



INCONTRI

.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XV - NUMERO 1 - GENNAIO - FEBBRAIO 2019



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XV - NUMERO 1
GENNAIO - FEBBRAIO 2019

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 ACCOGLIE UN NUOVO SOCIO EFFETTIVO:
KYANI ITALIA SRL

5

EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

6

APPUNTI AVEDISCO

NEWS: AMWAY ITALIA - EISMANN ITALIA
GIOEL – LR HEALTH & BEAUTY

10

EVENTI

DA CINQUANT'ANNI LA VENDITA DIRETTA IN ITALIA:
GRANDI CELEBRAZIONI PER L'ANNIVERSARIO AVEDISCO

12

EXTRA

IL DIARIO DEI RICORDI AVEDISCO

14

INTERVISTA STEFANO MOSETTI

GENERAL MANAGER ITALY & EUROPE
EVENT MANAGER DI KYANI ITALIA

16

EDICOLA



IN PRIMO PIANO

AVEDISCO ACCOGLIE UN NUOVO SOCIO EFFETTIVO: KYANI ITALIA SRL



Kyani

AVEDISCO annuncia il passaggio da Candidato Socio a Socio Effettivo dell'Azienda Kyani Italia Srl.

L'Azienda fa capo alla multinazionale americana fondata nel 2005 dagli Hansen ed i Taylor, due famiglie di imprenditori dell'Idaho Falls e oggi presente in oltre 60 Paesi in tutto il mondo.

Kyani Italia Srl, commercializza integratori alimentari certificati e inclusi nel Registro degli Integratori del Ministero della Salute, basati sulla scienza e sulla nutrizione d'avanguardia oltre ad una linea skin care a base di estratti di cellule staminali di Mela Svizzera - Uttwiler Spätauber.

Aderendo ad AVEDISCO, Kyani Italia Srl ha accettato di accogliere come propri i valori e il Codice Etico dell'Associazione, la quale, adottando gli usuali criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza.





EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Da circa un anno sulla nostra pagina Facebook vi è un'interessante rubrica intitolata le Storie di AVEDISCO, all'interno della quale vengono raccontate – sotto forma di intervista – le esperienze di alcuni degli Incaricati alle Vendite delle nostre Aziende.

Sono storie che permettono di guardare al mondo della Vendita Diretta da un punto di vista diverso: niente numeri o percentuali, solo racconti, ricordi e aneddoti di persone a cui questa attività ha dato una valida possibilità. Ho letto le testimonianze di donne, mamme, studentesse, uomini che si sono reinventati professionalmente in età matura o ragazzi neolaureati, coppie che hanno sposato insieme un progetto legato al mondo della Vendita Diretta.

Del mio incarico da Presidente apprezzo molto la possibilità di ascoltare e conoscere le avventure, private e professionali, dei nostri Incaricati, persone che hanno avuto il coraggio di scommettere sulle proprie potenzialità, mettendosi in gioco in un'attività che premia chi merita e chi lavora con determinazione.

Vi invito a seguire questa rubrica, sono certo che capiterà anche a voi, come capita a me, di ritrovare un po' di voi stessi tra quelle righe.

Giovanni Paolino
Presidente AVEDISCO





AMWAY ITALIA

INAUGURA A BRESCIA IL SUO PRIMO TEMPORARY STORE



Amway, azienda leader mondiale nel settore della Vendita Diretta, ha inaugurato lo scorso 8 febbraio il suo primo Temporary Store a Brescia, al civico 24 del centralissimo Corso Palestro, uno tra i più famosi shopping district della città.

Con uno spazio espositivo diviso in due ambienti, lo Store darà la possibilità a clienti e potenziali consumatori di scoprire più da vicino il mondo Amway, iniziando da ARTISTRY, tra i dieci marchi premium per il trattamento della pelle più venduti al mondo, che fino a maggio 2019 la farà da protagonista con un'ampia offerta di prodotti. All'interno sarà infatti possibile conoscere le diverse linee per la cura del viso e le novità make-up, ma anche testare in prima persona i benefici dei singoli prodotti nelle aree trattamento e nelle postazioni make-up disponibili in struttura.

Sulla scia del successo dei Business Center di Roma e Milano, il nuovo Temporary Store avrà l'obiettivo di rendere ancora più capillare la presenza di Amway sul territorio italiano, fornendo ai propri Incaricati alle Vendite uno strumento efficiente nel mantenimento di un continuo e ancora più diretto rapporto con i consumatori, oltre che nell'acquisizione di potenziali nuovi contatti.

Dopo ARTISTRY, in cantiere il progetto di allestire e dedicare lo spazio agli altri brand del mondo Amway, tra cui NUTRILITE, marca n.1 al mondo nella vendita di vitamine e integratori alimentari[3] eXS, la linea di power drink ad alto contenuto vitaminico e integratori per sportivi.

Il Temporary Store di Amway sarà aperto al pubblico dal martedì alla domenica, dalle 10.00 alle 12.30 e dalle 15.00 alle 19.00.

Inoltre, tutti i mercoledì e venerdì, dalle 19.30 alle 21.30, lo spazio verrà aperto in via straordinaria per eventi privati degli Incaricati alle Vendite.





EISMANN ITALIA

KICK OFF MEETING 2019

APPUNTI AVEDISCO

Sabato 12 gennaio nella prestigiosa cornice del Palacassa (Fiere di Parma), si è tenuto l'annuale Kick Off meeting di Eismann Italia.

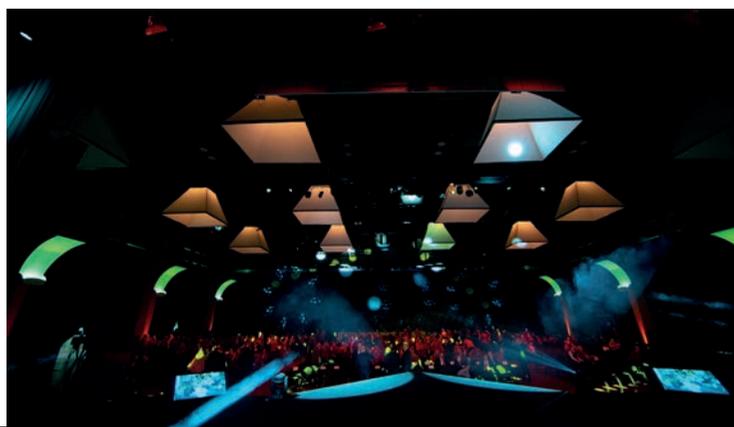
Tutta la forza vendita ed i dipendenti di sede e di filiale si sono riuniti per un'intensa ed emozionante giornata, ricca di grandi novità e di momenti di aggregazione.

Oltre alla consueta presentazione del nuovo Catalogo, l'evento ha visto la presenza in qualità di ospite di Pietro Trabucchi, psicologo dello sport, con un intervento sull'automotivazione.

Si è inoltre parlato di solidarietà, ripercorrendo le iniziative benefiche sostenute da Eismann, e si sono incontrati i fornitori, per approfondire le tematiche legate alla qualità dei prodotti.

Immane poi le emozionanti premiazioni degli Incaricati e delle filiali che più si sono distinte nel corso dell'anno.

eismann





LR HEALTH & BEAUTY

PRESENTA 5IN1 BEAUTY ELIXIR.
I 5 DESIDERI DI BELLEZZA IN UN UNICO PRODOTTO

Avere un aspetto curato e sano è al primo posto tra i desideri di bellezza delle donne. LR Health & Beauty presenta LR LIFETAKT 5in1 Beauty Elixir, l'integratore a base di collagene e acido ialuronico che grazie al suo doppio complesso non solo attiva il processo di bellezza nel corpo ma contrasta i segni del tempo. LR LIFETAKT 5in1 Beauty Elixir aiuta ad avere un aspetto più giovane, una pelle più pura, un corpo tonico, capelli sani e unghie forti.

Il complesso attivo contiene un'altissima concentrazione di componenti pregiati come peptide di collagene, acido ialuronico, rame, zinco e 9 vitamine ad alta concentrazione – incluse vitamine A, C, E e biotina. Il complesso preventivo protegge dagli influssi e previene la comparsa dei segni del tempo. Comprende importanti ingredienti naturali: succo d'arancia, mirtillo, rodiola rosea, estratto di tè verde ed alte concentrazioni di Aloe Vera. Il gel prodotto dalle foglie di Aloe (un mix di aminoacidi essenziali, vitamine e minerali) aiuta il nostro corpo a essere sano. Inoltre l'Aloe aiuta il nostro corpo ad assorbire meglio gli ingredienti di 5in1 Beauty Elixir.

Una dose giornaliera di bellezza in un pratico formato "to go". L'elisir dal gusto fresco e fruttato sfrutta il potere della natura e non contiene dolcificanti, coloranti artificiali, lattosio e glutine.

APPUNTI AVEDISCO



HEALTH & BEAUTY





EVENTI

50° ANNIVERSARIO AVEDISCO

DA CINQUANT'ANNI LA VENDITA DIRETTA IN ITALIA:
GRANDI CELEBRAZIONI PER L'ANNIVERSARIO AVEDISCO



Quest'anno AVEDISCO festeggerà il cinquantesimo anniversario della sua attività. In occasione della ricorrenza, Sabato 25 maggio 2019 presso il prestigioso Teatro Nazionale in Piazza Piemonte a Milano, si terrà un evento celebrativo che percorrerà attraverso immagini e testimonianze le 5 decadi della nostra storia.





Un percorso fatto di tappe importanti e traguardi raggiunti a testimonianza della capacità del settore di evolversi ed essere al passo con la società.

Ma non solo, alla presenza di importanti ospiti di livello nazionale e internazionale porremo uno sguardo al futuro, analizzando le potenzialità e le prospettive di crescita in termini economici e sociali della Vendita Diretta.

In particolare, l'Associazione è lieta di annunciare la partecipazione di Domenico De Masi, illustre sociologo italiano e Alessandro Garofalo, innovatore e formatore di fama nazionale, che ci aiuteranno a riflettere sugli aspetti evolutivi della società e di conseguenza del nostro settore.

Il prossimo 25 maggio passato e futuro si uniranno così in un grande evento, un appuntamento imperdibile per tutti coloro che hanno a cuore la Vendita Diretta.





EXTRA



IL DIARIO DEI RICORDI AVEDISCO

Il 7 luglio 1969 a Roma 4 Aziende pioniere della Vendita Diretta in Italia fondarono AVEDISCO.

Aiutateci a ricordare: inviateci un messaggio e raccontateci i vostri ricordi legati ad AVEDISCO.

I ricordi più belli verranno pubblicati sulla newsletter!

Partiamo con il ricordo del nostro Presidente, Giovanni Paolino.

“Ho conosciuto AVEDISCO quando ero un Incaricato alle Vendite. L’Associazione in quel periodo stava concludendo un accordo con le Associazioni dei Consumatori per inserire nel contratto di vendita la clausola del ripensamento. Da venditore devo ammettere che, in un primo momento, la cosa non mi aveva conquistato o convinto: nessuno è contento di poter vedere un proprio sforzo vanificato da un ripensamento.

Con il tempo però ho capito che la tutela da parte di un’Associazione verso il Consumatore, agevola e valorizza il lavoro portato avanti con onestà e correttezza da tutti i protagonisti del settore.

AVEDISCO era dotata, già da allora, di grande lungimiranza.

Dell’Associazione sono diventato Presidente: sentivo il desiderio di migliorare e rendere più forte l’unico ente rappresentante il mondo della Vendita Diretta.

Ho iniziato il mandato in uno dei periodi più difficili di AVEDISCO: era un momento di divisione e crisi interna che ci aveva indebolito notevolmente, durante il quale erano in molti a scommettere sulla fine dell’Associazione.

Oggi sono orgoglioso di poter dire che li abbiamo, decisamente, smentiti.”

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO

c/o MILAN MARRIOTT HOTEL - MILANO

50° CELEBRAZIONE ANNIVERSARIO

c/o TEATRO NAZIONALE - MILANO

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO - 25[^] edizione

Venerdì - 24 maggio 2019

MILAN MARRIOTT HOTEL - Via Washington, 66 - MILANO

h. 15,00	REGISTRAZIONE PRESENZE	Ingresso privato lato ingresso principale Sala Gazebo
h. 15,00	WELCOME COFFEE	Sala Washington B
h. 15,30/18,30	CERIMONIA DI PREMIAZIONE	Sala Washington A

APERTURA CERIMONIA 50° ANNIVERSARIO

CENA DI GALA

Venerdì, 24 maggio 2019

MILAN MARRIOTT HOTEL - Via Washington, 66 - MILANO

h. 20,00	APERITIVO	Sala Baron
h. 20,30	CENA DI GALA CON SPETTACOLO	Sala Washington B

CELEBRAZIONI 50° ANNIVERSARIO AVEDISCO

Sabato - 25 maggio 2019

TEATRO NAZIONALE - Piazza Piemonte - MILANO

h. 09,30	REGISTRAZIONE PRESENZE WELCOME COFFEE	presso Foyer
h. 10,30	APERTURA CERIMONIA 50° ANNIVERSARIO Inizio dibattito in cui ripercorreremo insieme i 50 anni dell'Associazione. Si evidenzierà come la Vendita Diretta si è evoluta di pari passo alla società italiana. Relatori confermati: <ul style="list-style-type: none">• Domenico De Masi• Alessandro Garofalo	
h. 12,30	CHIUSURA MANIFESTAZIONE	



**STEFANO MOSETTI**

GENERAL MANAGER ITALY & EUROPE EVENT MANAGER DI KYANI ITALIA



Qual è stato il suo primo incontro con la Vendita Diretta e come ha visto cambiare questo settore nel corso del tempo?

Quand'ero bambino partecipai varie volte con mia mamma a degli home party organizzati da una delle nostre vicine di casa. Così ho conosciuto la Vendita Diretta e ricordo con affetto un ambiente allegro, sereno, amichevole e "protetto".

Ho poi sostenuto parte dei miei studi grazie alla Vendita Diretta. Infine, l'ho ritrovata nel mio percorso professionale a livello manageriale.

Nella Vendita Diretta non si scambia solo un prodotto con del denaro, ma si scambiano emozioni, consigli, conoscenze, si creano e/o si fortificano legami, fino a generare senso di appartenenza.

Insomma nella Vendita Diretta è il valore della relazione che determina la transazione ed il passaparola resta lo strumento di marketing più potente.

Quindi, molti principi che erano validi 2000 anni fa sono tuttora validi. Sicuramente la tecnologia cambia il modo di lavorare e mette a disposizione strategie e strumenti rivoluzionari e molto efficaci, per chi li sa apprezzare e utilizzare, che portano a una crescente professionalizzazione dell' Incaricato, a una semplificazione del lavoro e permettono di aumentare, da un lato, la soddisfazione dei Clienti, dall'altro le gratificazioni degli Incaricati.

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?

Essenzialmente per 3 motivi.

Le porte sono sempre aperte per persone volenterose e la grande flessibilità permette di assecondare le esigenze di una fascia molto ampia di persone, giovani e persone mature, che possono organizzare il lavoro in base ai propri tempi, alle proprie responsabilità ed eventuali altre priorità.

E' possibile costruirsi un reddito nuovo o aggiuntivo velocemente in caso di necessità. La crescita professionale, ma soprattutto personale, è garantita dal frequentare



un ambiente dinamico e qualificati corsi di formazione, oltre che dall'attività di mentorship che i buoni leader offrono. Infatti, rispetto ad altri settori, le persone vengono costantemente valorizzate, motivate a fare bene e premiate per i risultati raggiunti. Tutto questo permette alle persone di migliorarsi, di aumentare la propria autostima e le capacità di interagire con l'Altro con ricadute positive in tanti ambiti della vita!

La Vendita Diretta deve investire in formazione e vigilare sulle pratiche commerciali scorrette messe in atto da aziende e Incaricati talvolta inesperti o che semplicemente non rispettano la normativa per rincorrere fini non etici.

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

Consiglio di fare una scelta di pancia e di testa, che sia consapevole. Di informarsi bene sulla solidità dell'Azienda e sulla qualità dei prodotti. Di fare un patto con il leader di riferimento assumendosi impegni in prima persona con senso di responsabilità e identificando obiettivi realizzabili in base al tempo a disposizione. Di credere in se stessi e nelle proprie capacità senza lasciarsi abbattere dalle prime difficoltà interpretando i "no" che arriveranno come "no positivi" ovvero come un inevitabile percorso di avvicinamento all'obiettivo.

4_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?

Sicuramente continuare ad accendere i riflettori sulle storie di successo di persone che si sono costruite o ricostruite una vita e sui prodotti talvolta unici che le Aziende commercializzano. Offrire una sintesi di best practice, sia a livello nazionale che internazionale, in modo da aiutare a capire i trend e la direzione da seguire. Aumentare le occasioni di incontro tra chi è già parte della compagine sociale e chi magari non conosce i vantaggi dell'essere associati.



EDICOLA

Le-ultime-notizie.eu

Avedisco. Identikit dell'incaricato alla vendita

Home > Notizie Milano > Avvenire

Sono più di 56mila in Italia, con un'età media di 41 anni. Il 74% lo ritiene un lavoro appagante, che contribuisce a migliorare la propria autostima e la fiducia in sé stessi

Avedisco - Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori - rivela i risultati di un'indagine di Ispes-Morì commissionata da Sebida - Associazione Europea sulla Vendita Diretta - che ha coinvolto la vendita diretta italiana e più di quindici europei. Lo studio ha raccolto dati importanti per raccontare esperienze di vita e testimonianze dirette di chi vive in prima persona la vendita diretta. Nonostante il momento ancora delicato per il mondo del lavoro, il comparto ha...

LEULTIMENOTIZIEEU.IT

2 GENNAIO 2019

AVVENIRE

2 GENNAIO 2019



Avedisco. Identikit dell'incaricato alla vendita

Sono più di 56mila in Italia, con un'età media di 41 anni. Il 74% lo ritiene un lavoro appagante, che contribuisce a migliorare la propria autostima e la fiducia in sé stessi



Avedisco - Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori - rivela i risultati di un'indagine di Ispes-Morì commissionata da Sebida - Associazione Europea sulla Vendita Diretta - che ha coinvolto 8.200 incaricati alla vendita diretta italiani e più di 20mila europei. Lo studio ha raccolto dati importanti per raccontare esperienze di vita e testimonianze dirette di chi vive in prima persona la vendita diretta. Nonostante il momento ancora delicato per il mondo del lavoro, il comparto ha manifestato negli ultimi anni tutta la sua forza, con dati occupazionali in controtendenza rispetto alla situazione globale. Secondo alle recenti stime sono più di 64 mila gli incaricati alla vendita diretta in Italia, mentre Sebida ne rileva in Europa oltre 15 milioni.

Dalla ricerca europea emerge innanzitutto che questa realtà occupazionale può essere gestita in differenti modalità dai suoi addetti: il 42% degli incaricati alla vendita diretta affianca infatti questa occupazione a un'altra che svolge a tempo pieno mentre per il 27% degli incaricati questa attività rappresenta l'unica fonte di guadagno, e ripone del resto che, come dichiara il 58% degli intervistati italiani, il settore offre davvero l'opportunità di diventare economicamente indipendenti.



Vendite dirette, il settore supera i 560 mila addetti
di pag. 41

Il lavoro alla porta



Le posizioni aperte per il 2019 in un settore ad alta presenza femminile e giovanile Porta a porta, c'è posto per tutti Sono oltre 561 mila gli addetti alle vendite dirette in Italia

DI SABRINA IANADOLA

Un settore anticipatore dei cambiamenti del mercato del lavoro e della società, dal lavoro al lavoro per obiettivi il settore delle vendite dirette che pallida sempre di nuove opportunità. Oltre 5.300 presenze solo dal mondo di Avedisco. «La vendita diretta», afferma Giovanni Paolo, presidente di Avedisco, «ha manifestato negli ultimi anni tutta la sua forza, con dati espansivi in controtendenza

rispetto alla situazione globale stando alle ultime ricerche sono più di 561 mila gli incaricati alla vendita diretta in Italia, mentre l'indagine condotta da Ispes per Sebida ne rileva in Europa oltre 15 milioni. Ciò dimostra come questo settore sia un vero e proprio modello di realizzazione contemporanea. Una tipologia di lavoro inclusiva e adatta a persone di diversi profili: studenti o neo-laureati al primo lavoro, donne che si dividono tra carriera e figli, persone che scelgono la vendita diretta per passione.

«Incaricato», aggiunge Paolo, «diventa un vero e proprio imprenditore di se stesso: volentieri, impegno e formazione sono gli ingredienti per gestire con successo la professione. Opportunità per tutti e a ogni età. Che si tratti di persone mature che cercano una nuova collocazione nel mercato del lavoro oppure di giovani alla prima esperienza. La conferma arriva da Univesdita, dove i «collaboratori» rappresentano nel esempio il 37% dei venditori delle aziende. «Rappresenta un'opportunità interessante

per le donne», sottolinea Cleo Sinistrari, presidente Univesdita, «che escludono oltre il 90% della forza vendita delle nostre aziende, e che nella vendita a domicilio trovano la possibilità di conciliare lavoro e famiglia». Fondamentale è sempre e comunque la formazione continua per i propri incaricati. «Le aziende si separano con attenzione non solo nel fondamento economico dell'investimento», aggiunge Sinistrari, «ma anche dopo, per tutta la loro vita professionale, supportandoli costantemente e detestando di etramenti sempre al passo con il mercato».



cronache: Kyani Italia in AVEDISCO nuovo socio

AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, annuncia il passaggio da Caribido Socio a Socio Effettivo dell'azienda Kyani Italia Srl.

L'Avenida fa capo alla multinazionale americana fondata nel 2005 dagli italiani ed è l'unica delle famiglie di imprenditori del listino Falis e oggi presente in oltre 60 Paesi in tutto il mondo. Kyani Italia Srl commercializza integratori alimentari certificati e ricche nel Registro degli Integratori del Ministero della Salute, basati sulla scienza e sulla nutrizione d'avanguardia che ad ogni linea non cura e base di estratti di cellule staminali di Meda (Luccara - Utlatler Sottile).

Aderendo ad AVEDISCO Kyani Italia Srl ha accettato di accogliere come prigni i valori e il Codice Etico dell'Associazione, la quale, adottando gli attuali criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'Avenida servizi e consulenza.

L'ingresso di Kyani Italia Srl all'interno della nostra Compagine Associativa rappresenta un segnale importante per AVEDISCO: la Vendita Diretta è un settore in salute con Aziende che investono in formazione, qualità dei prodotti e del servizio - dichiara Giovanni Paolo, Presidente di AVEDISCO - il nostro obiettivo è quello di incrementare lo standard della nostra offerta e garantire ai Consumatori sicurezza negli acquisti e una consulenza personalizzata.

Dal 1989 AVEDISCO è la prima Associazione in Italia che rappresenta le più importanti realtà industriali e commerciali, italiane ed estere, che utilizzano la Vendita Diretta a domicilio per la distribuzione dei loro prodotti/servizi. A livello internazionale AVEDISCO è associata Sebida (Associazione Europea della Vendita Diretta) e WFDISA (Federazione Internazionale delle Associazioni di Vendita Diretta).

LAFOLLA.IT

5 FEBBRAIO 2019

ITALIA OGGI SETTE

14 GENNAIO 2019



LMF

la mia finanza

Avedisco accoglie un nuovo socio effettivo: Kyani Italia srl

AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, annuncia il passaggio da Candidato Socio a Socio Effettivo dell'Azienda Kyani Italia Srl.

L'Azienda fa capo alla multinazionale americana fondata nel 2005 dagli Hansen ed i Taylor, due famiglie di imprenditori dell'Idaho Falls e oggi presente in oltre 60 Paesi in tutto il mondo.

Kyani Italia Srl, commercializza integratori alimentari certificati e inclusi nel Registro degli Integratori del Ministero della Salute, basati sulla scienza e sulla nutrizione d'avanguardia oltre ad una linea skin care a base di estratti di cellule staminali di Mela Svizzera - Uttwiler Spätklauber.

Adherendo ad AVEDISCO, Kyani Italia Srl ha accettato di accogliere come propri i valori e il Codice Etico dell'Associazione, la quale, adottando gli usuali criteri di valutazione che la contraddistinguono, continuerà a mettere a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza.

"L'ingresso di Kyani Italia Srl all'interno della nostra Compagine Associativa rappresenta un segnale importante per AVEDISCO: la Vendita Diretta è un settore in salute con Aziende che investono su formazione, qualità dei prodotti e del servizio - dichiara Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO -. Il nostro obiettivo è quello di incrementare lo standard della nostra offerta e garantire ai Consumatori sicurezza negli acquisti e una consulenza personalizzata".

LAMIAFINANZA.IT

5 FEBBRAIO 2019

Largo Consumo

Chi siamo | Redazione | Abbonamenti | Pubblicità
 Pianeta Distribuzione | Mercoledìimpresa



Vendite dirette

Kyani Italia nuovo socio effettivo di Avedisco



Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, annuncia il passaggio da candidato socio a socio effettivo dell'azienda Kyani Italia Srl.

L'azienda fa capo alla multinazionale americana fondata nel 2005 dagli Hansen ed i Taylor, due famiglie di imprenditori dell'Idaho Falls e oggi presente in oltre 60 Paesi in tutto il mondo. Kyani Italia, commercializza integratori alimentari certificati e inclusi nel Registro degli Integratori del ministero della Salute, basati sulla scienza e sulla nutrizione d'avanguardia oltre a una linea skin care a base di estratti di cellule

staminali di Mela Svizzera - Uttwiler Spätklauber.

All'interno dell'articolo:

Tabella - La vendita diretta in numeri, 2017

LEGGI TUTTO

LARGO CONSUMO

11 FEBBRAIO 2019

L'Arena

VENDITA DIRETTA
PAOLINO: «KYANI ITALIA
SRL DIVENTA SOCIO
DI AVEDISCO»

Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, annuncia l'ingresso tra i soci dell'azienda Kyani Italia srl (produttore di integratori alimentari certificati e inclusi nel Registro Integratori del ministero della Salute) che fa capo alla multinazionale Usa fondata nel 2005 e presente in oltre 60 Paesi. «L'ingresso di Kyani Italia è un segnale importante per Avedisco», dichiara il presidente Giovanni Paolino, dg di Eismann, « Il nostro obiettivo è incrementare lo standard di offerta e garantire ai consumatori sicurezza e consulenza personalizzata».

L'ARENA

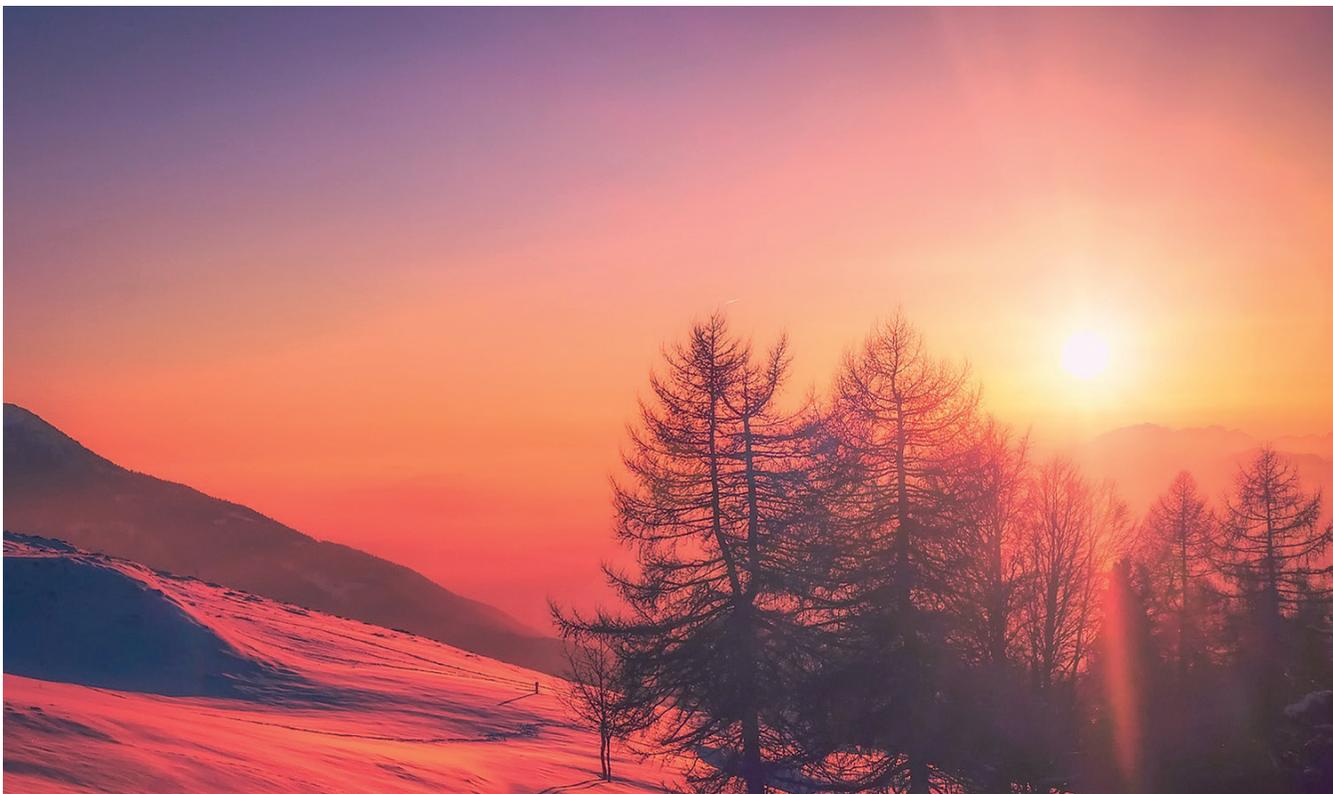
15 FEBBRAIO 2019

Italia Oggi

Avedisco, entra Kyani Italia. Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, annuncia l'ingresso come socio effettivo di Kyani Italia. L'Azienda fa capo alla multinazionale americana fondata nel 2005 dagli Hansen e i Taylor, due famiglie di imprenditori dell'Idaho Falls e oggi presente in oltre 60 Paesi in tutto il mondo. Kyani Italia commercializza integratori alimentari certificati e inclusi nel Registro degli integratori del ministero della Salute.

ITALIA OGGI

5 FEBBRAIO 2019



AVEDISCO

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



Incontri