluppati da una forza vendita complessiva di 550 mila incaricati. In Europa il fatturato complessivo è più di 33 miliardi di euro e coinvolge quasi 15 milioni di incaricati. Negli Usa il fatturato supera i 35 miliardi di dollari e offre lavoro a oltre 20 milioni di incaricati.

In Italia ogni anno, tra turnover e nuovi ingressi, si calcola che venga reclutato un esercito di oltre 20 mila incaricati. A presidiare il settore nel nostro paese sono due associazioni di aziende anche molto note che,

Di casa in casa
Le vendite a domicilio portano l'offerta di beni e servizi fin dentro alle abitazioni dei consumatori

insieme, danno lavoro a oltre 400 mila persone. Per Avedisco, la più antica (nasce nel 1969, presidente Giovanni Paolino) il fatturato 2017 è stato di 703 milioni di euro, con 250 mila incaricati, 38 aziende associate, da Amway a Eismann, a International Water Machine. Univendita è più recente (2010, presidente Ciro Sinatra), viaggia a 1,7 miliardi di fatturato, con 158 mila incaricati, 18 aziende associate, da Avon a Tupperware, a Vorwerk Bimbi e Folletto.

Ma chi sono gli incaricati alle vendite dirette? E come si diventa professionisti del porta a porta? In generale l'esercito delle vendite a domicilio è costituito da persone che vogliono semplicemente integrare il loro reddito, lavorando part time, oppure da professionisti che hanno puntato le loro carte su questo settore e ne hanno fatto la loro attività esclusiva.

In crescita la percentuale di trentenni ma anche la presenza femminile (oltre tre incaricati su quattro sono donne) e quella di over 50 senza lavoro. Non è richiesta una particolare esperienza, ma doti umane, capacità di ascolto e abilità nell'uso dei social media. Univendita ha un codice etico e una carta dei valori, Avedisco un Decalogo da rispettare: si tratta di una professione e non di un assalto alla baionetta. L'incaricato propone prodotti e servizi di alta qualità che richiedono il contatto personalizzato con il consumatore direttamente a casa sua, per illustrare e far percepire i benefici e la qualità con tranquillità e l'attenzione necessaria. Lavorare nel settore significa specializzarsi nella professione della vendita, per intraprendere un'attività indipendente e remunerativa. Le diverse aziende offrono formazione, addestramento e aggiornamento continuo. Il guadagno è collegato al fatturato realizzato. Più professionalità, tempo, impegno si dedica al proprio lavoro, più il ritorno economico è soddisfacente. E la carriera è spesso quella di un venditore che diventa responsabile di area o di altri gruppi di incaricati.

I consigli delle associazioni sono eloquenti: per esempio, verificare che l'attività principale dell'azienda sia l'effettiva vendita di prodotti/servizi al consumatore finale; fare attenzione all'eventuale investimento iniziale che non deve essere troppo elevato o sproporzionato; accertarsi che l'azienda offra a tutti i clienti un periodo di ripensamento o che i prodotti siano coperti da garanzia «soddisfatti o rimborsati»; non credere alle promesse di diventare ricchi in fretta senza impegnarsi e senza lavorare. [W.P.]

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI