INCONTRI

PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XIII - NUMERO 6 - NOVEMBRE - DICEMBRE 2017

Incontri

Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XIII - NUMERO 6
NOVEMBRE - DICEMBRE 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**
AVEDISCO ENTRA NEL MONDO DIGITAL

5 **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**
GIOVANNI PAOLINO

6 **APPUNTI AVEDISCO**
NEWS: AMWAY ITALIA - HERBALIFE ITALIA
IRINOX - THE JUICE PLUS+® COMPANY

10 **EVENTI**
PREMIO NAZIONALE AVEDISCO 24ª EDIZIONE
E FORUM DELLA VENDITA DIRETTA 8ª EDIZIONE

12 **EXTRA**
I DATI DEI PRIMI NOVE MESI 2017
DELLE AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO

14 **INTERVISTA MAURO SOFFIENTINI**
MARKETING & PR MANAGER AMWAY ITALY

16 **EDICOLA**

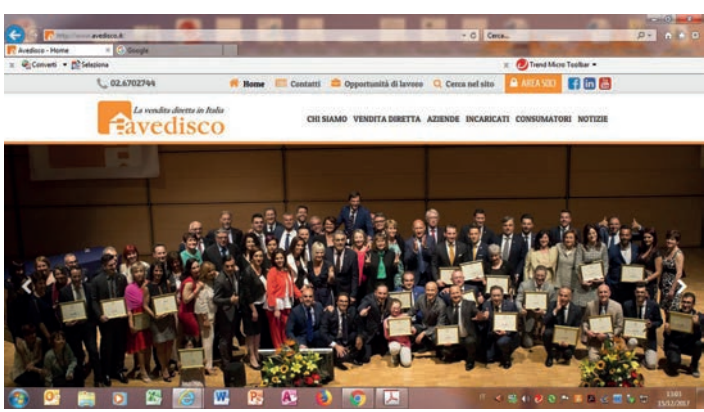
IN PRIMO PIANO

AVEDISCO ENTRA NEL MONDO DIGITAL: SONO ONLINE IL NUOVO SITO WEB E LA PAGINA FACEBOOK UFFICIALE

Modernità e tecnologia si combinano nella nuova immagine digital di AVEDISCO, che da pochi giorni ha lanciato il restyling del proprio sito web www.avedisco.it/ e la pagina Facebook ufficiale www.facebook.com/avedisco/. La piattaforma, completamente rinnovata nell'estetica e nella disposizione dei contenuti, presenta AVEDISCO e il suo impegno nella promozione e nella tutela della Vendita Diretta in modo chiaro e fruibile; l'apertura del profilo social, invece, vuole rappresentare l'avvicinamento dell'Associazione ad un ampio pubblico nonché un luogo di informazione più vicino alle persone.

La nuova veste del sito web si basa sulla fruibilità grazie ad un layout responsive che si adatta a differenti dispositivi mobili oltre che al computer. La moderna grafica e i colori, che riprendono quelli propri dell'Associazione, rendono subito riconoscibile la pagina, aumentando l'impatto dei contenuti sui visitatori.

Tematiche di attualità, oltre che proprie della Vendita Diretta, sono proposte anche sulla pagina Facebook, canale totalmente nuovo per AVEDISCO, che intende così avvicinarsi ad un pubblico vario e più ampio. Con questo ulteriore passo nel mondo digitale l'Associazione vuole valorizzare il suo ruolo di tutela e di supporto nei confronti di tutti i soggetti coinvolti nel mondo della Vendita Diretta.



EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Il Santo Natale è alle porte e come di consueto è arrivato il momento di fare il punto sull'anno appena trascorso insieme. La chiusura dei primi nove mesi del 2017 è sicuramente positiva e il trend continua ad essere in crescita anche nell'ultima parte dell'anno sia in termini di fatturato che di valore occupazionale.
Negli ultimi mesi però ci siamo confrontati con alcune importanti novità: mi riferisco principalmente al restyling del nostro sito e all'entrata di AVEDISCO nel mondo digital con l'apertura della nuova pagina Facebook che in meno di due settimane ha raggiunto ottimi numeri con quasi 400 followers!
Un'ulteriore conferma a dimostrazione di come la Vendita Diretta sia un canale giovane e all'avanguardia che vuole avvicinarsi in modo diretto ad un panel trasversale di interlocutori. È anche grazie a questi strumenti che la nostra Associazione si impegna a rafforzare i valori di fiducia e credibilità del settore garantendo a tutti coloro che scelgono di affidarsi a noi, tutela e alti standard di qualità.

Il prossimo anno ci aspettano nuove sfide e molte occasioni di confronto: tornano l'ambitissimo Premio Nazionale AVEDISCO e il Forum della Vendita Diretta che quest'anno avranno come cornice la meravigliosa location dell'Acquario di Genova.
Ritorna anche la "Due giorni in cantiere" iniziativa in programma dal 14 al 16 marzo 2018 alla quale parteciperemo nuovamente per poterci confrontare su numerosi aspetti a noi cari.

In attesa di rivederci presto auguro a voi e alle vostre famiglie un sereno Natale e un felice Anno Nuovo!

Giovanni Paolino

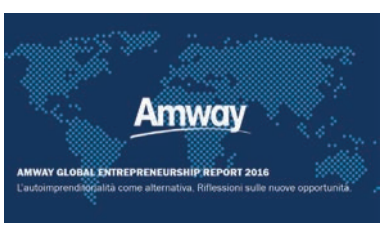
Presidente AVEDISCO

APPUNTI AVEDISCO

AMWAY ITALIA

TAVOLA ROTONDA "AGER 2016"

Centro Italia e imprenditorialità nel mondo dei giovani e degli over 50: questi i temi discussi in occasione della Tavola Rotonda "AGER 2016: l'autoimprenditorialità come alternativa. Riflessioni sulle nuove opportunità", svoltasi lo scorso 30 novembre al Palazzo dei Capitani di Ascoli Piceno. A prendere parte all'incontro, organizzato dall'Associata Amway, sono stati Giorgia Latini e Marco Fioravanti – rispettivamente Assessore alla Cultura e Presidente del Consiglio Comunale di Ascoli Piceno, insieme a diversi rappresentanti del panorama imprenditoriale italiano, tra cui Fabrizio Suaria – Amministratore Delegato di Amway Italia, Giancarlo Romanucci – Vice Presidente della Camera di Commercio di Ascoli Piceno, Massimiliano Bachetti – Presidente di Confindustria Giovani di Ascoli Piceno e Roberto Zecchino – Human Resources & Organization South Europe Bosch (Progetto Allenarsi per il Futuro). Ha moderato il dibattito Filippo Ferretti, giornalista.



La riflessione tenutasi durante la Tavola Rotonda ha avuto come scopo primario quello di analizzare la differente percezione che i giovani e gli Over 50 hanno dell'imprenditorialità e indagare le reali opportunità offerte dal Sistema Paese per valorizzare la libera iniziativa, l'autonomia professionale e lo spirito imprenditoriale. A sostegno del dibattito sono stati presentati e commentati i risultati della settima edizione del Report Globale sull'Imprenditorialità che Amway realizza in collaborazione con GfK e il dipartimento Strategy and Organization dell'Università Tecnica di Monaco.

NASCE IL PRIMO VOLUME DEL PROTOCOLLO FIRMATO CONI E HERBALIFE

Un manuale per tutti gli allenatori e i trainer italiani. Una guida per gli sportivi a tutti i livelli. Un punto di riferimento in tema di alimentazione e integrazione. Questo è il "Protocollo su Nutrizione e Integrazione Alimentare nella pratica sportiva", il cui Primo Volume dedicato agli "Sport ad impegno aerobico anaerobico alternato" è da oggi disponibile. Il lavoro, che da qui a marzo verrà integrato per un totale di quattro volumi, è realizzato dall'Istituto di Medicina e Scienza dello Sport del CONI diretto dal Prof. Antonio Spataro, ed è frutto della collaborazione tra il CONI e l'Associata Herbalife.

Un vero e proprio manuale che contiene tutti i dettagli, i consigli e le informazioni, da un punto di vista sportivo e scientifico, per riuscire a costruire piani alimentari corretti e orientati a seconda del tipo di sport praticato, con un impatto positivo sulle performance e sulla salute dell'atleta.
E non è un caso, quindi, che per la stesura del Protocollo abbia svolto un ruolo fondamentale Herbalife, la multinazionale leader nel settore dei prodotti alimentari e degli integratori sportivi, che da due anni supporta il CONI e gli atleti azzurri in tutte le loro attività e gare. Herbalife sarà sponsor e fornitore ufficiale dell'Italia anche alle prossime Olimpiadi Invernali in Corea, e contribuisce con i suoi prodotti al miglioramento delle performance degli atleti italiani in tutte le fasi, dagli allenamenti alle gare, fino al recupero.

HERBALIFE 24 | ITALIA

FORNITORE UFFICIALE SQUADRA OLIMPICA ITALIANA PER GLI INTEGRATORI SPORTIVI

IRINOX

FRESCO TORNA IN TV CON IGINIO MASSARI THE SWEETMAN

I pasticceri amatoriali di tutta Italia sono avvisati. Il Maestro dei Maestri Iginio Massari, all'ora di pranzo, torna su Sky Uno HD con i nuovi episodi di Iginio Massari The Sweetman. Non perderti neanche una puntata ... ad aiutare i pasticceri ci sarà Fresco® della nostra Associata IRINOX, il primo abbattitore di ridotte dimensioni, pensato per un uso esclusivamente domestico, con 9 funzioni che uniscono freddo rapido e caldo lento.

Il programma coinvolge temerari pasticceri non professionisti che decidono di farsi giudicare dal re della pasticceria italiana e internazionale. Ogni giorno, dal Lunedì al Venerdì, Massari ospita nella sua cucina un aspirante talento pasticcere che, al suo cospetto, ripropone la ricetta del proprio dolce, definito da amici e parenti impareggiabile. L'appuntamento con Iginio Massari The Sweetman è dal Lunedì al Venerdì all'ora di pranzo su Sky Uno HD. Il meglio della settimana è poi raccolto in uno speciale – in onda il Sabato - disponibile su Sky On Demand, per gli abbonati Sky con decoder connesso a Internet.

THE JUICE PLUS+® COMPANY

CONVENTION JUICE PLUS+ LIVE! ROMA 11 E 12 NOVEMBRE 2017

Secondo il motto "Make a Difference" si é svolta la più grande Convention Juice Plus+ di tutti i tempi in Italia! In questa speciale due giorni ben 3.000 Franchise Partner hanno vissuto le emozioni e respirato l'energia di un'altra fantastica Juice PLUS+ experience. Ispirazione, motivazione, riconoscimenti e speaker d'eccezione sono stati i protagonisti che ci hanno tenuti letteralmente incollati alle sedie per l'intero evento.
Grandi Massimiliano Sechi, Alex Bellini e lo chef Fabio Campoli che, nel suo Gourmet Corner, ha interpretato i prodotti Juice Plus+ nella preparazione di ricette mediterranee di sua creazione! Bella ed emozionante la Cerimonia dei Riconoscimenti.
Il Progetto Charity di questa Convention è legato a Marco Zaffaroni e al Kalika Family Health Hospital in Nepal che lui stesso ha voluto e fatto costruire. E per chiudere il Glam Party nel magnifico Spazio Novecento, location mozzafiato per un degno sfavillante finale.

JuicePlus+, Inspiring Healthy Living Around the World.

EVENTI

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO 24ª EDIZIONE E FORUM DELLA VENDITA DIRETTA 8ª EDIZIONE

Aumenta l'attesa per il Premio Nazionale AVEDISCO 2018, il più importante appuntamento dedicato agli Incaricati alle Vendite delle Aziende Associate che hanno saputo distinguersi per impegno e risultati ottenuti. L'evento, che si terrà il prossimo Venerdì 25 maggio, avrà come cornice la meravigliosa location dell'Acquario di Genova, una delle maggiori attrazioni del capoluogo ligure e famosa anche a livello internazionale.

La giornata prenderà il via all'interno dell'Auditorium con l'8° Forum della Vendita Diretta, momento di interessante approfondimento sul settore con un dibattito a cui parteciperanno diverse personalità del mondo accademico e politico e proseguirà nel pomeriggio con l'attesa cerimonia di premiazione del Premio Nazionale AVEDISCO.

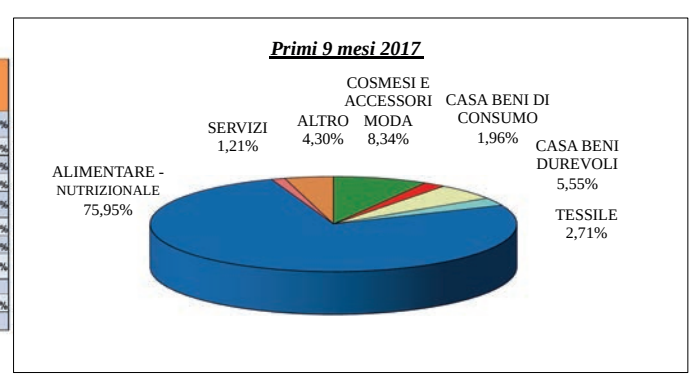
A seguire l'aperitivo, che quest'anno sarà particolarmente suggestivo grazie ad uno spettacolo di delfini appositamente organizzato per i nostri ospiti, che si potrà ammirare direttamente da bordo della vasca Cetacei.
La giornata si concluderà con la Cena di Gala che si terrà all'interno della suggestiva sala cetacei.
Ceneremo in compagnia dei simpatici delfini dell' acquario !
Vi aspettiamo numerosi per condividere anche quest'anno una giornata all'insegna dello spettacolo e delle emozioni!!

I DATI DEI PRIMI NOVE MESI 2017 DELLE AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO

La Vendita Diretta si conferma un settore forte e dinamico, apprezzato dagli italiani sia in termini di opportunità di lavoro sia come stile di consumo. Lo attestano i dati dei primi nove mesi del 2017 resi noti da AVEDISCO, che con le sue 38 Aziende Associate, registra un fatturato di oltre 521 milioni di euro per una crescita del +9,16% rispetto ai primi nove mesi del 2016.

Nei primi nove mesi dell'anno sono oltre 215mila gli Incaricati alle Vendite che hanno scelto di entrare a far parte del mondo della Vendita Diretta, numeri in aumento del +17,43% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.
Gli ottimi risultati confermano l'andamento più che positivo di questo modello di business basato sulla tutela e sulla soddisfazione del Consumatore nonché sulla qualità dei prodotti commercializzati dalle Aziende Associate che operano nei diversi comparti merceologici. Nei primi nove mesi del 2017 l'"Alimentare-nutrizionale" si conferma come il settore più rappresentativo con un fatturato che supera i 396 milioni di euro, un aumento del +10,44% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Seguono "Cosmesi e accessori moda" che cresce del +3,22% con un fatturato di quasi 44 milioni di euro e "Casa beni durevoli" che registra un fatturato di quasi 29 milioni di euro, + 9,6% rispetto ai primi nove mesi del 2016.
Da sottolineare anche la grande crescita del comparto "Servizi" che, rispetto al dato del 2016, cresce di oltre il + 54% per oltre 6 milioni di euro di fatturato a sottolineare la forte dinamicità del settore.

CATEGORIE MERCEOLOGICHE	Primi 9 mesi 2016	Primi 9 mesi 2017	DIFFERENZA Assoluta	DIFFERENZA %
COSMESI E ACCESSORI MODA	42.154	43.512	1.358	3,22%
CASA BENI DI CONSUMO	10.295	10.210	-85	-0,83%
CASA BENI DUREVOLI	26.396	28.931	2.535	9,60%
TESSILE	15.021	14.135	-886	-5,90%
ALIMENTARE - NUTRIZIONALE	358.808	396.258	37.450	10,44%
SERVIZI	4.081	6.289	2.208	54,10%
ALTRO	21.210	22.422	1.212	5,71%
TOTALE	**477.965**	**521.757**	**43.792**	**9,16%**
N. INCARICATI ALLE VENDITE	**183.106**	**215.014**	**31.908**	**17,43%**



24°

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO

Dal 1992 premia i migliori della Vendita Diretta

Il Premio Nazionale AVEDISCO è lo speciale riconoscimento annuale che l'Associazione dedica agli Incaricati alle vendite, uomini e donne delle Aziende Associate, che si sono particolarmente contraddistinti nello svolgimento della loro attività.

Ogni Azienda Associata selezionerà i migliori Incaricati alle vendite dell'anno in corso sulla base dei seguenti criteri di valutazione:

- COMPORTAMENTO ETICO
- RISULTATI OTTENUTI
- CAPACITÀ PROFESSIONALE
- FEDELTÀ ALL'AZIENDA

La cerimonia di premiazione si svolgerà a Genova presso l'Auditorium dell'acquario di Genova - Venerdì 25 maggio 2018 e sarà seguita da una cena di gala

La vendita diretta in Italia

avedisco

VIALE ANDREA DORIA 8 - 20124 MILANO - TEL. 02.6702744
FAX 02.67385690 - WWW.AVEDISCO.IT - INFO@AVEDISCO.IT

MAURO SOFFIENTINI

MARKETING & PR MANAGER AMWAY ITALY

Come hanno influito le innovazioni tecnologiche sulle strategie di vendita delle Aziende che si occupano di Vendita Diretta? Quali sono invece i rischi per questo modello di business?

Le nuove tecnologie rappresentano sicuramente una grande opportunità per le Aziende del nostro settore. Offrono la possibilità di veicolare messaggi e informazioni su larga scala e, potenzialmente, sono uno strumento in grado di mettere in luce quanto il nostro settore sia vivo e quanto di positivo si stia facendo su diversi fronti.

Ovviamente c'è sempre un rovescio della medaglia, infatti, l'impatto che queste tecnologie possono avere è direttamente proporzionale alle capacità di gestione del mezzo, che, se mal utilizzato, può determinare un effetto diametralmente opposto al desiderato.

Detto ciò, mi preme sottolineare come gli Incaricati alle Vendite continuino e continuearanno ad avere centralità assoluta, quindi le nuove tecnologie devono essere intese come uno strumento in grado di facilitare lo sviluppo della loro attività.

Per concludere, possiamo dire che la criticità stia nell'inquadramento di un mezzo così complesso, ma, come detto in precedenza, le nuove tecnologie devono rappresentare un'importante risorsa per un settore che ha sempre dimostrato di essere in grado di stare al passo con i tempi, quando non li ha precorsi.

Le Aziende Associate AVEDISCO dedicano sempre maggiore attenzione alla formazione; quanto è importante il training per i risultati che gli Incaricati ottengono per le Aziende?

Come per qualsiasi attività, la conoscenza e la preparazione sono aspetti fondamentali per poter svolgere con successo il proprio lavoro. Questo è il motivo per cui le Aziende del nostro settore stanno investendo in maniera crescente nella preparazione dei propri Incaricati alle Vendite, sfruttando anche i mezzi di cui sopra. Le nuove tecnologie, infatti, rappresentano uno strumento chiave per poter raggiungere capillarmente i nostri Incaricati, offrendo a tutti la possibilità di usufruire di corsi di formazione tenuti da trainer professionisti. Ciò, da un lato crea maggior consapevolezza nella persona, che sarà portata a sviluppare il proprio business in maniera più efficace, dall'altro rappresenta un grande vantaggio per il Consumatore, che si troverà di fronte un Incaricato formato, in grado di consigliare al meglio il proprio cliente. Questo aspetto riporta all'importanza della figura dell'Incaricato, che rappresenta il valore aggiunto rispetto all'esperienza di acquisto classica.

AVEDISCO, negli ultimi anni ha collaborato con Associazioni di categoria come Cosmetica Italia e AIIPA, quanto ritiene strategico l'opportunità di creare "sistema" con interlocutori in prima linea nella tutela del Consumatore?

La tutela del Consumatore è per il settore un tema di estrema rilevanza e ne è la dimostrazione l'impegno costante che sia le Associate, che AVEDISCO mettono per garantire un ambiente d'acquisto sempre più a misura di Cliente. Ciò avviene innanzitutto, come detto sopra, formando Incaricati alle Vendite che possano veramente essere un punto di riferimento per il Consumatore nel suo percorso di acquisto. Parallelamente, sono le Aziende del settore a tutelare il Cliente attraverso sistemi di garanzia che, in alcuni casi, vanno ben oltre quanto richiesto per legge. Infine, vi è l'Associazione, che deve sicuramente fare sistema, individuando quali siano gli altri interlocutori in grado di sostenere e tutelare in maniera attiva il Consumatore; l'obiettivo è rimanere al passo in un momento dove diverse variabili possono interferire nel processo di acquisto. Tutelare il Consumatore significa tutelare il settore intero ed è per questo motivo che l'impegno in tal senso deve essere forte e costante.

Quali sono le strategie sulle quali la Vendita Diretta deve puntare per mantenere il successo ottenuto negli ultimi anni?

La ricetta è semplice. Continuare ad investire sugli Incaricati alle Vendite. Gli Incaricati sono l'immagine dell'Azienda e il ponte tra le Aziende stesse e i Consumatori. Quindi, indipendentemente da quelle che possono essere le strategie di comunicazione e marketing ed i relativi investimenti, credo sia importante continuare ad affermare la centralità dell'Incaricato e lavorare affinché sia messo nelle condizioni di sviluppare il proprio business in maniera proficua. Come già detto, da un lato l'investimento sulla formazione gioca e giocherà un ruolo chiave in tal senso, dall'altro, le Aziende e AVEDISCO stessa devono continuare a lavorare alla creazione e mantenimento di un ambiente favorevole, all'interno del quale i nostri Incaricati possano far crescere la propria attività.

EDICOLA

Economy

I MODELLI COVERSTORY

Ma il vecchio porta a porta è sempre... il benvenuto

Numeri ottimi e mai in calo per i venditori diretti. E il presidente dell'associazione che li raggruppa non ha dubbi sul futuro: la fiducia dei consumatori sta risalendo e questo a Natale inciderà anche sulla spesa

di Riccardo Venturi

Fra tutti punti interrogativi, una certezza sarà un Natale di pieno successo per la vendita diretta, un settore che non conosce crisi, anzi, vanta numeri ottimi. Più di 361 milioni di fatturato nel primo semestre dell'anno, con una crescita di oltre il 9% rispetto allo stesso periodo del 2016 (vedi tabella), e un boom degli addetti alle vendite, con oltre 200mila unità (+16%). Sono dati che riguardano le 38 aziende associate di Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, il cui settore più importante è l'alimentare-nutrizionale (integratori e surgelati, per intendersi), in grande spolvero con 273 milioni di fatturato nel primo semestre, in crescita di oltre il 10%, seguito da cosmesi e accessori moda. «Sarà un buon Natale: questo risveglio dell'economia di cui si parla, vero o falso che sia, spingerà i clienti ai consumi. La gente ha voglia di fare un Natale più allegro degli anni scorsi. Una spinta che si sentirà anche sulla vendita diretta, che già sta andando molto bene» dice Giovanni Paolino, presidente di Avedisco. «Credo andranno per la maggiore i prodotti alimentari, gli integratori, i piccoli e grandi elettrodomestici. Certo, per Natale è più facile regalare un profumo che un aspirapolvere... Ma qualcuno regalerà, o si regalerà, anche beni durevoli». C'è inoltre un motivo strutturale che spinge i venditori diretti a raddoppiare gli sforzi a fine anno, contribuendo a buone vendite natalizie: «Tutti gli addetti alle vendite hanno dei target che, se raggiunti, prevedono premi-attività, come per esempio viaggi omaggio. Non a caso anche il Natale dell'anno scorso è andato bene» spiega Giovanni Paolino.

Il presidente di Avedisco crede poco nel calo dei consumi registrato ad agosto, molto invece nella crescita della fiducia dei consumatori: «Il piccolo calo dei consumi in agosto è stato sopravvalutato, perché ha inciso molto il clima, con temperature altissime. La crescita della fiducia dei consumatori invece è molto importante. Se tutti i giorni leggo dappertutto che "siamo in crisi" si diffonde il timore sul futuro e i consumi si contraggono. Ma se noi si comincia a dire che le cose si muovono, anche se come salariato con reddito fisso io non lo percepisco, cambia però la mia propensione al consumo, perché si diffonde un clima di fiducia e comincio a pensare che i miei figli forse troveranno lavoro... Negli ultimi mesi abbiamo notato un cambiamento nei clienti della vendita diretta». Secondo Giovanni Paolino, poi, gli italiani hanno una buona capacità di reagire alle crisi, e quindi anche di uscirne più in fretta: «Gli sono meccanismi tipicamente italiani. In tempi di crisi non rinunciamo alla qualità, ma riduco la quantità: bevo sempre un buon vino, ma ne bevo un po' di meno. Mi libero la crema, non ne compro una scadente, continuo ad acquistare un prodotto di qualità e magari ne uno meno. All'estero quando c'è crisi si blocca tutto. In Germania quando hanno detto: c'è crisi, la gente ha letteralmente chiuso i mutui, anche rinunciando alle rate già pagate dell'anno. Noi abbiamo una capacità di sopportare e di reagire alle crisi molto più forte». Che sollieve: un po' di ottimismo.

GLI ITALIANI HANNO BUONA CAPACITÀ DI REAGIRE ALLA CRISI: NON RINUNCIANO ALLA QUALITÀ MA ALLA QUANTITÀ: BEVO MENO, MA BEVO UN BUON VINO»

Aziende associate Avedisco - Fatturato vendite 1° trimestre 2016/2017

(dati in migliaia di Euro - IVA inclusa)

CATEGORIE MERCEOLOGICHE	1° semestre 2016	1° semestre 2017	DIFFERENZA VALORE	DIFFERENZA %
Cosmesi e accessori moda	29.767	31.262	1.295	4,32%
Casa beni di consumo	7.209	7.178	-31	-0,43%
Casa beni durevoli	19.057	20.374	1.317	6,91%
Tessile	10.166	10.079	-087	-0,38%
Alimentare-nutrizionale	246.260	273.170	26.910	10,93%
Servizi	3.207	4.852	1.645	51,29%
Altro	14.126	14.115	-9	-0,06
TOTALE	330.590	361.030	30.440	9,21%
N. INCARICATI ALLE VENDITE	176.444	203.471	28.027	16,51%

19 Eco

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Vendita a domicilio

ECONOMY

9 NOVEMBRE 2017

DM DISTRIBUZIONE MODERNA

Associazioni

Avedisco rinnova la comunicazione

Modernità e tecnologia si combinano nella nuova immagine digital di Avedisco, l'Associazione Vendite Dirette e Servizio Consumatori che da pochi giorni ha lanciato il restyling del proprio sito web www.avedisco.it/ e la pagina Facebook ufficiale www.facebook.com/avedisco/. La piattaforma, completamente rinnovata nell'estetica e nella disposizione dei contenuti, presenta Avedisco e il suo impegno nella promozione e nella tutela della Vendita Diretta in modo chiaro e fruibile: l'apertura del profilo social, invece, vuole rappresentare l'avvicinamento dell'Associazione ad un ampio pubblico nonché un luogo di informazione più vicino alle persone.

La nuova veste del sito web si basa sulla fruibilità grazie ad un layout responsive che si adatta a differenti dispositivi mobili oltre che al computer. La pagina, organizzata in divisioni visuali per argomento, vede la sezione "I nostri servizi" suddivisa ulteriormente in blocchi di informazioni verticali, a seconda delle quattro aree di riferimento: Imprese, Incaricati, Consumatori, Lavoro. La moderna grafica e i colori, che riprendono quelli propri dell'Associazione, rendono subito riconoscibile la pagina, aumentando l'impatto dei contenuti sui visitatori.

Tematiche di attualità, oltre che proprie della Vendita Diretta, sono proposte anche sulla pagina Facebook, canale totalmente nuovo per Avedisco, che intende così avvicinarsi ad un pubblico vario e più ampio. Con questo ulteriore passo nel mondo digitale l'Associazione vuole valorizzare il suo ruolo di tutela e di supporto nei confronti di tutti i soggetti coinvolti nel mondo della Vendita Diretta.

12 Dicembre 2017

DISTRIBUZIONE MODERNA

13 DICEMBRE 2017

TODAY Pubblicità Italia

PER VALORIZZARE IL SUO RUOLO NEL COMPARTO DELLA VENDITA DIRETTA

AVEDISCO RINNOVA IL SITO E DEBUTTA SU FACEBOOK

Avedisco, l'Associazione Vendite Dirette e Servizio Consumatori, da pochi giorni ha lanciato il restyling del proprio sito **avedisco.it** e la pagina Facebook ufficiale **facebook.com/avedisco**. La piattaforma, completamente rinnovata nell'estetica e nella disposizione dei contenuti, presenta Avedisco e il suo impegno nella promozione e nella tutela della vendita diretta in modo chiaro e fruibile; l'apertura del profilo social, invece, vuole rappresentare l'avvicinamento dell'associazione a un ampio pubblico nonché un luogo di informazione più vicino alle persone. La nuova veste del sito web si basa sulla fruibilità grazie a un layout responsive che si adatta a differenti dispositivi mobili oltre che al computer. La pagina, organizzata in divisioni visuali per argomento, vede la sezione "I nostri servizi" suddivisa ulteriormente in blocchi di informazioni verticali, a seconda delle quattro aree di riferimento: Imprese, Incaricati, Consumatori, Lavoro. La moderna grafica e i colori, che riprendono quelli propri dell'associazione, rendono subito riconoscibile la pagina, aumentando l'impatto dei contenuti sui visitatori. Tematiche di attualità, oltre che proprie della vendita diretta, sono proposte anche sulla pagina Facebook, canale totalmente nuovo per Avedisco, che intende così avvicinarsi ad un pubblico vario e più ampio. Con questo ulteriore passo nel mondo digitale l'associazione vuole valorizzare il suo ruolo di tutela e di supporto nei confronti di tutti i soggetti coinvolti nel mondo della vendita diretta.

PUBBLICITA' ITALIA TODAY

13 DICEMBRE 2017

agr agenzia giornalistica Repubblica

La Vendita Diretta È Un Settore Vincente Ed In Espansione: Lo Confermano I Dati Dei Primi 9 Mesi Del 2017

Fatturato e valore occupazionale in continua crescita per le 38 Aziende Associate AVEDISCO.

La Vendita Diretta si conferma un settore forte e dinamico, apprezzato dagli italiani sia in termini di opportunità di lavoro sia come stile di consumo. Lo attestano i **dati dei [...]**

AGENZIA REPUBBLICA.IT

15 DICEMBRE 2017

News

15/11/2017 - "VINCENZO DONA, VOCE DEI CONSUMATORI" 2017

AVEDISCO PARTECIPA AL PREMIO "VINCENZO DONA, VOCE DEI CONSUMATORI" 2017 Il successo della Vendita Diretta tra i servizi alla persona Milano, Novembre 2017 - Venerdì 24 novembre, si svolgerà nella splendida cornice del Teatro Argentina a Roma l'undicesima edizione del Premio "Vincenzo Dona, voce dei consumatori", il più importante evento sui consumi nel panorama italiano, organizzato dall'Unione Nazionale Consumatori al quale AVEDISCO parteciperà come partner d'eccezione. Il tema di quest'anno sarà incentrato sulla "casa" come valore e risorsa per le connessioni dell'essere umano con gli oggetti, argomento di grande attualità nello scenario dei consumi moderni. Tra gli argomenti più di tendenza lo "smart living" e la domotica all'Internet of Things, nuova frontiera che consente di connettere gli oggetti online e quindi comandare a distanza elettrodomestici, illuminazione e riscaldamento. La casa diventa intelligente, seppur mantenendo il ruolo di rifugio, in un'ottica rivisitata di luogo aperto all'esterno e punto di partenza per la costruzione di nuove relazioni, il tutto accompagnato da una crescita di consapevolezza sulla "cybersecurity domestica". In questo crescendo di servizi alla persona si inserisce la Vendita Diretta come modello di vendita che, effettuato a domicilio, si basa sulla relazione umana, la comunicazione diretta e la fiducia tra Venditore e Consumatore, valori che per l'occasione saranno esplorati nell'intervento del nostro Segretario Generale Giuliano Sciortino. Per questa edizione del premio è previsto un format innovativo, tra storytelling, messaggi emozionali e performance creative che indagheranno le diverse forme e tendenze di "ospitalità", con un focus importante su come proteggere i nostri dati nell'era della digitalizzazione. A proposito dello stretto legame tra rapporti umani, tecnologia e sicurezza il Segretario Generale di AVEDISCO Giuliano Sciortino afferma: "Siamo onorati di essere partner in questo evento il cui tema è pienamente in linea con i valori fondanti di AVEDISCO. In particolare l'Associazione da sempre promuove eticità e comportamenti corretti che costruiscono fiducia e, a maggior ragione, in quest'epoca che vede le nostre vite pervase dalla tecnologia, potente mezzo che occorre utilizzare nel giusto modo al fine di favorire le relazioni interpersonali. Il contatto diretto è per i nostri Incaricati alle Vendite fondamentale e la tecnologia, quando opportunamente utilizzata, può essere d'aiuto per creare relazioni interpersonali durature nel tempo."

ADVERTISING.IT

16 NOVEMBRE 2017

DailyNet

Aziende Avedisco fa il suo ingresso ufficiale nel mondo del digital

Sono online il sito web e la pagina Facebook ufficiale del gruppo

Modernità e tecnologia si combinano nella nuova immagine digital di avedisco, l'associazione vendite dirette e servizio consumatori che da pochi giorni ha lanciato il restyling del proprio sito web www.avedisco.it/ e la pagina Facebook ufficiale www.facebook.com/avedisco/. La piattaforma, completamente rinnovata nell'estetica e nella disposizione dei contenuti, presenta avedisco e il suo impegno nella promozione e nella tutela della vendita diretta in modo chiaro e fruibile; l'apertura del profilo social, invece, vuole rappresentare l'avvicinamento dell'associazione a un ampio pubblico non che un luogo di informazione più vicino alle persone.

IL SITO

La nuova veste del sito web si basa sulla fruibilità grazie a un layout responsive che si adatta a differenti dispositivi mobili oltre che al computer. La pagina, organizzata in divisioni visuali per argomento, vede la sezione "I nostri servizi" suddivisa ulteriormente in blocchi di informazioni verticali, a seconda delle quattro aree di riferimento: imprese, incaricati, consumatori, lavoro. La moderna grafica e i colori, che riprendono quelli propri dell'associazione, rendono subito riconoscibile la pagina, aumentando l'impatto dei contenuti sui visitatori.

IL SOCIAL

Tematiche di attualità, oltre che proprie della vendita diretta, sono proposte anche sulla pagina facebook, canale totalmente nuovo per avedisco, che intende così avvicinarsi ad un pubblico vario e più ampio. Con questo ultimo passo nel mondo digital l'associazione vuole valorizzare il suo ruolo di tutela e di supporto nei confronti di tutti i soggetti coinvolti nel mondo della vendita diretta.

DAILY NET

13 DICEMBRE 2017

AVEDISCO

IL PREMIO "DONA" LA VOCE DEI CONSUMATORI

Venerdì 24 novembre, si svolgerà nella splendida cornice del Teatro Argentina a Roma l'undicesima edizione del Premio "Vincenzo Dona, voce dei consumatori", il più importante evento sui consumi nel panorama italiano, organizzato dall'Unione Nazionale Consumatori al quale AVEDISCO parteciperà come partner d'eccezione. Il tema di quest'anno sarà incentrato sulla "casa" come valore e risorsa per le connessioni dell'essere umano con gli oggetti, argomento di grande attualità nello scenario dei consumi moderni. A proposito dello stretto legame tra rapporti umani, tecnologia e sicurezza il segretario generale di AVEDISCO **Giuliano Sciortino** afferma: "Siamo onorati di essere partner in questo evento il cui tema è pienamente in linea con i valori fondanti di AVEDISCO. In particolare l'Associazione da sempre promuove eticità e comportamenti corretti che costruiscono fiducia e, a maggior ragione, in quest'epoca che vede le nostre vite pervase dalla tecnologia, potente

INDUSTRIA E FINANZA

16 NOVEMBRE 2017

Vendita diretta, un "mestiere" in divenire

[RICEVIAMO E VOLENTIERI PUBBLICHIAMO]

DALL'UFFICIO STAMPA DI AVEDISCO, ASSOCIAZIONE VENDITE DIRETTE SERVIZIO CONSUMATORI

La Vendita Diretta si conferma un settore forte e dinamico, apprezzato dagli italiani sia in termini di opportunità di lavoro sia come stile di consumo. Lo attestano i dati dei **primi nove mesi del 2017** resi noti da **AVEDISCO**, l'Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, che con le sue **38 Aziende Associate**, registra un fatturato di **oltre 521 milioni di euro** per una crescita del **+0,16%** rispetto ai primi nove mesi del 2016.

Nei primi nove mesi dell'anno sono **oltre 215mila** gli Incaricati alle Vendite che hanno scelto di entrare a far parte del mondo della Vendita Diretta, numeri in aumento del **+17,43%** rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Gli ottimi risultati confermano l'andamento più che positivo di questo modello di business basato sulla tutela e sulla soddisfazione del Consumatore nonché sulla qualità dei prodotti commercializzati dalle Aziende Associate che operano nei diversi comparti merceologici.

Nei primi nove mesi del 2017 **"Alimentare-nutrizionale"** si conferma come il settore più rappresentativo con un fatturato che supera i 396 milioni di euro, un aumento del +10,44% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Seguono **"Cosmesi e accessori moda"** che cresce del +3,22% con un fatturato di quasi 44 milioni di euro e **"Casa beni durevoli"** che registra un fatturato di quasi 29 milioni di euro, + 9,6% rispetto ai primi nove mesi del 2016.

Da sottolineare anche la grande crescita del comparto **"Servizi"** che, rispetto al dato del 2016, cresce di oltre il + 54% per oltre 6 milioni di euro di fatturato a sottolineare la forte dinamicità del settore.

Le parole del presidente Avedisco

"Gli ultimi dati relativi alla Vendita Diretta confermano la percezione positiva nei confronti di questo settore che si dimostra vivace e brillante sia in termini di volume che di opportunità occupazionali. La Vendita Diretta è un "mestiere" in linea con il presente e allo stesso tempo in continua divenire: abbiamo saputo adeguarci ai cambiamenti della società senza snaturare il nostro approccio fondamentale alla relazione umana e ai rapporti interpersonali. Inoltre è grazie a due elementi chiave che le nostre Aziende Associate riescono a ottenere un successo durevole: la formazione degli Incaricati, e la qualità dei prodotti, elementi in grado di fare la differenza"
(Giovanni Paolino)

VENDEREDIPIÙ.IT

15 DICEMBRE 2017

Information.it

Eventi (Fiere, Convegni, Premi)

"VINCENZO DONA, VOCE DEI CONSUMATORI" 2017 (15/11/2017)

AVEDISCO PARTECIPA AL PREMIO "VINCENZO DONA, VOCE DEI CONSUMATORI" 2017 Il successo della Vendita Diretta tra i servizi alla persona Milano, Novembre 2017 - Venerdì 24 novembre, si svolgerà nella splendida cornice del Teatro Argentina a Roma l'undicesima edizione del Premio "Vincenzo Dona, voce dei consumatori", il più importante evento sui consumi nel panorama italiano, organizzato dall'Unione Nazionale Consumatori al quale AVEDISCO parteciperà come partner d'eccezione. Il tema di quest'anno sarà incentrato sulla "casa" come valore e risorsa per le connessioni dell'essere umano con gli oggetti, argomento di grande attualità nello scenario dei consumi moderni. Tra gli argomenti più di tendenza lo "smart living" e la domotica all'Internet of Things, nuova frontiera che consente di connettere gli oggetti online e quindi comandare a distanza elettrodomestici, illuminazione e riscaldamento. La casa diventa intelligente, seppur mantenendo il ruolo di rifugio, in un'ottica rivisitata di luogo aperto all'esterno e punto di partenza per la costruzione di nuove relazioni, il tutto accompagnato da una crescita di consapevolezza sulla "cybersecurity domestica". In questo crescendo di servizi alla persona si inserisce la Vendita Diretta come modello di vendita che, effettuato a domicilio, si basa sulla relazione umana, la comunicazione diretta e la fiducia tra Venditore e Consumatore, valori che per l'occasione saranno esplorati nell'intervento del nostro Segretario Generale Giuliano Sciortino. Per questa edizione del premio è previsto un format innovativo, tra storytelling, messaggi emozionali e performance creative che indagheranno le diverse forme e tendenze di "ospitalità", con un focus importante su come proteggere i nostri dati nell'era della digitalizzazione. A proposito dello stretto legame tra rapporti umani, tecnologia e sicurezza il Segretario Generale di AVEDISCO Giuliano Sciortino afferma: "Siamo onorati di essere partner in questo evento il cui tema è pienamente in linea con i valori fondanti di AVEDISCO. In particolare l'Associazione da sempre promuove eticità e comportamenti corretti che costruiscono fiducia e, a maggior ragione, in quest'epoca che vede le nostre vite pervase dalla tecnologia, potente mezzo che occorre utilizzare nel giusto modo al fine di favorire le relazioni interpersonali. Il contatto diretto è per i nostri Incaricati alle Vendite fondamentale e la tecnologia, quando opportunamente utilizzata, può essere d'aiuto per creare relazioni interpersonali durature nel tempo."

INFORMATION.IT

16 NOVEMBRE 2017

AVEDISCO

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

Incontri