



INCONTRI

.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XIII - NUMERO 4 - LUGLIO - AGOSTO 2017



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XIII - NUMERO 4
LUGLIO - AGOSTO 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

UFFICIO STAMPA

Say What?

ADDETTA STAMPA:

Vanessa Di Benedetto
v.dibenedetto@saywhat.it
Tel. 02.31911843



SOMMARIO

- 4** **IN PRIMO PIANO**
I DATI EUROPEI E MONDIALI DELLA VENDITA DIRETTA
- 5** **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**
GIOVANNI PAOLINO
- 6** **APPUNTI AVEDISCO**
NEWS: AMWAY ITALIA - HOUSE TO HOUSE
LA VALIGIA ROSSA - NWG
- 10** **EVENTI**
XV EDIZIONE – CONGRESSO MONDIALE
DELLA VENDITA DIRETTA
- 12** **EXTRA**
SOSTEGNO AL PROGETTO ABC DELLO SPORTIVO
FONDAZIONE DON ANTONIO MAZZI
- 14** **INTERVISTA ANTONIO BELSOLE**
SOCIO FONDATORE PEF SPA
- 16** **EDICOLA**



IN PRIMO PIANO

I DATI 2016 DELLA VENDITA DIRETTA IN EUROPA E NEL MONDO



L'ascesa della Vendita Diretta non si arresta: a confermarlo sono Seldia (The European Direct Selling Association) e WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations), le principali Associazioni di Direct Selling in Europa e nel Mondo e delle quali fa parte AVEDISCO.

I dati europei relativi al settore sottolineano la crescita delle vendite nel 2016: in Europa il settore è cresciuto del + 3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato con l'Italia che si conferma al 4° posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna. A trainare le vendite il settore benessere e cosmetici, categorie merceologiche che hanno suscitato il maggiore interesse da parte dei Consumatori europei.

Anche il valore occupazionale risulta significativo: Seldia rileva in Europa quasi 15 milioni di Incaricati alle Vendite (di cui il 77% sono donne).

A livello globale si è riconfermato un fatturato complessivo di circa 183 miliardi di dollari generati da oltre 107 milioni di Incaricati alle Vendite che sono cresciuti del +4%. La classifica mondiale vede attestarsi al primo posto gli Stati Uniti seguiti da Cina, Corea e Germania, mentre l'Italia si colloca in 12° posizione.

Un successo dovuto a molteplici fattori: l'attenzione dell'Incaricato alla Vendita nei confronti delle esigenze dei Consumatori, la consulenza personalizzata in ogni momento e i prodotti di qualità commercializzati tramite questo canale.

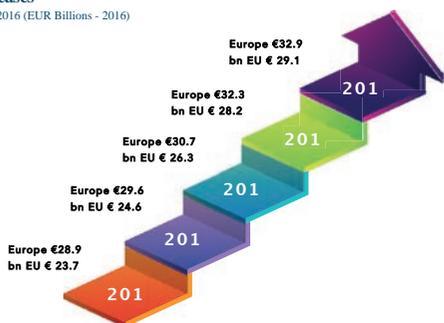
Una conferma positiva per un modello di business che dimostra il suo grande successo anche nel nostro Paese: le 38 Aziende Associate AVEDISCO nel 2016 hanno fatturato in Italia quasi 655 milioni di euro con un incremento di oltre il + 14% rispetto al 2015, per un totale che supera i 215.000 Incaricati alle Vendite (+ 27%). Numeri che dimostrano l'anticiclicità del settore rispetto all'andamento economico nazionale.

Top 5 markets in EU



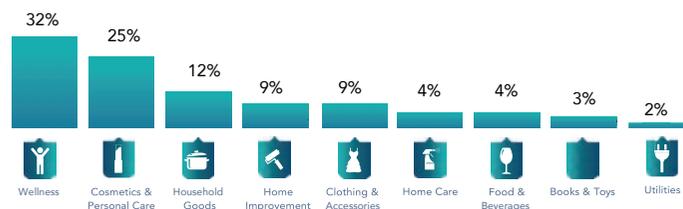
European retail sales & increases

2012-2016 (EUR Billions - 2016)



©2017 WFDSA/Seldia

Breakdown of sales per product categories



©2017 WFDSA/Seldia



EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Cari Associati,

quest'anno il rientro dalle vacanze per AVEDISCO è carico di motivazione anche grazie ai risultati comunicati da Seldia e WFSDA che dimostrano la forza del Direct Selling in Europa e nel Mondo: in particolare l'Italia nel 2016 si è confermata in 4^o posizione nel nostro continente e in 12^o posizione a livello globale a significare quanto i Consumatori si affidano sempre più al nostro modello di business.

Una soddisfazione che ci rende orgogliosi di appartenere a questo settore in quanto siamo noi per primi, Aziende e Incaricati, gli artefici della sua crescita e del suo sviluppo. Il nostro obiettivo, come Associazione, è quello di ricercare sempre nuove motivazioni e un rinnovato senso di appartenenza: per questo a fine mese il Consiglio Direttivo si riunirà per concretizzare le numerose idee in un ricco programma di iniziative e appuntamenti che vi sveleremo nei prossimi mesi.

Nell'attesa di rivederci presto auguro a voi e alle vostre famiglie un buon rientro!

Giovanni Paolino

Presidente AVEDISCO





APPUNTI AVEDISCO

Amway

AMWAY ITALIA

NUTRILITE FORNITORE UFFICIALE DI INTEGRATORI ALIMENTARI
DELLE SQUADRE NAZIONALI ITALIANE DI PALLAVOLO
ANCHE PER IL BIENNIO 2017/2018

NUTRILITE, marca numero uno al mondo nella vendita di vitamine e integratori alimentari, sarà ancora a fianco della Federazione Italiana Pallavolo per il biennio 2017/2018 in qualità di Fornitore Ufficiale di Integratori Alimentari delle Squadre Nazionali Italiane di Pallavolo.

Una partnership che prosegue attivamente da oltre 4 anni e che vede NUTRILITE collaborare con lo staff tecnico delle Nazionali maschile e femminile di Volley con l'obiettivo di sostenere continuamente, attraverso un'adeguata integrazione alimentare, l'attività degli atleti azzurri durante i ritiri e le competizioni, con l'obiettivo di migliorare le performance in campo e ridurre i tempi di recupero.

In particolare, NUTRILITE è stata al fianco della Nazionale Italiana Femminile nella preparazione al World Grand Prix che si è svolto lo scorso luglio e al Campionato Europeo Femminile che si svolgerà in Georgia e Azerbaijan dal 20 settembre al 1° ottobre prossimi. NUTRILITE è scesa in campo anche con la Nazionale Italiana Maschile in occasione del Campionato Europeo Maschile che si è disputato dal 24 agosto al 3 settembre in Polonia.





HOUSE TO HOUSE

IL FINANCIAL TIMES RICONOSCE I SUCCESSI DI HOUSE TO HOUSE UNA CRESCITA STRAORDINARIA IN POCCHISSIMO TEMPO

APPUNTI AVEDISCO

House to House, azienda specializzata nel settore laundry, ha ricevuto, lo scorso mese di aprile, un riconoscimento straordinariamente importante, che testimonia e conferma il trend più che positivo che l'Azienda sta vivendo.

Il Financial Times, il prestigioso quotidiano economico-finanziario del Regno Unito, ha analizzato con attenzione i dati di molte aziende, in tutta Europa, relativamente al periodo 2012-'15. E nella sua lista, in cui ha evidenziato le 1000 che hanno dimostrato in termini assoluti il più veloce tasso di crescita, House to House figura al 254° posto.

Nel periodo preso in esame la crescita del fatturato è stata del 485%.

Questo riconoscimento conferma quindi anche la solidità, la stabilità e la forza di House to House, contribuendo certamente a farne un'Azienda concreta e credibile.

Risultati tanto entusiasmanti sono stati possibili certamente grazie all'impegno di ciascuno dei collaboratori, all'organizzazione dell'intera struttura aziendale che si è sviluppata e che si sviluppa di pari passo e anche grazie alla fiducia che i Clienti hanno riposto e ripongono, ogni giorno, in quest'Azienda.

House to House è consapevole di aver imboccato la strada giusta; che il Financial Times l'abbia messo nero su bianco è stata una gratificazione importante, che consente di guardare con ancora più determinazione al prossimo obiettivo: il mercato estero.





APPUNTI AVEDISCO

*La*VR

LA VALIGIA ROSSA

8° CONVENTION NAZIONALE

Si è conclusa Domenica 27 agosto, l'8° Convention nazionale de La Valigia Rossa, azienda che da anni promuove la salute e il benessere sessuale individuale e di coppia, attraverso riunioni a casa che propongono la vendita di prodotti facenti parte della sfera della sessualità. Una "tre giorni" di Convention in cui l'Azienda interviene la parte commerciale, quella di marketing, quella di comunicazione e le attivazioni, con un'attenzione costante all'area socio pedagogica.

"Un progetto iniziato in sordina", dice Cristina Luzzi, Direttrice del progetto, "ma con un'espansione mediatica da subito clamorosa. Ci rivolgiamo alle donne, parliamo alle donne, e proponiamo loro percorsi di crescita attraverso la scoperta dei tanti prodotti a catalogo. Quel che accade durante le nostre riunioni è che anche la donna più esitante si lascia andare alla scoperta e, spesso, ritorna a casa con un orizzonte più ampio nell'ambito della sessualità."

Cristina Luzzi, fondatrice del progetto, ebbe 8 anni fa l'idea geniale di fondare un'Azienda divenuta leader indiscusso sul mercato italiano.





NWG

NON SOLO QUESTIONE DI NUMERI

In occasione del Powerday Domenica 27 agosto, evento formativo nazionale svoltosi a Pomezia, i fondatori Antonio Rainone e Francesco D'Antini assieme al Dott. Massimo Casullo, Amministratore delegato NWG S.p.A, hanno ribadito di fronte alla rete commerciale, quanto dietro alla lungimiranza delle scelte imprenditoriali compiute negli oltre 14 anni di attività, motivazione e senso di appartenenza siano le fondamenta nella progettazione del successo nel mercato.

Una platea eterogenea, divisa in due prestigiose strutture ricettive, ha seguito con particolare attenzione gli interventi sul palco del C.d.A., del Presidente di AVEDISCO Giovanni Paolino e del Segretario Generale, Giuliano Sciortino.

Focus sull'andamento e sullo sviluppo del mercato nazionale delle energie rinnovabili, momenti dall'alto contenuto formativo con l'intervento del business coach Massimiliano Sechi, condivisione della cultura "green" insita nel dna dell'azienda e certificata dalla filosofia statutaria B corp, sono stati la cornice di un funambolico ed emozionante lancio di prodotto: il Fotovoltaico di produzione NWG.

APPUNTI AVEDISCO

NWG
NEW WORLD in GREEN





EVENTI

XV EDIZIONE - CONGRESSO MONDIALE DELLA VENDITA DIRETTA

PARIGI DALL'1 AL 3 OTTOBRE 2017



*Doug DeVos
Presidente WFDSA*

Quest'anno, dopo alcuni anni di assenza, torna in Europa il Congresso Mondiale della Vendita Diretta, giunto alla XV edizione.

Il Congresso, organizzato dalla WFDSA (Federazione Mondiale delle Associazioni di Vendita Diretta), si svolgerà a Parigi dall' 1 al 3 ottobre 2017.

Si tratta di un'importantissima occasione per partecipare ad un prestigioso evento che prevede, oltre alle importanti sessioni congressuali in cui le imprese leader tratteranno le strategie di sviluppo, anche una serie di interessanti workshop che affronteranno gli argomenti di maggior interesse per il settore a livello mondiale. Al programma congressuale è affiancato un interessante programma di attività sociali per rendere la visita a Parigi un'esperienza indimenticabile.

Al Congresso potranno partecipare, oltre alle Associazioni Nazionali di Vendita Diretta, anche tutte le Imprese ad esse aderenti. I partecipanti potranno essere accompagnati dai propri partner, ai quali è dedicato un apposito programma di visite della capitale.

Il modo più facile per avere tutte le informazioni complete e per effettuare la prenotazione, sia al Congresso che di un eventuale albergo, è di collegarsi all'apposito sito <https://www.wfdsa2017paris.com/>.





Direct Selling Consulting Company
Professionalità & Passione per la Vendita Diretta



DSCC è

*Start-up & Riorganizzazione
Metodologia & Processi di Lavoro
Supporto alla Vendita Diretta & MLM*



DSCC è

Servizi, Informazione e Social Network dedicati alla Vendita Diretta e MLM



DSCC è

*Recruiting & Formazione
Gestione Reti in Vendita Diretta
e Multi Level Marketing*



***Direct Selling Consulting Company è da sempre impegnata
nello sviluppo e nella gestione di servizi e progetti professionali e qualificati
per le Imprese Italiane ed Estere nel mondo della Vendita Diretta.
Con la divisione di Direct Selling Recruiting l'impegno è andare oltre e
sviluppare un percorso specifico nell'ambito dell'impiego e del lavoro***

www.facebook.com/DSCCvenditadiretta

DSCC S.r.l.

Sede operativa e legale a Milano
con attività su tutto il territorio italiano ed estero

Codice Fiscale e P.Iva 09512120966

Per informazioni e richiesta di contatto:
info@directselling.it

Sponsor PNA 2017



SOSTEGNO AL PROGETTO ABC DELLO SPORTIVO

FONDAZIONE DON ANTONIO MAZZI



Nell'ottica della collaborazione a sostegno delle iniziative che ci legano a Don Antonio Mazzi, vi abbiamo recentemente presentato il progetto: ABC dello Sportivo, un progetto proposto in sinergia dai Centri Giovanili Exodus e da Sostegno Ovale Onlus.

L'idea nasce dalla lunga esperienza accumulata in campo educativo da Don Antonio, da sempre alla ricerca di soluzioni preventive e positive per i giovani. Da anni si parla di emergenza educativa con i giovani, in particolare per la fascia dalla prima media alla terza superiore.

E' innegabile che stiano succedendo fenomeni che non possono essere affrontati con interventi episodici e superficiali ed è altrettanto innegabile che, a causa del rapidissimo cambiamento tecnologico, nessun adolescente è più immune e al sicuro come in passato.

Come Società civile, genitori ed educatori possiamo darci da fare, realizzando una rete di prevenzione seria, fatta di proposte concrete ed efficaci come questo progetto, che si propone di rilanciare l'azione dello sport, in stretto coordinamento con la Scuola, le Famiglie e le Associazioni in genere.

I partner con cui si intende raggiungere accordi sono il CONI NAZIONALE, le FEDERAZIONI SPORTIVE e gli ENTI DI PROMOZIONE SPORTIVA.

Il progetto avrà una durata triennale e si svilupperà su tutto il territorio nazionale prevedendo il coinvolgimento di 20 grandi Istituti Scolastici e di 20 Associazioni sportive, attraverso incontri con studenti, genitori, educatori ed istruttori, giovani atleti e testimonials sportivi.

I numeri previsti sono rilevanti, verranno coinvolti per il solo primo anno 20.000 ragazzi, 50.000 adulti tra genitori, insegnanti e istruttori sportivi. E' previsto, di conseguenza, un grande flusso di informazioni attraverso i social network e i media che darà grande visibilità al progetto e a tutte le parti che lo avranno sostenuto.



Il progetto verrà interamente finanziato attraverso sponsorizzazioni e sostegni privati che serviranno inoltre per finanziare ulteriori tre azioni:

1. aiutare Don Antonio Mazzi a creare nuovi Centri Giovanili;
2. permettere l'integrazione sociale attraverso il rugby a ragazzi con gravi problemi psicologici (Bufali Rossi Team);
3. far nascere un progetto per la costruzione di un centro musicale ed artistico nella zona di Mantova.

Saranno prodotti report semestrali sull'andamento del progetto, a disposizione dei media, degli stakeholder e degli sponsor.

Per maggiori e più dettagliate informazioni e sulle modalità attraverso le quali sarà possibile sostenere il progetto, Giovanni Mazzi sarà lieto di poterle presentare nel corso di un incontro presso la vostra Azienda.



**ANTONIO BELSOLE**

SOCIO FONDATORE PEF SPA



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

Entrare in AVEDISCO è un punto di partenza per garantire la serietà del nostro settore, essere una Azienda Associata AVEDISCO dà garanzia di seguire dei processi, delle regole che vanno a tutela degli Incaricati alla Vendita e dei Consumatori. Un futuro obiettivo della Pef è quello di internazionalizzare la propria attività, ed essere soci di AVEDISCO, membro di importanti associazioni estere, è un importante aiuto alla crescita che Pef può avere.

Tra i vantaggi di appartenere ad AVEDISCO c'è sicuramente quello di ottenere una importante immagine di garanzia, da parte di un organismo esterno, sulle nostre procedure, sulle nostre condizioni di vendita, sui rapporti e sulla qualità dei nostri prodotti, inoltre di poter contare su un supporto per l'estero e per la crescita del settore del Direct Selling.

2. Quali innovazioni tecnologiche significative sono state introdotte da parte della sua Azienda per agevolare l'attività degli Incaricati alle Vendite?

Stiamo sviluppando una applicazione per smartphone e tablet che sarà rilasciata nel mese di settembre 2017 in modo da aver sempre a portata di mano un monitor sul gestionale e la possibilità di scorrere e prenotare tutti i corsi di formazione direttamente online.

Stiamo costruendo un gestionale specifico per la Vendita Diretta, con software totalmente italiano, personalizzato per le esigenze aziendali e quelle degli Incaricati alle Vendite ed integrato con strumenti di cross-selling.

Formazione e specializzazione di alcune figure per la gestione dei canali social.



3. *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?*

La formazione per una Società operante nel network marketing è un fondamento su cui si costruisce il successo della attività di ogni Incaricato, formare un Venditore vuol dire sviluppare la sua crescita professionale e personale, la sua capacità di comunicazione ovvero incamminarlo verso essere un leader indipendente. Nel passato quando non c'erano problemi economici tutti compravano con facilità e per gli Incaricati alla Vendita era semplice, oggi dove tutti sono attenti alle proprie spese, la formazione è lo strumento che consente all'Incaricato alla Vendita "formato" di ampliare la propria struttura tramite nuove idee e sistemi che gli consentono di aumentare la fiducia delle persone che lavorano insieme a lui.

4. *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?*

E' decisamente più facile che AVEDISCO dia un consiglio a me per migliorare ... comunque se devo rispondere posso consigliare ad AVEDISCO di promuovere maggiori iniziative stampa, campagne promozionali, pubblicità ed estero.

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

Ritengo che il settore della Vendita Diretta tra 5 anni raddoppierà i volumi di oggi, le previsioni di crescita del network marketing sono positive, il comparto è estremamente vivace e la Vendita Diretta, con la propria flessibilità, nessun investimento di capitale, sempre più si dimostra una opportunità reale per chi approda al mercato del lavoro per diventare imprenditore di se stesso.





EDICOLA



Integratori alimentari, crescita in tutti canali di vendita



Pubblicato il 10/07/2017 alle 10:00

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

In un mercato in forte crescita, gli integratori alimentari, sia nei canali distributivi tradizionali che nella vendita diretta. E' questo emerge dai dati forniti dalla Commissione per l'Integratore Italia di Anpa e da una l'Associazione vendite diretta servizi consumatori. Sono 12.424.000 il numero di prodotti di questo settore di prodotti e servizi, dal 2013 al 2016. In forte crescita rispetto al 2013, pari al 17%, con un fatturato complessivo pari a 2.125.000.000 euro.

ADNKRONOS

10 LUGLIO 2017



Integratori Alimentari: il 2016 Conferma La Crescita In Tutti I Canali Di Vendita

Per la prima volta Integratori Italia e Avedisco presentano la fotografia più completa di un mercato in ottima salute.

Nonostante una riduzione nelle previsioni di crescita dell'economia italiana, pari allo 0,7% nel 2017 (Fonte: Fondo monetario internazionale) un settore che invece mette a segno una crescita rilevante è rappresentato [...]

AGENZIA REPUBBLICA.IT

11 LUGLIO 2017

GDOWEEK



I dati europei sulle vendite dirette 2016 indicano a livello europeo un incremento del 3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato. L'Italia è al 4° posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna.

I fattori merceologici di del benessere e dei cosmetici ausiliario, da sempre, il maggior interesse da parte dei consumatori europei si è confermato, quindi, italiani anche per i risultati commerciali conseguiti nel 2016.

Al livello mondiale le vendite dirette hanno generato un volume di affari pari a circa 183 miliardi di dollari, che è anche il prodotto del lavoro di 107 milioni di incaricati alle vendite: il loro numero è aumentato del +4%.

Nella classifica mondiale per fatturato spiccano Usa, Cina, Corea del Sud, e Germania: l'Italia è in 12° posizione.



Giuseppe Pizzini, Presidente Adnkronos

Al livello mondiale, le vendite dirette sono rappresentate da Seldia (The European Direct Selling Association) e Wfidsa (World federation of direct selling associations), le due principali associazioni di direct selling in Europa e nel mondo, delle quali fa parte anche Avedisco.

In Italia la vendita diretta è rappresentata da Avedisco (Associazione Italiana vendite dirette servizio ai consumatori) e dalla sua 38 aziende associate che nel 2016 hanno realizzato un fatturato complessivo di quasi 655 milioni di euro, +14% rispetto al 2015, prodotto da una squadra di 235.000 incaricati alle vendite (+27%). Questi numeri, commenta Avedisco, segnalano l'andamento positivo del settore.

Seldia rileva in Europa quasi 85 milioni di incaricati alle vendite: il 77% dei quali sono donne.

GDOWEEK

21 LUGLIO 2017



Avedisco. La vendita diretta cresce in Europa e nel mondo

11/07/2017

In Italia le 38 aziende associate fatturano quasi 655 milioni di euro con un incremento di oltre il +14% rispetto al 2015, per un totale che supera i 235mila incaricati (+27%)



Giuseppe Pizzini, Presidente Adnkronos

L'ascesa della vendita diretta non si arresta a confermarlo sono Seldia (The European Direct Selling Association) e Wfidsa (World Federation of Direct Selling Associations), le principali associazioni di categoria in Europa e nel mondo e delle quali fa parte Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori.

I dati europei relativi al settore sottolineano la crescita delle vendite nel 2016: in Europa il settore è cresciuto del +3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato con l'Italia che si conferma al quarto posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna. A trainare il settore benessere e cosmetici, categorie merceologiche che hanno suscitato il maggiore interesse da parte dei consumatori europei.

Anche il valore occupazionale risulta significativo: Seldia rileva in Europa quasi 15 milioni di incaricati alle vendite (di cui il 77% sono donne).

AVVENIRE.IT

21 LUGLIO 2017

ItaliaOggi

Vendita diretta in crescita. In Europa il settore della vendita diretta è cresciuto nel 2016 del 3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato con l'Italia che si conferma al 4° posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna. A trainare le vendite il settore benessere e cosmetici, categorie merceologiche che hanno suscitato il maggiore interesse da parte dei consumatori europei. Si tratta dei dati diffusi da Seldia (The European Direct Selling Association) e Wfidsa (World federation of direct selling associations), le principali associazioni del settore in Europa e nel Mondo delle quali fa parte Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori. A livello globale si è riconfermato un fatturato complessivo di circa 183 miliardi di dollari generati da oltre 107 milioni di incaricati alle vendite che sono cresciuti del +4%.

ITALIA OGGI

21 LUGLIO 2017



Avedisco: la vendita diretta cresce nel 2016



L'ascesa della vendita diretta non si arresta: a confermarlo sono Seldia (The European Direct Selling Association) e WFDSA (World Federation of Direct Selling Association), le principali associazioni di direct selling in Europa e nel mondo, delle quali fa parte Avedisco (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori).

I dati europei relativi al settore sottolineano la crescita delle vendite nel 2016: in Europa il settore è cresciuto del 3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato. L'Italia si conferma al 4° posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna. A trainare il comparto sono i segmenti benessere e cosmetici.

A livello globale, invece, il fatturato complessivo è di circa 183 miliardi di dollari, generati da oltre 107 milioni di incaricati alle vendite (presunti del 4%). La classifica mondiale vede attestarsi al primo posto gli Stati Uniti seguiti da Cina, Corea e Germania, mentre l'Italia si colloca in 12° posizione.

Nel nostro Paese, le 38 aziende associate Avedisco nel 2016 hanno fatturato quasi 655 milioni di euro, con un incremento di oltre il 14% rispetto al 2015, per un totale che supera i 215.000 addetti alle vendite (+27%). Numeri che dimostrano l'antichità del settore rispetto all'andamento economico nazionale.

09 Agosto 2017

DISTRIBUZIONE MODERNA

21 AGOSTO 2017

la Voce di Mantova

A COZZIFRANCO, SONO SELDIA E WFDSA

Avedisco, boom delle vendite dirette in Italia e in Europa



ROMA - L'ascesa della vendita diretta non si arresta: a confermarlo sono Seldia (The European direct selling association) e WFDSA (World Federation of direct selling association), le principali associazioni di direct selling in Europa e nel mondo e delle quali fa parte Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori. I dati europei relativi al settore sottolineano la crescita delle vendite nel 2016: in Europa il settore è cresciuto del 3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato con l'Italia che si conferma

al 4° posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna. A trainare le vendite il settore benessere e cosmetici, le categorie merceologiche che hanno suscitato il maggiore interesse da parte dei consumatori europei. Anche il valore occupazionale risulta significativo: Seldia riferisce in Europa quasi 15 milioni di incaricati alle vendite (di cui il 77% sono donne).

A livello globale, si è ricominciato un fatturato complessivo di circa 183 miliardi di dollari generati da oltre 107 milioni di incaricati alle vendite che sono cresciuti del 4%.

La classifica mondiale vede attestarsi al primo posto gli Stati Uniti seguiti da Cina, Corea e Germania, mentre l'Italia si colloca in dodicesima posizione. Un successo dovuto a molteplici fattori: l'attenzione dell'incaricato alla vendita nei confronti delle esigenze dei consumatori, la consulenza personalizzata in ogni momento e i prodotti di qualità commercializzati tramite questo canale.

Una conferma positiva per un modello di business che dimostra il suo grande successo anche nel nostro Paese: le 38 aziende associate Avedisco nel 2016 hanno fatturato in Italia quasi 655 milioni di euro con un incremento di oltre il 14% rispetto al 2015, per un totale che supera i 215.000 incaricati alle vendite (+27%). Numeri che dimostrano l'antichità del settore rispetto all'andamento economico nazionale.

LA VOCE DI MANTOVA

21 AGOSTO 2017

ELLE

È un settore che non è in crisi: le vendite dirette. E sempre più donne le scelgono come lavoro dopo averne già perso uno

Offrono tempi di lavoro flessibili e valorizzano le doti di negoziazione, tipicamente femminili. I dati boom del settore e le storie di chi ci ha puntato



C'è un settore che ha subito un malessere dalla crisi facendo addirittura piroette e oggi esibisce risultati da campione: la vendita diretta. Verrebbe da dire, risultati da campionessa, visto che il settore contende per la maggior parte le donne, donne che una volta avevano chiesto venditrici porta a porta. Va le ricordate? Dominavano alla porta su appuntamento, sfogliando cataloghi colorati, proponevano cosmetici e prodotti per la casa. Oggi il settore si è allargato ai cibi pronti e ai viaggi, alle spezie biologiche, ai robot da cucina, persino ai prodotti per la salute sessuale e caravita i social network.

I numeri sono da esordio Secondo l'Univalenti, che raccoglie 17 aziende, nel 2015 il fatturato è cresciuto del 7,5 per cento, dopo sei anni di crescita continua e positivo è stato anche il trend del 2016. In Europa sono 14 milioni gli incaricati alla vendita, secondo l'altro associazione di categoria, Avedisco, e l'Italia è al quarto posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna, con una crescita del 12 per cento. Protagoniste di questa galoppata sono, appunto, le venditrici, e a raccogliere le loro storie è evidente quanto la vendita diretta risponde alle nuove esigenze delle donne, che oggi vogliono lavorare con tempi flessibili perché hanno figli e cercano occupazioni che facciano bellare le loro inalterabili doti di relazione e negoziazione e che, soprattutto, le valdano protagoniste, senza contare che la vendita diretta è un business che si può iniziare in ogni fase della vita e che rappresenta un'occasione di ripartenza per tante rimaste senza occupazione.

ELLE

21 AGOSTO 2017

la Provincia

SECONDO SELDIA E WFDSA L'ASCESA NON SI ARRESTA

Avedisco, boom di vendite dirette in Italia e in Europa



ROMA - L'ascesa della vendita diretta non si arresta: a confermarlo sono Seldia (The European direct selling association) e WFDSA (World Federation of direct selling association), le principali associazioni di direct selling in Europa e nel mondo e delle quali fa parte Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori.

I dati europei relativi al settore sottolineano la crescita delle vendite nel 2016: in Europa il settore è cresciuto del 3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato con l'Italia che si conferma al 4° posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna. A trainare le vendite il settore benessere e cosmetici, le categorie merceologiche che hanno suscitato il maggiore interesse da parte dei consumatori europei. Anche il valore occupazionale risulta significativo: Seldia riferisce in Europa quasi 15 milioni di incaricati alle vendite (di cui il 77% sono donne).

A livello globale, si è ricominciato un fatturato complessivo di circa 183 miliardi di dollari generati da

oltre 107 milioni di incaricati alle vendite che sono cresciuti del 4%. La classifica mondiale vede attestarsi al primo posto gli Stati Uniti seguiti da Cina, Corea e Germania, mentre l'Italia si colloca in dodicesima posizione. Un successo dovuto a molteplici fattori: l'attenzione dell'incaricato alla vendita nei confronti delle esigenze dei consumatori, la consulenza personalizzata in ogni momento e i prodotti di qualità commercializzati tramite questo canale.

Una conferma positiva per un modello di business che dimostra il suo grande successo anche nel nostro Paese: le 38 aziende associate Avedisco nel 2016 hanno fatturato in Italia quasi 655 milioni di euro con un incremento di oltre il 14% rispetto al 2015, per un totale che supera i 215.000 incaricati alle vendite (+27%). Numeri che dimostrano l'antichità del settore rispetto all'andamento economico nazionale.

LA PROVINCIA DI CIVITAVECCHIA

24 LUGLIO 2017

Industria C.F. FINANZA

AVEDISCO
CRESCONO LE VENDITE
TIRANO I COSMETICI

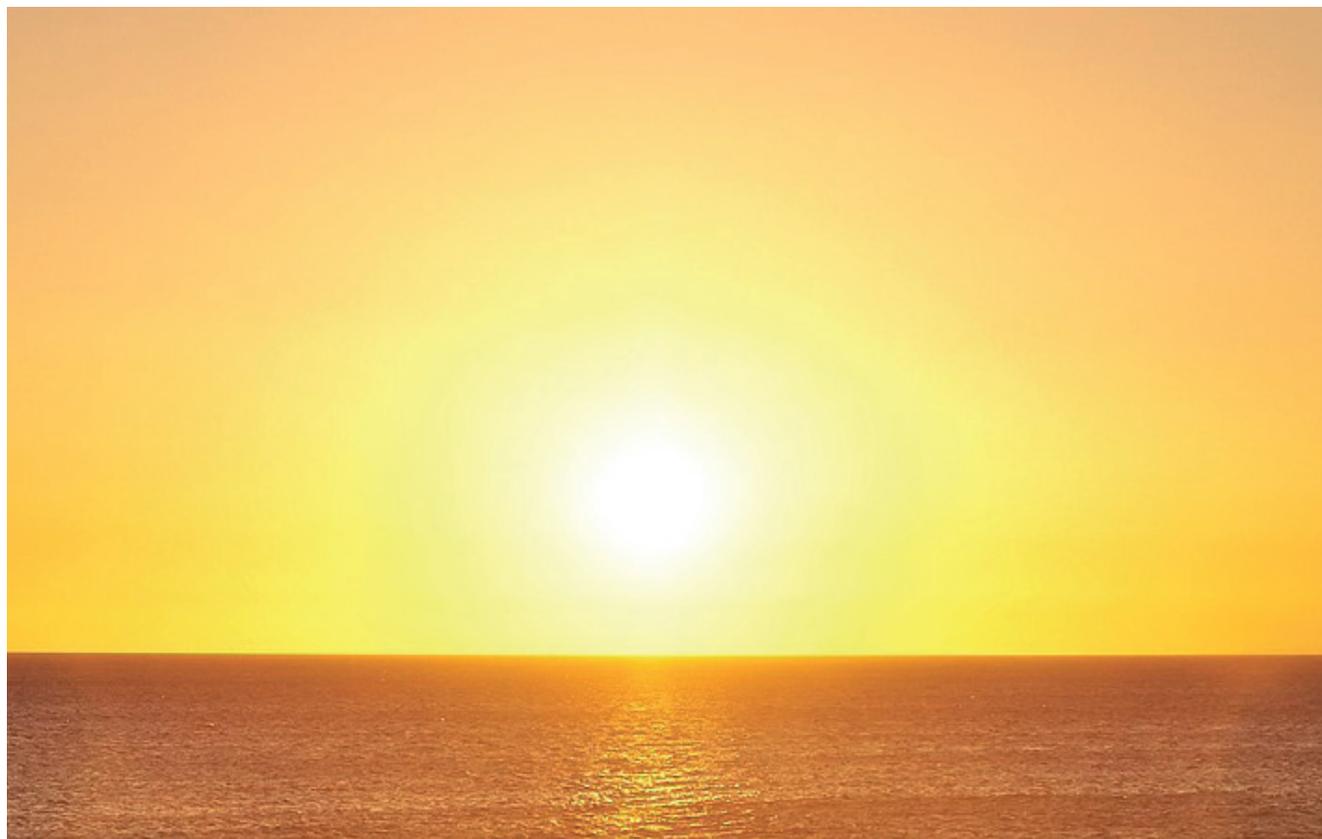


Giovanni Paolino

L'ascesa della Vendita Diretta non si arresta: a confermarlo sono Seldia (The European Direct Selling Association) e WFDSA (World Federation of Direct Selling Association), le principali Associazioni di Direct Selling in Europa e nel Mondo e delle quali fa parte AVEDISCO, l'associazione presieduta da Giovanni Paolino. I dati europei relativi al settore sottolineano la crescita delle vendite nel 2016: in Europa il settore è cresciuto del 3% per un totale di quasi 33 miliardi di euro di fatturato con l'Italia che si conferma al 4° posto dietro Germania, Francia e Gran Bretagna. A trainare le vendite il settore benessere e cosmetici, le categorie merceologiche che hanno suscitato il maggiore interesse da parte dei consumatori europei. Anche il valore occupazionale risulta significativo: Seldia riferisce in Europa quasi 15 milioni di incaricati alle vendite (di cui il 77% sono donne). A livello globale si è ricominciato un fatturato complessivo di circa 183 miliardi di dollari generati da oltre 107 milioni di incaricati alle vendite che sono cresciuti del 4%. La classifica mondiale vede attestarsi al primo posto gli Stati Uniti seguiti da Cina, Corea e Germania, mentre l'Italia si colloca in 12° posizione. Una conferma positiva per un modello di business che dimostra il suo grande successo anche nel nostro Paese: le 38 Aziende Associate AVEDISCO nel 2016 hanno fatturato in Italia quasi 655 milioni di euro con un incremento di oltre il 14% rispetto al 2015, per un totale che supera i 215.000 incaricati alle vendite (+27%).

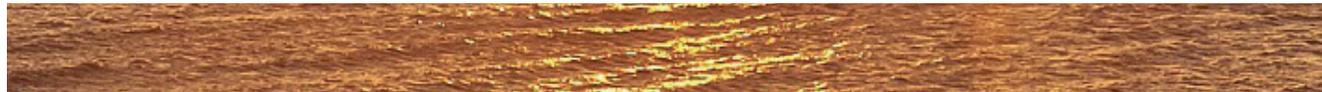
INDUSTRIA E FINANZA

24 LUGLIO 2017



AVEDISCO

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



Incontri