



# INCONTRI

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

ANNO XII - NUMERO 3 - MAGGIO - GIUGNO 2016



Incontri



# Incontri

## INFORMAZIONI

---

ANNO XII - NUMERO 3 - MAGGIO - GIUGNO 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](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**  
AVEDISCO RENDE NOTI I DATI  
DEL PRIMO TRIMESTRE 2016
- 5** **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**  
GIOVANNI PAOLINO
- 6** **APPUNTI AVEDISCO**  
NEWS: AMWAY ITALIA – EISMANN ITALIA  
HERBALIFE ITALIA – GIOEL
- 10** **EVENTI**  
WFDSA SECRETARIES SEMINAR  
STOCCOLMA 22 – 23 GIUGNO 2016
- 12** **EXTRA**  
SUDDIVISIONE REGIONALE DEGLI OLTRE 174.000  
INCARICATI ALLA VENDITA DIRETTA DELLE AZIENDE ASSOCIATE
- 13** **INTERVISTA**  
PROF. DOMENICO DE MASI  
SOCIOLOGO E PROFESSORE DI SOCIOLOGIA DEL LAVORO  
PRESSO L'UNIVERSITÀ LA SAPIENZA DI ROMA
- 14** **EDICOLA**



## IN PRIMO PIANO

### AVEDISCO RENDE NOTI I DATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2016

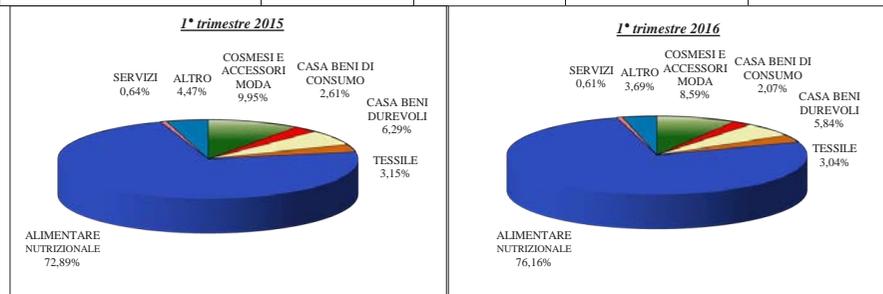
AVEDISCO inizia il nuovo anno confermando nel primo trimestre di attività un aumento del +19,88% rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Il valore occupazionale rispecchia la crescita dei volumi: sono oltre 178.000 gli Incaricati che operano nella Vendita Diretta, +19,28% dal 2015. AVEDISCO con i suoi traguardi più che positivi continua a mostrare la forza del Direct Selling in Italia!

A riprova dell'andamento anticiclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dal centro studi e statistiche di AVEDISCO presentano un incremento di oltre +25% per il comparto "alimentare-nutrizionale" che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il più vivace e dinamico. A seguire i settori "tessile" e "servizi" riscontrano una crescita percentuale rispettiva di quasi +16% e del +14%, mentre il comparto "cosmesi e accessori moda" riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero +3.58% dal 2015.

"AVEDISCO apre i primi tre mesi del 2016 in positivo, sia in termini di fatturato sia per valore occupazionale" dichiara Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO. "Purtroppo la ripresa dalla crisi non è ancora totalmente superata, ma credo che il nostro modello di business, driver di cambiamento nel panorama economico, possa costituire un esempio di ripresa che mi auguro avvenga quanto prima nel nostro Paese."

CATEGORIE MERCEOLOGICHE	1° trimestre 2015	1° trimestre 2016	DIFFERENZA Assoluta	DIFFERENZA %
COSMESI E ACCESSORI MODA	13.279	13.754	475	3,58%
CASA BENI DI CONSUMO	3.482	3.317	-165	-4,74%
CASA BENI DUREVOLI	8.401	9.341	940	11,19%
TESSILE	4.203	4.866	663	15,77%
ALIMENTARE NUTRIZIONALE	97.313	121.888	24.575	25,25%
SERVIZI	861	983	122	14,17%
ALTRO	5.972	5.902	-70	-1,17%
<b>TOTALE</b>	<b>133.511</b>	<b>160.051</b>	<b>26.540</b>	<b>19,88%</b>

N. INCARICATI ALLE VENDITE	150.061	178.993	28.932	19,28%
----------------------------	---------	---------	--------	--------





## EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Carissimi,

questo inizio d'anno lavorativo evidenzia un importante trend di crescita per la nostra Associazione:

i dati del primo trimestre 2016 mostrano infatti un incremento di fatturato del +19.88% rispetto al 2015 con un totale di oltre 178.000 Incaricati alla vendita a domicilio nelle Aziende Associate.

Sono orgoglioso di essere portavoce del successo delle nostre Aziende Associate e dei professionisti che ogni giorno operano con passione e trasparenza. Sono certo che il nostro settore, driver di cambiamento del panorama economico nazionale, possa ancora espandersi e migliorare grazie al supporto delle Istituzioni che credono fortemente nelle nostre attività ed iniziative.

Ora ci aspettano i caldi mesi estivi e mi auguro che possiate goderveli al meglio con qualche momento di vacanza e relax per poi ripartire ancor più carichi e determinati, perché è solo grazie a voi che AVEDISCO è diventata la realtà di successo che è oggi.

Grazie mille e buone vacanze a tutti Voi!

*Giovanni Paolino*

Presidente AVEDISCO





## AMWAY ITALIA

## TAVOLA ROTONDA "SBAGLIANDO SI IMPARA?"

# Amway

"Sbagliando si impara?" Questo il tema della tavola rotonda che ha visto i maggiori rappresentanti di istituzioni, formazione e impresa dare vita lo scorso 20 maggio a un proficuo confronto sul tema del fallimento, freno all'iniziativa autonoma e stigma sociale in Italia, preludio di alcuni dei più grandi successi imprenditoriali negli Stati Uniti.

Non a caso è stata proprio la John Cabot University, la prima università americana fondata in Italia, a ospitare questo costruttivo dibattito che guarda con ispirazione oltreoceano prendendo spunto dalla recente iniziativa legislativa del Ministero della Giustizia italiano, il DDL Fallimenti, attualmente in esame alla Commissione Giustizia.

A prendere parte all'incontro sono stati l'On. Marilena Fabbri – Primo firmatario di una proposta di legge in materia di diritti del fallito nella procedura fallimentare (AC 3609), l'On. Alfredo Bazoli – Co-Relatore per il DDL Fallimenti in Commissione Giustizia alla Camera, la Prof. Silvia Pulino – Director of JCU Institute for Entrepreneurship, il Dott. Marco Sgroi – Presidente della Business Association Italy-America e il Dott. Fabrizio Suaria – Amministratore Delegato di Amway Italia. A moderare il dibattito il Prof. Pietro Paganini, editorialista de La Stampa e Professore presso la John Cabot University.

Per l'occasione sono stati presentati i dati del sesto Rapporto Globale sull'Imprenditorialità che Amway, multinazionale numero uno al mondo nel settore della Vendita Diretta, realizza in collaborazione con l'Università Tecnica di Monaco (TUM) e GfK con lo scopo di promuovere il dibattito sulla cultura imprenditoriale in Italia e nel mondo. L'indagine, condotta in 44 Paesi, si propone di comprendere a livello globale quali siano gli atteggiamenti, le paure e le aspettative in materia di lavoro autonomo e spirito imprenditoriale, oltre che la percezione dell'attuale contesto sociale ed economico.





## EISMANN ITALIA

APPUNTI AVEDISCO

### HA INIZIATO DA QUEST'ANNO UNA COLLABORAZIONE CON LA FONDAZIONE CITTÀ DELLA SPERANZA

Città della speranza è una struttura nata nel 1994 per combattere le forme tumorali e leucemiche nei bambini.

La Città della speranza è a Padova, ma è diventata il punto di riferimento di tutte le strutture ospedaliere italiane pediatriche e centro d'eccellenza di ricerca a livello internazionale.

La collaborazione di Eismann con Città della Speranza si pone l'obiettivo di aiutare a diffondere a livello nazionale la conoscenza dell'esistenza di questa importante realtà.

Eismann ha deciso di dedicare un lato della confezione del Biscottino (uno dei gelati Eismann più venduti) alla divulgazione della loro immagine (con un disegno che raffigura la Torre della Ricerca, regalato per l'occasione da un giovane disegnatore di Padova, Valentino Villanova) e ad una breve spiegazione delle loro attività.

Chiaramente, nel sito Eismann è approfondita la spiegazione di questa collaborazione.

La forma di comunicazione maggiore, comunque, è la personalizzazione del retro di ben 130 furgoni Eismann, che promuoveranno in tutta Italia il messaggio di solidarietà che contraddistingue la Fondazione patavina.

Dallo scorso mese, inoltre, ogni volta che un cliente Eismann acquista, nella fattura è riportato l'invito di destinare il 5 per 1000 proprio a Città della Speranza per cercare di darle, da parte di Eismann, il massimo sostegno possibile.

Perché per Eismann anche la solidarietà rappresenta uno dei valori portanti del fare impresa.





## HERBALIFE ITALIA

### AL VIA LA TERZA EDIZIONE DELL'HERBALIFE ACADEMY



Premiare i giovani talenti universitari che si siano distinti per lo studio e la ricerca nel campo dell'alimentazione, del benessere e del multilevel marketing: questo l'obiettivo del terzo Premio di Laurea promosso da Herbalife, la multinazionale globale nel settore della nutrizione. Le due migliori tesi discusse nel corso del 2016 si aggiudicheranno un premio in denaro di 1.500 euro ciascuna, e i due vincitori saranno premiati nel mese di febbraio durante l'Italian Summit 2017, il grande evento nazionale che riunisce ogni anno l'intero universo Herbalife.



Il bando è rivolto agli studenti di tutte le Università italiane che abbiano conseguito la laurea triennale o magistrale dal 1° gennaio al 31 dicembre 2016 e abbiano realizzato l'elaborato finale in una delle seguenti aree tematiche: sistema di vendita Multilevel Marketing/Network Marketing, integratori alimentari/sostituti dei pasti, integrazione e sport, integrazione e stili di vita, alimentazione e salute.

Maggiori informazioni sull'Herbalife Academy sono disponibili sul sito [www.herbalife.it](http://www.herbalife.it)

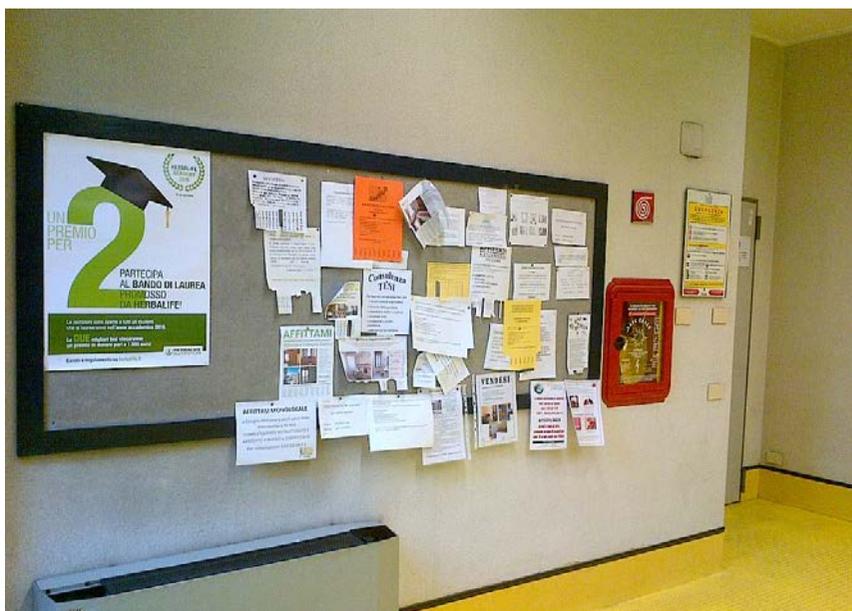
UN PREMIO PER

PARTECIPA AL BANDO DI LAUREA PROMOSSO DA HERBALIFE!

Le iscrizioni sono aperte a tutti gli studenti che si laureeranno nell'anno accademico 2016.

Le **DUE** migliori tesi vinceranno un premio in denaro pari a 1.500 euro!

Bando e regolamento su [herbalife.it](http://herbalife.it)





## GIOEL

### CONVENTION NAZIONALE

APPUNTI AVEDISCO

Domenica 12 giugno si è svolta presso l'hotel Parchi del Garda a Lazise, la Convention Nazionale Gioel.

Un evento molto atteso perché ricorrevano i 20 anni di attività di Gioel e per questa occasione molti sono stati gli ospiti presenti, tra i quali il presidente di AVEDISCO Giovanni Paolino. Era presente alla giornata anche Giovanni Mazzi e insieme all'AD Marcello Svaldi hanno presentato l'iniziativa "Voglia di Vivere" grazie alla quale Gioel potrà dare il suo contributo alla Fondazione Centri Giovanili di Don Mazzi.

E' stata scelta questa occasione per presentare la nuova Gioel Serie Rubino, un restyle di prodotto con tante innovazioni, accolta dagli Specialisti con grande entusiasmo.

Durante la giornata sono salite sul palco tante persone: tutto lo staff Gioel al completo, i migliori Manager, tra cui tre di nuova nomina; chi ha festeggiato i 20 anni di attività con Gioel e chi ha preso la spilla per il suo primo ordine e i 10 migliori venditori del periodo.

Grande festa anche per il risultato di questo primo semestre, chiuso con il +34% rispetto al 2015.



  
live green. live pure.



Alcuni momenti della Convention Gioel



## WFDSA SECRETARIES SEMINAR

STOCCOLMA 22 – 23 GIUGNO 2016

Gli scorsi 22 e 23 giugno si è svolto a Stoccolma il WFDSA Secretaries Seminar, un incontro organizzato in concomitanza con il Board of Directors di Seldia, di cui AVEDISCO fa parte. Il seminario ha riunito i Segretari Generali delle Associazioni di Vendita Diretta provenienti da ogni parte del mondo.

Durante l'incontro sono stati affrontati temi di grande interesse, come lo sviluppo di possibili workshop relativi alla sempre più massiccia presenza dei social media nel nostro settore, inoltre è stata data una panoramica generale delle iniziative portate avanti dalle singole Associazioni Nazionali evidenziando i relativi focus con i dati economici del nostro settore.

L'incontro è stato anche l'occasione per visitare la sede centrale di Oriflame, storica multinazionale svedese di Vendita Diretta.

Magnus Brännström, Presidente Seldia, Vice Presidente WFDSA e CEO di Oriflame ha tenuto un intervento diretto ai segretari generali nazionali sui futuri scenari della Vendita nell'ottica dello sviluppo del contesto digitale.





## RED EVENTI DI FRANCO ROSSO ITALIA SRL

Franco Rosso Italia appartiene ad Alessandro Rosso Group, Leader indiscusso nel mercato italiano del M.I.C.E. (Meeting, Incentive, Congressi ed Eventi), Importante operatore dell'hotellerie di lusso italiana, Tour operator con Kuoni Italia e Best Tours e «Authorised Reseller» per EXPO Milano 2015.

Nella realizzazione della propria missione, Franco Rosso Italia si avvale della competente professionalità della divisione specializzata nel M.I.C.E. con il marchio RED EVENTI.

Red Eventi collabora con aziende di ogni settore merceologico in campo pubblico e/o privato, opera "incoming" ma specialmente "outgoing" nel mondo curando con grande successo:

- Ideazione, progettazione e valutazione costi/benefici di ciascuna attività;
- Organizzazione, coordinamento ed esecuzione di tutti i servizi;
- Assistenza pre-evento, in loco e post-evento.

Sito web:

[www.francorossoitalia.com](http://www.francorossoitalia.com)

Sede operativa: Milano, via fieno 1

Sede amministrativa: Torino, Corso Inghilterra 17

Contatti:

Direzione Commerciale: STEFANO REDAELLI [sredaelli@redeventi.com](mailto:sredaelli@redeventi.com) Tel. 02 87903229 Cell. 348 6061764

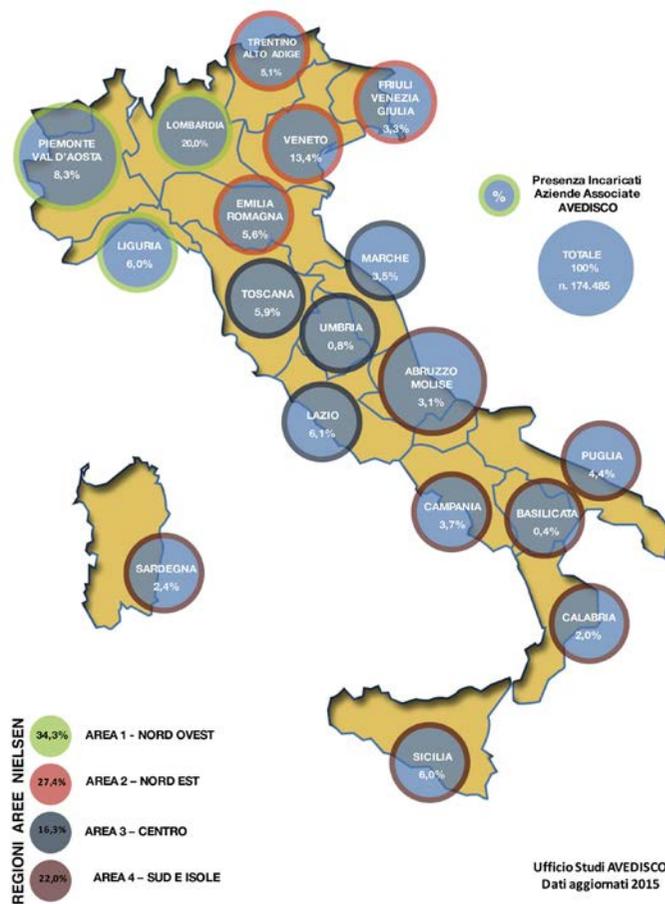
Commerciale Pubblico e Privato: GIULIANA CORBIA [gcorbia@redeventi.com](mailto:gcorbia@redeventi.com) Tel. 02 87903246 Cell. 335 6387649

Commerciale Aziende: FABIO MARCHICA [fmarchica@redeventi.com](mailto:fmarchica@redeventi.com) Cell. 347 7867556



## SUDDIVISIONE REGIONALE DEGLI OLTRE 174.000 INCARICATI ALLA VENDITA DIRETTA DELLE AZIENDE ASSOCIATE

La Vendita Diretta si conferma un modello di business vincente con numerose opportunità a livello lavorativo. È quanto attestato dai dati regionali relativi alla suddivisione forza vendita delle Aziende Associate AVEDISCO in Italia. Sono 174.485 le persone che nel 2015 hanno scelto di affidarsi al Direct Selling, intraprendendo la professione di Incaricati alla vendite per le Aziende AVEDISCO. Il Nord Ovest si conferma l'area con il maggior numero di Incaricati, con oltre il 34% del totale, seguito dal Nord Est con il oltre il 27% e dal Sud e Isole con il 22%. Per quanto riguarda le regioni al primo posto nella classifica si attesta la Lombardia (20%), al secondo il Veneto (13,4%) seguiti da Piemonte (8,3%), Lazio (6,1%), Liguria (6%) e Sicilia (6%). Qui di seguito la mappa con i dettagli.





## PROF. DOMENICO DE MASI

SOCIOLOGO E PROFESSORE DI SOCIOLOGIA DEL LAVORO  
PRESSO L'UNIVERSITÀ LA SAPIENZA DI ROMA

INTERVISTA

*In base alle riflessioni espresse durante il Forum sulla Vendita Diretta dello scorso venerdì 6 maggio, quali sono le sue considerazioni sul settore e sulle potenzialità ad esso relative?*

*La Vendita Diretta combacia perfettamente con le tendenze attuali dell'organizzazione del lavoro.*

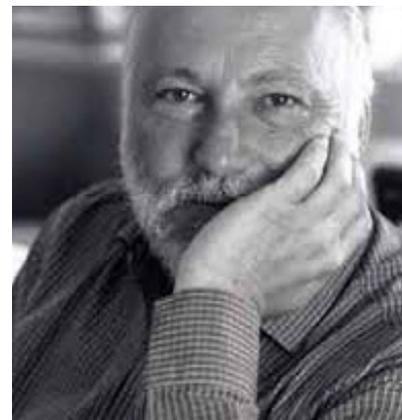
*Ciò che influenza in senso positivo tale organizzazione postindustriale è l'opportunità offerta dalle nuove tecnologie di destrutturare i tempi e i luoghi delle prestazioni. Ne deriva una facilitazione di questo modello di business che può valorizzare le sue caratteristiche principali: gestire i tempi e i luoghi della vendita con una flessibilità sconosciuta alla vendita in negozio.*

*In cosa consistono le prospettive di crescita della Vendita Diretta da qui ai prossimi 15 anni?*

*Nei prossimi 15 anni gli abitanti del pianeta saranno un miliardo in più rispetto ad oggi e, quindi, aumenteranno proporzionalmente anche i consumatori. Le tecnologie informatiche faranno enormi progressi grazie alla legge di Moore per cui la potenza dei microprocessori raddoppia ogni 18 mesi. Sarà dunque molto più facile creare e mantenere i contatti con i potenziali clienti. Fra quindici anni saranno diffuse capillarmente le stampanti 3D e quindi il settore potrà servirsi di questo mezzo straordinario di distribuzione. Più il lavoro si meccanizza e più forte è il bisogno umano di relazioni interpersonali. In definitiva la Vendita Diretta unirà i vantaggi dell'efficienza tecnica con quelli delle relazioni umane tra venditore e acquirente.*

*Che cosa fa dell'Incaricato alla Vendita un imprenditore di successo?*

*Ad oggi la caratteristica principale che definisce il successo sociale è la capacità di progettare il futuro a lungo termine, la vera chiave per fare imprenditorialità. Ogni Incaricato alla Vendita a domicilio è imprenditore di sé stesso dunque assolutamente in linea con le esigenze della società e del mercato. AVEDISCO e le sue Aziende Associate si proiettano come driver di cambiamento e anticipatori di quella che è l'evoluzione del mondo del lavoro da qui ai prossimi anni.*





EDICOLA



## Avedisco: in 1\* trim. fatturato in crescita a oltre 160 mln

MILANO (MF-DJ)–Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, nel primo trimestre 2016 ha registrato un aumento dei volumi del 19,88% rispetto all'anno precedente per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Dal 1969 Avedisco e' la prima Associazione in Italia che rappresenta le piu' importanti realta' industriali e commerciali, italiane ed estere, che utilizzano la vendita diretta a domicilio per la distribuzione dei loro prodotti/servizi. Il valore occupazionale, si legge in una nota, rispecchia la crescita dei volumi: sono oltre 178.000 gli incaricati che operano nella Vendita Diretta, +19,28% dal 2015. A riprova dell'andamento anticiclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dai centro studi e statistiche di Avedisco presentano un incremento di oltre il 25% per il comparto "alimentare-nutrizionale" che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il piu' vivace e dinamico. A seguire i settori "tessile" e "servizi" riscontrano una crescita percentuale rispettiva di quasi 16% e 14%, mentre il comparto "cosmesi e accessori moda" riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero +3,58% dal 2015. "Avedisco apre i primi tre mesi del 2016 in positivo, sia in termini di fatturato sia per valore occupazionale" dichiara Giovanni Paolino, Presidente Avedisco. "Purtroppo la ripresa dalla crisi non e' ancora totalmente superata, ma credo che il nostro modello di business, driver di cambiamento nel panorama economico, possa costituire un esempio di ripresa che mi auguro avvenga quanto prima nel nostro Paese". [comfus.marco.fusi@mfdowjones.it](mailto:comfus.marco.fusi@mfdowjones.it) (fine) MF-DJ NEWS

### MILANOFINANZA.IT

6 GIUGNO 2016



#### AVEDISCO RENDE NOTI I DATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2016

*L'Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori registra ancora una volta*

*il buon andamento della Vendita Diretta*

Milano, 6 giugno 2016 - **AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori**, inizia il nuovo anno confermando nel primo trimestre di attività un aumento del **+19,88%** rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre **160 milioni di euro**. Il valore occupazionale rispecchia la crescita dei volumi: sono **oltre 178.000** gli incaricati che operano nella Vendita Diretta, **+19,28%** dal 2015. **AVEDISCO** con i suoi traguardi più che positivi continua a mostrare la forza del Direct Selling in Italia!

A riprova dell'andamento anticiclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dai centro studi e statistiche di **AVEDISCO** presentano un incremento di oltre **+25%** per il comparto **"alimentare-nutrizionale"** che, con oltre **121 milioni di euro** di fatturato, si dimostra il più vivace e dinamico. A seguire i settori **"tessile"** e **"servizi"** riscontrano una crescita percentuale rispettiva di quasi **+16%** e del **+14%**, mentre il comparto **"cosmesi e accessori moda"** riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi **14 milioni di euro**, ovvero **+3,58%** dal 2015.

#### AVEDISCO: IN 1° TRIM. FATTURATO IN CRESCITA A OLTRE 160 MLN

MILANO (MF-DJ)–Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, nel primo trimestre 2016 ha registrato un aumento dei volumi del 19,88% rispetto all'anno precedente per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Dal 1969 Avedisco e' la prima Associazione in Italia che rappresenta le piu' importanti realta' industriali e commerciali, italiane ed estere, che utilizzano la vendita diretta a domicilio per la distribuzione dei loro prodotti/servizi. Il valore occupazionale, si legge in una nota, rispecchia la crescita dei volumi: sono oltre 178.000 gli incaricati che operano nella Vendita Diretta, +19,28% dal 2015. A riprova dell'andamento anticiclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dai centro studi e statistiche di Avedisco presentano un incremento di oltre il 25% per il comparto "alimentare-nutrizionale" che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il piu' vivace e dinamico. A seguire i settori "tessile" e "servizi" riscontrano una crescita percentuale rispettiva di quasi 16% e 14%, mentre il comparto "cosmesi e accessori moda" riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero +3,58% dal 2015. "Avedisco apre i primi tre mesi del 2016 in positivo, sia in termini di fatturato sia per valore occupazionale" dichiara Giovanni Paolino, Presidente Avedisco. "Purtroppo la ripresa dalla crisi non e' ancora totalmente superata, ma credo che il nostro modello di business, driver di cambiamento nel panorama economico, possa costituire un esempio di ripresa che mi auguro avvenga quanto prima nel nostro Paese".

### TGCOM.24

7 GIUGNO 2016



**AVEDISCO** nel primo trimestre ha segnato un aumento del **+19,88%** rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Il valore occupazionale rispecchia la crescita dei volumi: sono oltre 178.000 gli incaricati che operano nella Vendita Diretta, **+19,28%** dal 2015. **AVEDISCO** con i suoi traguardi più che positivi continua a mostrare la forza del Direct Selling in Italia!

A riprova dell'andamento anticiclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dai centro studi e statistiche di **AVEDISCO** presentano un incremento di oltre **+25%** per il comparto **"alimentare-nutrizionale"** che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il più vivace e dinamico. A seguire i settori **"tessile"** e **"servizi"** riscontrano una crescita percentuale rispettiva di quasi **+16%** e del **+14%**, mentre il comparto **"cosmesi e accessori moda"** riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero **+3,58%** dal 2015.

### EASY NEWS

7 GIUGNO 2016

### TRIBUNA ECONOMICA

8 GIUGNO 2016



News

### Avedisco: primo trimestre 2016 in crescita del 19,88%



Avedisco chiude il nuovo anno confermando nel primo trimestre di attività un aumento del +19,88% rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Il valore occupazionale rispetto alla crescita dei volumi sono oltre 178.000 gli incaricati che operano nella Vendita Diretta, +19,28% del 2015.

A riprova dell'andamento anticyclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dal centro studi e statistiche di Avedisco presentano un incremento di oltre +25% per il comparto "alimentare-nutrizionale" che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il più vivace e dinamico. A seguire i settori "tessile" e "servizi" riscontrano una crescita percentuale rispettivamente di quasi +16% e del +14%, mentre il comparto "cosmesi e accessori moda" riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero +3,58% del 2015.

"Avedisco apre i primi tre mesi del 2016 in positivo, sia in termini di fatturato sia per valore occupazionale" dichiara Giovanni Paolino, Presidente dell'Associazione. "Purtroppo la ripresa della crisi non è ancora totalmente superata, ma credo che il nostro modello di business, driver di cambiamento nel panorama economico, possa costituire un esempio di ripresa che nel lungo avvegna quanto prima nel nostro Paese."

07 Giugno 2016

### DISTRIBUZIONE MODERNA

7 GIUGNO 2016



### Vendite dirette, in aumento fatturato e occupati

Avedisco (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori) inizia il nuovo anno confermando nel primo trimestre di attività un aumento del +19,88% rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Il valore occupazionale rispetto alla crescita dei volumi sono oltre 178mila gli incaricati che operano nella vendita diretta, +19,28% del 2015.

A riprova dell'andamento anticyclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dal centro studi e statistiche di Avedisco presentano un incremento di oltre +25% per il comparto "alimentare-nutrizionale" che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il più vivace e dinamico. A seguire i settori "tessile" e "servizi" riscontrano una crescita percentuale rispettivamente di quasi +16% e del +14%, mentre il comparto "cosmesi e accessori moda" riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero +3,58% del 2015.

"Abbiamo aperto i primi tre mesi del 2016 in positivo, sia in termini di fatturato sia per valore occupazionale" dichiara Giovanni Paolino, presidente Avedisco. "Purtroppo la ripresa della crisi non è ancora totalmente superata, ma credo che il nostro modello di business, driver di cambiamento nel panorama economico, possa costituire un esempio di ripresa che nel lungo avvegna quanto prima nel nostro Paese."

### AVVENIRE

17 GIUGNO 2016

### L'ARENA

20 GIUGNO 2016



Quotidiano d'informazione indipendente riservato agli abbonati

Home | Chi siamo | Redazione | Come abbonarsi | Sala Stampa | Contatti | Archivio News

Tutte le notizie | Cerca la news

Aggiungi News | Economia | AVEDISCO: nel primo trimestre 2016 fatturato in aumento del 19,88%

06/06/2016 - 11:53

### AVEDISCO: nel primo trimestre 2016 fatturato in aumento del 19,88%

L'Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori registra ancora una volta il buon andamento della Vendita Diretta. AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, inizia il nuovo anno confermando nel primo trimestre di attività un aumento del +19,88% rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Il valore occupazionale rispetto alla crescita dei volumi sono oltre 178.000 gli incaricati che operano nella Vendita Diretta.

Facebook | Twitter | LinkedIn | YouTube | RSS | 0

### AGENZIA REPUBBLICA

6 GIUGNO 2016



Avedisco - Associazione Vendite Dirette

06/06/2016 (Primo release)  
AVEDISCO rende noti i dati del primo trimestre 2016

"Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori registra ancora una volta il buon andamento della Vendita Diretta.

Ilano, 6 giugno 2016 - AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, inizia il nuovo anno confermando nel primo trimestre di attività un aumento del +19,88% rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Il valore occupazionale rispetto alla crescita dei volumi sono oltre 178.000 gli incaricati che operano nella Vendita Diretta, +19,28% del 2015. AVEDISCO, i suoi rispondi più che positivi continua a mostrare la forza del Direct Selling in Italia!

A riprova dell'andamento anticyclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dal centro studi e statistiche di AVEDISCO presentano un incremento di oltre +25% per il comparto "alimentare-nutrizionale" che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il più vivace e dinamico. A seguire i settori "tessile" e "servizi" riscontrano una crescita percentuale rispettivamente di quasi +16% e del +14%, mentre il comparto "cosmesi e accessori moda" riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero +3,58% del 2015.

AVEDISCO apre i primi tre mesi del 2016 in positivo, sia in termini di fatturato sia per valore occupazionale" dichiara Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO. "Purtroppo la ripresa della crisi non è ancora totalmente superata, ma credo che il nostro modello di business, driver di cambiamento nel panorama economico, possa costituire un esempio di ripresa che nel lungo avvegna quanto prima nel nostro Paese."

### IDATI DI AVEDISCO PER LA VENDITA DIRETTA RICAIVI+19,88% NEL PRIMO TRIMESTRE

Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, presieduta da Giovanni Paolino, ad di Eismann registra nel primo trimestre i ricavi per 160 milioni di euro, +19,88% annuo con 178mila incaricati, +19,28%. Nel dettaglio, +25% il comparto "alimentare nutrizionale" con oltre 121 milioni di fatturato. Seguono il «tessile» e i «servizi» rispettivamente +16% e +14%, mentre il comparto «cosmesi e accessori moda» conferma anche quest'anno il trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, +3,58% del 2015.

### INDUSTRIA E FINANZA

7 GIUGNO 2016

### NOODLES.COM

6 GIUGNO 2016



### VENDITE DIRETTE

#### AVEDISCO REGISTRA UN BUON ANDAMENTO

AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, inizia il nuovo anno confermando nel primo trimestre di attività un aumento del +19,88% rispetto all'anno precedente, per un fatturato di oltre 160 milioni di euro. Il valore occupazionale rispetto alla crescita dei volumi sono oltre 178.000 gli incaricati che operano nella Vendita Diretta, +19,28% del 2015. AVEDISCO con i suoi rispondi più che positivi continua a mostrare la forza del Direct Selling in Italia! A riprova dell'andamento anticyclico del settore, i dati del primo trimestre 2016 rilasciati dal centro studi e statistiche di AVEDISCO presentano un

incremento di oltre +25% per il comparto "alimentare-nutrizionale" che, con oltre 121 milioni di euro di fatturato, si dimostra il più vivace e dinamico. A seguire i settori "tessile" e "servizi" riscontrano una crescita percentuale rispettivamente di quasi +16% e del +14%, mentre il comparto "cosmesi e accessori moda" riconferma anche quest'anno il proprio trend positivo con un fatturato di quasi 14 milioni di euro, ovvero +3,58% del 2015. AVEDISCO apre i primi tre mesi del 2016 in positivo, sia in termini di fatturato sia per valore occupazionale" dichiara Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO. "Purtroppo la ripresa della crisi non è ancora totalmente superata, ma credo che il nostro modello di business, driver di cambiamento nel panorama economico, possa costituire un esempio di ripresa che nel lungo avvegna quanto prima nel nostro Paese."



Giovanni Paolino

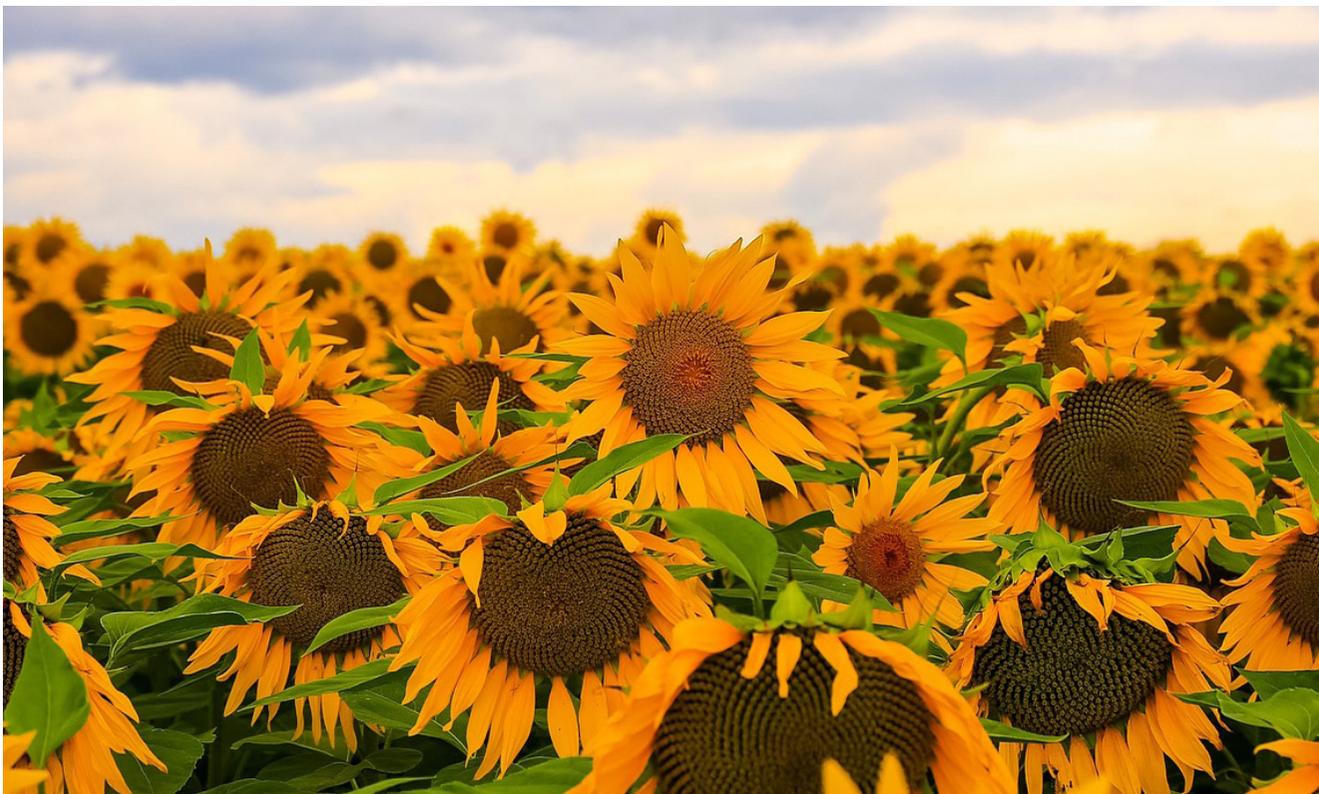


### AVEDISCO Bene il primo trimestre Fatturato a 160 milioni

AVEDISCO (Associazione vendite dirette servizio consumatori) chiude il primo trimestre con un +19,88% sul 2015, per un fatturato di oltre 160 milioni. Il valore occupazionale rispetcia la crescita dei volumi: sono oltre 178mila gli incaricati che operano nella vendita diretta, +19,28%.

### IL GIORNO

8 GIUGNO 2016



## **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