







ANNO XIV - NUMERO 1 GENNAIO - FEBBRAIO 2018

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
	INDAGINE SELDIA SULL'IMPATTO SOCIO-ECONOMICO DELLA VENDITA DIRETTA IN EUROPA
5	EDITORIALE DEL PRESIDENTE
	GIOVANNI PAOLINO
6	APPUNTI AVEDISCO
	NEWS: EISMANN - EVERGREEN LIFE PRODUCTS GIOEL - PEF
10	EVENTI
•	"DUE GIORNI IN CANTIERE" - 2° EDIZIONE DAL 14 AL 16 MARZO 2018
12	EXTRA
Ť	NUOVO CANDIDATO SOCIO ETIKA
14	INTERVISTA GIANCARLO NEGRI
	AD FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY E CONSIGLIERE AVEDISCO
16	EDICOLA

IN PRIMO PIANO

INDAGINE SELDIA SULL'IMPATTO SOCIO-ECONOMICO DELLA VENDITA DIRETTA IN EUROPA

AVEDISCO collabora all'indagine sull'impatto socio-economico della Vendita Diretta in Europa condotta dalla Società di ricerche Ipsos-Mori.

Tra gli 11 Paesi europei coinvolti ci sarà anche l'Italia. Alle Aziende Associate AVEDISCO e ai loro Incaricati verrà chiesto di rispondere a domande sulla loro attività. Le risposte rimarranno strettamente confidenziali e permetteranno di tracciare un quadro preciso sulle motivazioni, metodi e soddisfazioni della nostra forza vendita.

La motivazione che ha spinto Seldia ad investire su questa nuova indagine è che la Vendita Diretta spesso non è ben compresa da politici, media o altre parti interessate e altrettanto spesso, troppa attenzione viene posta sul canale di distribuzione, piuttosto che sulle persone coinvolte nella Vendita Diretta.

Il settore europeo della Vendita Diretta deve quindi essere in grado di fornire dati indipendenti e verificabili sul profilo e le motivazioni delle persone coinvolte nella Vendita Diretta. I dati raccolti saranno in grado di mostrare i vantaggi socio-economici della Vendita Diretta e, così facendo, potranno promuovere una migliore comprensione esterna del settore, sia a livello europeo che nazionale.

I risultati della ricerca saranno resi noti in occasione del Congresso e dei festeggiamenti per il 50° anniversario Seldia, eventi previsti a Bruxelles i prossimi 16 e 17 ottobre.





EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

In questo inizio d'anno fervono i preparativi per i grandi progetti che caratterizzeranno il 2018 di AVEDISCO: a breve ci incontreremo per la 2[^] edizione della "Due giorni in cantiere" per poi proseguire con l'organizzazione del nostro Premio Nazionale e con l'ottava edizione del Forum della Vendita Diretta.

Per quanto riguarda questo tradizionale momento istituzionale nell'edizione 2018 il Forum esplorerà il tema: "Il modello flessibile della Vendita Diretta. Work different". Il concetto di flessibilità sul lavoro è fortemente radicato nella nostra società ormai da alcuni anni, ma la Vendita Diretta è da sempre uno dei precursori di guesto modello.

La flessibilità di spazi e luoghi è basilare per i lavoratori, ma deve essere supportata da imprese moderne affinché si crei il giusto equilibrio che permetta ad entrambi di trarne il massimo vantaggio.

Fieri di essere degli innovatori che hanno da sempre proposto il miglior connubio tra lavoro e vita privata, il 25 maggio nella stupenda cornice dell'acquario di Genova affronteremo il tema con un parterre di esperti del mondo del lavoro che metteranno in campo il loro know how per un confronto utile a migliorarci.



Giovanni Paolino Presidente AVEDISCO



EISMANN

KICK-OFF MEETING 2018



Sabato 13 Gennaio presso il Palacassa (Fiere di Parma) si è tenuto il Kick-off meeting 2018, che ha coinvolto tutto il mondo Eismann Italia.

Oltre 900 persone si sono riunite per una giornata entusiasmante e ricca di contenuti e di novità. Alla giornata hanno partecipato anche diversi ospiti, tra cui alcuni fornitori (con interventi informativi), don Antonio Mazzi, Stefania Fochesato di "Città della Speranza" e alcuni rappresentanti della squadra di rugby dei Bufali Rossi.

Oltre alla consueta presentazione del nuovo catalogo, si è anche parlato di solidarietà, di salute e di innovazione.

E' stata anche l'occasione per festeggiare i 30 anni di attività di Eismann in Italia (1988 – 2018).







EVERGREEN LIFE PRODUCTS

APPUNTI AVEDISCO

EVERDREAM DAY - BOLOGNA 4 FEBBRAIO 2018

Evergreen Life Products ha dato appuntamento ai suoi Incaricati di Vendita presso la sede del Palazzo della Cultura e dei Congressi a Bologna per l'annuale convention "Everdream Day". Oltre 1.200 i partecipanti presenti in sala per scoprire le novità 2018 e l'andamento dell'azienda, che ha chiuso il 2017 in forte crescita grazie al contributo di strutture sempre più performanti, che rispetto al 2016 hanno generato un +20% nei ricavi.

Molto apprezzata è stata l'introduzione della linea "Mediterranean Secret For Men" nella gamma prodotti, una risposta attenta alle nuove esigenze del target maschile per quanto riguarda la cura del viso.

Non sono mancate le consuete premiazioni che hanno visto salire sul palco centinaia di Incaricati di Vendita ai quali è andato un sentito grazie per il lavoro svolto da parte di tutti i componenti della famiglia Pesle. A testimonianza del dinamismo che contraddistingue gli Incaricati Evergreen Life c'è il dato relativo ai cambi di qualifica registrati nel 2017: oltre 17 mila. E per poter essere sempre al fianco dei suoi Incaricati, l'Azienda, attraverso la Evergreen Life Academy, ha presentato i nuovi corsi di formazione sempre più contestuali e tagliati su misura in base alle singole qualifiche e al percorso lavorativo di ciascun Incaricato.







APPUNTI AVEDISCO

GIOEL

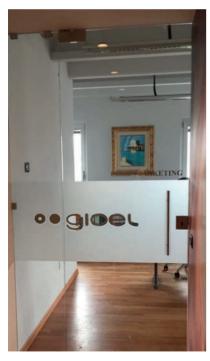
INAUGURAZIONE UFFICI SEDE TRENTO



Sabato 3 febbraio sono stati inaugurati gli uffici della sede Gioel di Trento, dopo una ristrutturazione durata circa 15 giorni, in occasione della Riunione Generale Italia.

Per alcune pareti sono stati creati appositamente dei poster: un bosco di betulle e la rappresentazione di un'oasi di aria pulita dall'inquinamento, che è esattamente la funzione svolta dal sistema Gioel, dove vengono riportate Vision e Mission aziendali.

Il risultato finale è stato molto apprezzato dallo staff Gioel e dagli Specialisti presenti alla riunione.



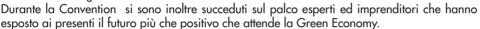


APPUNTI AVEDISCO

CONVENTION "CAMPIGLIO 2030"

Grande il successo riscontrato da PEF spa con la Convention "Campiglio 2030", tenutasi dal 19 al 21 gennaio scorsi a Madonna Di Campiglio.

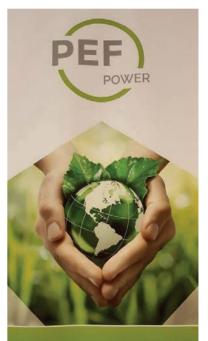
Fulcro centrale della manifestazione è stata la presentazione della costituenda utility PEF Power, sorta dall'incontro tra Eco Trade, controllata dal gruppo Ecosuntek (società Aim) e PEF Spa. L'obiettivo di PEF Power sarà sfruttare il nuovo mercato libero per raggiungere un target di 50.000 nuovi clienti nei settori dell'energia elettrica, proveniente completamente da fonti rinnovabili e del gas.











Green for life



EVENTI

"DUE GIORNI IN CANTIERE" - 2° EDIZIONE

DAL 14 AL 16 MARZO 2018

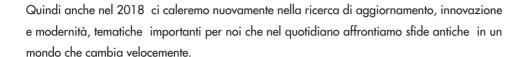


"Creativi e innovatori: le intuizioni di Leonardo" è questo il titolo dell'edizione 2018 dell'iniziativa "Due giorni in cantiere", organizzata da AVEDISCO dal 14 al 16 marzo prossimi.

A dare supporto all'iniziativa sarà presente il formatore e consulente aziendale di fama nazionale, Alessandro Garofalo un "fisico fallito", almeno così ama definirsi, ma è da sempre conosciuto da tutti come una persona proiettata all'innovazione e allo sviluppo creativo. La passione per un grande italiano, Leonardo da Vinci padre di tutto ciò che è visione futura, innovazione e creatività, abbinata agli studi e le analisi approfondite di Alessandro hanno favorito la scelta di questo particolare tema.







Per la "Due giorni in cantiere" è stata scelta una location di grande fascino: Castel Brando a Cison di Valmarino (Treviso). Il castello, circondato da uno splendido parco, è situato nel cuore delle Colline del Prosecco Veneto, tra Venezia e le Dolomiti ed è uno dei più grandi e antichi castelli d'Europa. L'incontro, vedrà protagonisti CEO, Amministratori Delegati e Dirigenti delle Aziende Associate.

Vi aspettiamo numerosi per quest'occasione di formazione manageriale e crescita professionale.







EXTRA

UNA NUOVA ERA DEL RIPOSO CON ETIKA SRL

NUOVO CANDIDATO SOCIO AVEDISCO



AVEDISCO amplia la propria compagine associativa con l'ingresso di Etika Srl, come nuovo Candidato Socio.

L'Azienda, con sede in provincia di Verona, nasce nel 2013 e opera nel settore dei sistemi letto portando quotidianamente nelle case italiane le soluzioni per tutti i problemi che possono nascere o peggiorare durante il sonno.

Attraverso i propri prodotti , Etika Srl si impegna nel fornire risposte concrete alle mal posizioni, all'umidità dell'ambiente, agli sbalzi termici, alle allergie ed all' elettrosmog per creare una nuova era del riposo.

Etika Srl ha aderito ad AVEDISCO, accettando di attenersi ai valori e al Codice Etico di comportamento dell'Associazione la quale, adottando gli usuali criteri di valutazione per cui si contraddistingue, mette a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza per garantire al Consumatore i consueti standard di sicurezza e qualità.

Passati almeno sei mesi da Candidato Socio, AVEDISCO valuterà l'effettiva correttezza delle pratiche commerciali condotte da Etika Srl per determinarne il successivo passaggio a Socio Effettivo.



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

Credito al consumo: privati.

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

Prestiti auto: privati ed aziende.

Leasing auto: aziende e privati.

Prestiti personali.

Cessione del quinto dello stipendio.

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

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

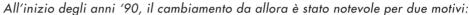


INTERVISTA

GIANCARLO NEGRI

AMMINISTRATORE DELEGATO FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY E CONSIGUERE AVEDISCO





- un crescente interesse da parte del Consumatore finale per le garanzie di risparmio, qualità e consulenza personalizzata.
- Un crescente interesse da parte di chi voleva un'attività priva di rischi, meritocratica e che permettesse una gestione del proprio tempo in completa autonomia.

Quali sono, a suo parere, le caratteristiche che hanno contribuito maggiormente al successo di questo modello di business? e come deve evolvere la Vendita Diretta per essere sempre al passo con i tempi?

Per chi svolge l'attività di Incaricato alle Vendite la costruzione di un futuro economico stabile e con guadagni crescenti nel tempo originati da piani di compensi che premiano la meritocrazia.

Per le Aziende di Vendita Diretta la certezza di poter essere rappresentate da persone che si fidelizzano al brand aziendale grazie alla verificata soddisfazione dei clienti che acquistano i prodotti dalle Aziende di Vendita Diretta.







Cosa consiglia alle persone che vedono nella Vendita Diretta un'opportunità di lavoro e vogliono iniziare ad intraprendere l' attività di Incaricato alle Vendite?

La prima cosa da fare è la verifica attraverso AVEDISCO dell'Azienda con cui si vuole intraprendere l'attività, poi verificarne la storicità e le modalità di distribuzione dei prodotti sul territorio Italiano, ovvero che tutte le autorizzazioni governative siano state ottenute e che tali Aziende svolgano l'attività nel rispetto della legge 173/2005. Altro elemento importante che il corrispettivo delle provvigioni maturate siano regolarmente pagate sul territorio Italiano a mezzo bonifico bancario tracciabile con adequata informazione per l'Incaricato su base mensile dei compensi maturati oltre alla certificazione annuale degli stessi compensi.

Cosa può fare, a suo parere, AVEDISCO per favorire l'ingresso di nuove Aziende e per tutelare e sostenere sempre di più Aziende, Incaricati e Consumatori?

In questi anni AVEDISCO ha fatto molto garantendo e tutelando le Aziende Associate ed aiutando altre Aziende a sapersi muovere nell'ambito delle leggi che governano il mondo della Vendita Diretta. Una maggiore visibilità di stampa e maggiori interventi a livello istituzionale con gli organi del Governo darebbero un maggior impulso alla corretta diffusione di questo nuovo modo di fare impresa.



EDICOLA



Il settore del porta a porta non conosce crisi, con l'aumento di incaricati del 17%

Una via per mettersi in gioco

Oltre 26 mila opportunità di lavoro dalle vendite dirette di Sabrina ladarola

Occorre essere spigliati, corretti, educati. Avere buona dialettica. Organizzare un piano di lavoro. Saper rispondere alle domande del cliente. Le caratteristiche del venditore «porta a porta» si basano su poche, semplici regole, e tanta buona volontà per chi vuol mettersi in [...]

ITALIAOGGI.IT

2 GENNAIO 2018

LIBERO 24x7

Crescono le vendite porta a porta che creano fatturato e occupazione

La Stampa | Crea Alert | 15-12-2017

Economia - Avedisco registra un +9,16% nel giro d'affari e 215mila incaricati. Lo annunciano i dati dei primi nove mesi del 2017 resi noti da Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) che, con le sue 38 aziende

associate, ha registrato un ...

247.LIBERO.IT

18 DICEMBRE 2017

POLICE VERDE Profumatissimo fiore dell'inverni

VIVERE INSIEME | + core di Galone/bal

LAVORO LA VENDITRICE

PORTA A PORTA Che serva per arrotondare lo stipendio o che sia la professione principale, è sempre un'opportunità da non trascurare

INTIMITÀ

7 FEBBRAIO 2018



Avedisco. Vendita diretta, settore in salute

Redazione Romana sabato 16 dicembre 2017.

Fatturato e valore occupazionale in continua crescita per le 38 aziendo associate. Oltre 215mila incaricati nei primi nove mesi del 2017 (+17,43%



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 +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 di questo mondo, numeri in aumento del +17,43% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

IO Lavoro Vendite dirette senza crisi: oltre 26 mila opportuniti



ITALIA OGGI SETTE

Organizzazioni casa avedisco Tags: fatturato vendite porta a porta

2 GENNAIO 2018

AVVENIRE

18 DICEMBRE2017

16 INCONTRI





La Vendita Diretta si conferma un settore forte e dinamico



La Vendita Divetta si conferma un settore forte e dinamico, apprez dagli italiani sie in termini di opportunità di lavoro sia come stile di consumo. Lo attestano i dati dei primi nove mesi del 2017 resi noti da ivedisco, l'Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, che con e sue 38 Aziende Associate, registra un fatturato di oltre 521 milioni di suro per una crescita del +9.16% rispetto al primi nove mesi del 2016.

soddisfazione del Consumatore nonché sulla qualità dei prodotti commercializzati dalle Aziende Associate che operano nei acconstance are unmarrante instruction una quanta de proport immediate casa de pertra instruction de descripción deliveral compatit mercelológici. Ne primi nove mesi del 2017 Pillimentare nutriconier si conferencio con si settore più suppresentativo con un fatturato che supera 1386 milioni di euro, un aumento del +10.44% respetto allo tansa operado dell'anno precedente. Seguono "Colomesi e accessori moda" che cresce del +3,22% con un fatturato di quani 44 milioni di euro e "Casa beni dureioli" 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 "Servio" che, rispetto al dato del 2018, cresce di citre il + 54% per citre 6 milioni di euro di fatturato a sottolirieare la forte dinamicità del settore.

DM DISTRIBUZIONE MODERNA

18 DICEMBRE 2017



Integratori alimentari: un segmento in ottima salute



18 DICEMBRE 2017

LA STAMPA LAVORO

Crescono le vendite porta a porta che creano fatturato e occupazione

Avedisco registra un +9,16% nel giro d'affari e 215mila incaricati

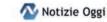
Un'opportunità che gli italiani sanno apprezzare. Cresce la vendita diretta che si conferma un settore foste e dinamico, sia in termini di opportunità di lavoro sia come stile di consumo. Lo annunciano i dati dei primi nove mesi del 2017 resi noti da Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) che, con le not da Aveduco (Associazione) venutte dirette servizio consumatori) cine, con is sue 38 aziende associate, ha registrato un fatturato do diver 52 illusioni di euro per una crescita dei 94,876 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.

Questi risultati confermano l'andamento più che positivo di questo modello di business, basato sulla tutela e sull'apprezzamento del consumatore nonché sulla qualità dei prodotti nei diversi comparti merceologici. Nei primi nove mesi dei 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 2016, cresce di oltre il + 54% per oltre 6 milioni di euro.

LA STAMPA

18 DICEMBRE 2017



Economia La Stampa - Economia

Crescono le vendite porta a porta che creano fatturato e occupazione





Avedisco registra un +9,16% nel giro d'affari e 215mila incaricati Un'opportunità che gli italiani sanno apprezzare. Cresce la vendita diretta che si conferma un settore forte e dinamico, sia in termini di opportunità di lavoro sia come stile di consumo. Lo annunciano i dati dei primi nove mesi del 2017 resi noti da Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) che, con le sue 38 aziende associate, ha registrato 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 celto di entrare a far parte del mondo della vendita direttà, numeri in aumento del +17.43% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

basato sulla tutela e sull'apprezzamento del consumatore nonché sulla qualità dei prodotti 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 guasi 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 2016, cresce di oltre il + 54% per oltre 6 milioni di euro.

Industria

AVEDISCO VENDITA DIRETTA IL FATTURATO **SALE A 521 MILIONI**

La Vendita Diretta si confer-ma un settore forte e dinami-co. 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 fattura-to 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 scello di entrare a fa parte del mondo della Vendita Diretta, numeri in aumento dei +17,43% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Nei primi nove mesi del 2017 l"Alimentare-nutrizionale" si conferma come il settore più rappresentativo con un fatturato che supera i 396 milion di euro, un aumento del +10,44% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Seguono "Cosmesi e acces sori 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. Gli ultimi dati relativi alla Vendita Diretta confer-mano la percezione positiva nei confronti di questo settori che si dimostra vivace e brillante sia in fermini di volume che di opportunità occu-pazionali. – afferma Giovanni Paolino presidente Avedisco.



INDUSTRIA E FINANZA • • • • • • • • • • • • • • •

19 DICEMBRE 2017

INCONTRI 17

23 GENNAIO 2018

INGREDIENTI ALIMENTARI

NOTIZIEOGGI.COM



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

