



## INCONTRI

.....

**PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO**

ANNO XVII - NUMERO 3 - MAGGIO - GIUGNO 2021



Incontri



# Incontri

## INFORMAZIONI

---

ANNO XVII - NUMERO 3  
MAGGIO - GIUGNO 2021

Registrazione del tribunale di Milano  
n° 100/05 del 14 Febbraio 2005

### **AVEDISCO**

Viale Andrea Doria, 8  
20124 Milano  
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

### **SEGRETERIA DI REDAZIONE**

Ornella Moscatelli  
[ornella.moscatelli@avedisco.it](mailto:ornella.moscatelli@avedisco.it)

### **UFFICIO STAMPA**

Say What?



**4**

## **IN PRIMO PIANO**

DATI 2020: VENDITA DIRETTA,  
UN SETTORE IN CONTROTENDENZA

**7**

## **EDITORIALE**

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

**8**

## **APPUNTI AVEDISCO**

EISMANN – ETIKA – FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY  
LR HEALTH & BEAUTY ITALIA

**12**

## **UNA FINESTRA SULLA SOCIETÀ**

RAPPORTO COOP 2021: RETHINKING THE FUTURE.  
RESILIENZA E RIPARTENZA PER L'ITALIA E GLI ITALIANI

**13**

## **EXTRA**

RICONFERMATO AD AVEDISCO IL PRESTIGIOSO  
RICONOSCIMENTO PLATINUM DSA MEMBERSHIP

**14**

## **INTERVISTA MONICA MILONE**

DIRETTORE GENERALE AMWAY ITALIA

**16**

## **EDICOLA**



## DATI 2020: VENDITA DIRETTA, UN SETTORE IN CONTROTENDENZA

In un anno caratterizzato da luci ed ombre per quanto riguarda l'economia del Paese e il mondo del lavoro, la Vendita Diretta rappresentata dalle Aziende Associate AVEDISCO, in assoluta controtendenza, ha fatto registrare complessivamente dati molto positivi. Nel corso del 2020 il fatturato prodotto è stato di quasi 646 milioni di euro, segnando un incremento di oltre il 10% rispetto al 2019. Il settore trainante si conferma essere quello "alimentare – nutrizionale" con una quota di mercato di quasi il 73% del totale, più del 12% rispetto all'anno precedente, seguito dal comparto della "cosmesi-accessori moda" che sebbene il lieve calo, rappresenta quasi il 9% del fatturato totale.

Risultati positivi anche per quanto riguarda il fronte occupazionale: alla fine del 2020 la forza vendita è cresciuta, arrivando a quasi 328mila Incaricati con un incremento del 33,49% rispetto all'anno precedente. Questi numeri rappresentano il successo di un settore che appassiona e consente un inserimento immediato per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie, una realtà lavorativa ricca di soddisfazioni economiche ma soprattutto umane.

La componente femminile rappresenta oltre il 70% della forza vendita. Un risultato che conferma che la Vendita Diretta è un modello professionale capace di dare valore alla società, in grado di rispondere alle necessità delle donne, che vedono nella flessibilità e nell'autogestione i punti di forza di questo modello di business.

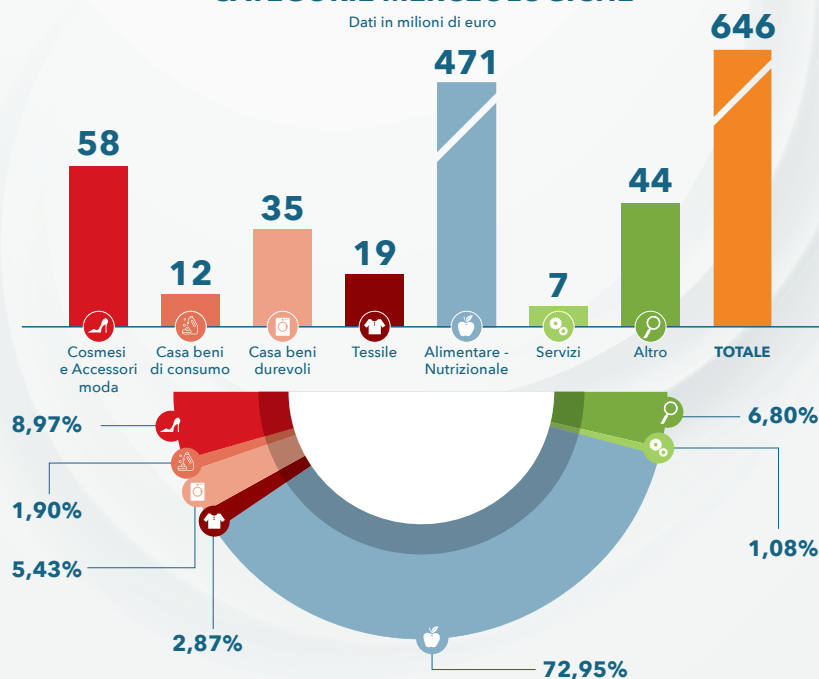


## AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO

**39**Aziende  
Associate**646**Milioni di euro  
Fatturato del 2020**+10,1%**Percentuale di crescita  
rispetto al 2019

### CATEGORIE MERCEOLOGICHE

Dati in milioni di euro



HUB Editoriale



## INCARICATI ALLE VENDITE nelle Aziende Associate AVEDISCO

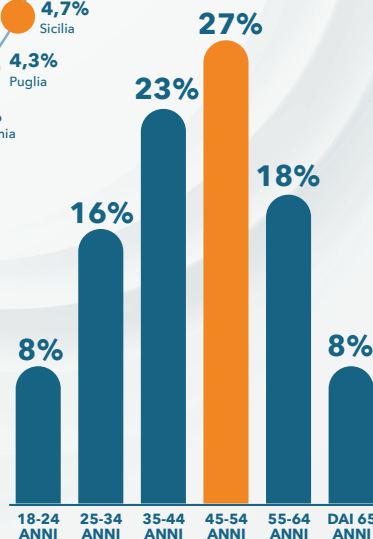
# 328.000

**+33,5%**  
Percentuale di crescita  
anno 2020  
rispetto al 2019

**FORZA  
VENDITA  
FEMMINILE  
70%**



### I VALORI





## GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

In un periodo di forti trasformazioni la Vendita Diretta deve adeguare il suo modo di operare avviando un forte processo di cambiamento.

La formazione, alla base di questo processo, è sinonimo di crescita e successo professionale e le nostre Aziende Associate, proprio per questo, offrono ai loro Incaricati un percorso di formazione per permettere loro di stare al passo con la continua evoluzione della società, composta da richieste e necessità sempre nuove. I risultati dell'ultimo anno attestano che la Vendita Diretta continua ad appassionare e ad attrarre sempre più persone, in quanto rappresenta una prospettiva professionale concreta e di successo.

Affinché la Vendita Diretta continui sulla strada del successo, occorre che l'Incaricato implementi le proprie competenze, consolidando il proprio bagaglio professionale con nuove skills e diventare in questo modo un punto di riferimento per i Consumatori. Capacità di individuare e comprendere le necessità del Cliente, ricerca delle soluzioni migliori, offerta di una consulenza personalizzata e di un servizio trasparente e di qualità: collante essenziale, la prossimità e il rapporto umano.

Le Aziende Associate AVEDISCO credono fermamente nell'importanza della formazione e continuano ad investire sul capitale umano. Ad attestarlo i 1.732 corsi di addestramento, seguiti da 374.698 partecipanti, e i 650 corsi di formazione per affinare le competenze di 58.361 Incaricati alle Vendite, portati avanti nel 2020 (dati riferiti ad un campione di 18 Aziende Associate)

"Istruire significa costruire" diceva Victor Hugo, e le nostre Aziende Associate continueranno ad impegnarsi per costruire un futuro, solido e vincente.





APPUNTI AVEDISCO

**EISMANN**

PER FONDAZIONE CITTÀ DELLA SPERANZA

**eismann**

Anche quest'anno prosegue il grande progetto di solidarietà della nostra Associata Eismann al fianco di Fondazione Città della Speranza, Associazione benefica che dal 1994 è attiva nella lotta alle malattie pediatriche.

A partire dal 27 giugno sarà possibile acquistare delle speciali confezioni di gelato alla nocciola variegato al cacao e al fiordilatte variegato al cacao; per ogni confezione acquistata, € 2,50 saranno devoluti alla Fondazione.

Per maggiori informazioni invitiamo a visitare il sito [www.eismann.it](http://www.eismann.it)







**ETIKA**

APPUNTI AVEDISCO

## SERATA DI PRESENTAZIONE PRODOTTI

Lunedì 21 giugno presso l'Hotel Fortuna di Sottomarina, frazione di Chioggia (VE) si è tenuta una serata di presentazione prodotti della nostra Associata Etika.

Durante l'evento i Clienti dell'hotel hanno potuto conoscere e toccare con mano le proprietà dei dispositivi medici proposti da Etika. Un ringraziamento a Elena Boscolo per aver messo a disposizione il suo hotel per la serata, inoltre l'Associata Etika si complimenta con Orietta De Mani per aver pensato ed organizzato l'evento in maniera impeccabile, coinvolgendo Incaricate alle Vendite provenienti da altre regioni (Katia Morelli da Reggio Emilia e Brunella Aldi da Arezzo) e l'amica fotografa, Francesca Ferrati. L'obiettivo era di condividere lavoro e divertimento in una location particolarmente rilassante come quella di Sottomarina. Una grande emozione per l'Associata Etika lavorare nuovamente in presenza e poter riabbracciare le Incaricate!





## APPUNTI AVEDISCO



### FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

#### 22 MAGGIO 2022 - INCONTRO ESCLUSIVO TRA AVEDISCO E GLI INCARICATI FOREVER

È stato un momento di grande condivisione e formazione per gli Incaricati dell'Azienda Associata Forever Living Products Italy che hanno partecipato alla videoconferenza in diretta Zoom per conoscere più da vicino AVEDISCO, il mondo della Vendita Diretta e del Multilevel Marketing.

Di notevole interesse sono stati gli interventi del Tesoriere AVEDISCO, Alessandro Ghidini e dell'Avvocato, Michelangelo Costa, focalizzati su legalità e garanzie, mettendo in luce tanti aspetti spesso sottovalutati o semplicemente poco conosciuti dagli Incaricati alle Vendite.

Eticità e sicurezza sono state messe in luce dal Segretario Generale AVEDISCO, Giuliano Sciortino, che ha illustrato vision e mission di AVEDISCO come garanzia per tutti gli Incaricati che svolgono l'attività.

**avedisco**

## CONOSCIAMO PIÙ DA VICINO L'AVEDISCO

**24 MAGGIO 2021**  
ORE 21:00

INCONTRO ESCLUSIVO TRA AVEDISCO E GLI INCARICATI FOREVER.  
FOCUS SU SCELTE, LEGALITÀ, GARANZIE.

**RELATORI:**

**Giuliano Sciortino**  
Segretario Generale  
Avedisco

**Alessandro Ghidini**  
Tesoriere e membro del  
Consiglio Direttivo Avedisco

**Michelangelo Costa**  
Avvocato, specializzato in  
Vendite dirette e Multilevel  
Marketing

**Giancarlo Negri**  
Amministratore Delegato  
Forever Italia

**zoom**   
VIDEOCONFERENZA SU ZOOM  
**DISPONIBILITÀ LIMITATA:**  
**1000 POSTI**  
Link: <https://zoom.us/j/95642592346>  
Il collegamento sarà aperto alle ore 20:30  
e i partecipanti saranno inseriti in ordine di arrivo.

**FOREVER**



## LR HEALTH & BEAUTY ITALIA

APPUNTI AVEDISCO

### ASSEGNA IL PREMIO NAZIONALE AVEDISCO AI PROPRI MIGLIORI INCARICATI

L'evento più atteso dell'anno dedicato ai migliori Incaricati alle Vendite d'Italia, il Premio Nazionale AVEDISCO ha cambiato forma. Per l'Edizione 2021 dedicata all'Associata LR Health & Beauty Italia, il palco è stato virtuale ma le emozioni sempre le stesse.

La modalità digitale ha consentito a più di 300 Incaricati di LR Health & Beauty Italia di vedere riconosciuti l'impegno e la dedizione dei loro colleghi nel loro percorso professionale. Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO ha guidato questa speciale edizione del Premio Nazionale AVEDISCO.

Durante l'evento sono stati premiati i migliori Incaricati alle Vendite che hanno saputo distinguersi per professionalità e successi lavorativi. Gianluca Corsini e il Team Salvo Rocca & Graziella Amas gli Incaricati premiati per il loro impegno e per la crescita costante che ha consentito di raggiungere le vette nella classifica generale dell'Azienda lo scorso anno, per maggior numero di sponsorizzazioni, maggior numero di partner attivi, forza vendita e fatturato.

Ilaria e Roberto Pastorella hanno ricevuto il Premio alla Carriera per il loro impegno costante nel guidare non solo la loro crescita, ma anche quella delle loro downlines creando una squadra unita e vincente.





## RAPPORTO COOP 2021: RETHINKING THE FUTURE. RESILIENZA E RIPARTENZA PER L'ITALIA E GLI ITALIANI

Eccoci con la nostra rubrica pensata per offrire alle Aziende Associate panoramiche di attualità, previsioni economiche e sociali per una comprensione sempre più profonda del mondo di oggi e del futuro. L'indagine Coop 2021, dal titolo "Rethinking the future. Resilienza e ripartenza per l'Italia e gli italiani" è stata elaborata con l'obiettivo di rilevare le opinioni, il sentiment e le aspettative di un business panel, costituito in massima parte da 4.000 manager, imprenditori, stakeholders e opinion leader altamente qualificati.

I focus affrontati all'interno della ricerca sono:

- percorso verso un ritorno agli standard economici, produttivi e sociali pre-Covid;
- priorità di intervento e strategie per stimolare la ripresa dell'economia italiana;
- disuguaglianze e divari sociali in Italia tra uomini e donne;
- sviluppo eco-sostenibile e lotta all'inquinamento;
- lotta alla pandemia e fine dell'emergenza sanitaria.

È possibile consultare il testo completo dell'indagine al seguente link:

<https://www.italiani.coop/wp-content/uploads/2021/05/Survey-Rethinking-the-Future-.pdf>



## RICONFERMATO AD AVEDISCO IL PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO PLATINUM DSA MEMBERSHIP



EXTRA

AVEDISCO ha ricevuto la conferma del livello Platinum DSA Membership dalla WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations), il più importante riconoscimento conferito a livello mondiale per attestare gli standard di eccellenza e la trasparenza delle performance delle Associazioni Nazionali di Vendita Diretta.

“Questa conferma ci rende molto orgogliosi perché dimostra che l’impegno portato avanti da AVEDISCO, attraverso valori come eticità, correttezza e trasparenza, è riconosciuto a livello mondiale come strada maestra.” dichiara Giovanni Paolino, Presidente di AVEDISCO.

I criteri alla base del riconoscimento WFDSA tengono conto del rispetto degli standard dei seguenti campi:

- Membership
- Amministrazione
- Struttura Finanziaria
- Relazioni esterne
- Codice Etico
- Piano Strategico Annuale
- Formazione, Ricerca e servizi per le Aziende e gli Incaricati

La Platinum DSA Membership consolida la posizione di AVEDISCO come punto di riferimento di un settore che attrae sempre più persone e che rappresenta una concreta opportunità professionale.





**MONICA MILONE****DIRETTORE GENERALE AMWAY ITALIA**

*Qual è stato il percorso lavorativo che l'ha portata all'incontro con il settore della Vendita Diretta? Quali sono state le sue prime impressioni?*

*Dopo il liceo classico, decisi di iscrivermi alla facoltà di Scienze Politiche con indirizzo Politica Internazionale, giacché il mio sogno era di intraprendere la carriera diplomatica. Dopo la laurea, per poco più di un anno rimasi in università come ricercatrice su progetti internazionali, ma siccome desideravo anche una indipendenza economica, iniziai a guardarmi attorno. Vidi un annuncio di un'Azienda americana, Amway appunto, che cercava una persona che sapesse bene l'inglese per la filiale italiana recentemente aperta a Milano. Risposi e, nonostante non avessi esperienza, mi assunsero. Rimasi subito colpita dalla diversità delle persone che collaboravano con Amway e dalla estrema flessibilità che veniva offerta. Quello che negli anni ho imparato ad apprezzare come fattore caratterizzante della nostra realtà è la qualità delle relazioni personali e la gioia derivante dal vedere i nostri Incaricati raggiungere i loro obiettivi... grandi o piccoli che siano!*

*Quali sono, a suo parere, le skills personali su cui un Incaricato deve investire per avere successo all'interno di questo modello di business?*

*Qualità imprescindibili di ogni Incaricato sono la capacità comunicativa, la fiducia in sé stessi, l'empatia e la forte determinazione. Nel corso del tempo, l'Incaricato si è affermato, un consulente per gli acquisti; il contatto personale con i propri Clienti, la comprensione delle loro necessità e preferenze, l'approfondita conoscenza dei prodotti ne fanno un professionista sempre più apprezzato. In seguito agli sconvolgimenti negli assetti lavorativi causati dal Covid-19, l'Incaricato alla Vendita Diretta ha dovuto sviluppare capacità di adattamento che gli permettessero di mantenere inalterate affidabilità ed efficienza. È in questo contesto che hanno acquisito importanza crescente le competenze digitali, fermo restando la centralità degli aspetti relazionali che rappresentano il carattere distintivo in grado di dare valore al percorso di acquisto online.*

*A cosa deve porre attenzione il settore della Vendita Diretta per adattarsi ai ricorrenti cambiamenti sociali e tecnologici ai quali stiamo assistendo?*

*I ricorrenti cambiamenti sociali e tecnologici hanno fatto emergere 2 tendenze principali, che ci portano a rivalutare questo difficile momento come un'opportunità di sviluppo.*

*La prima tendenza riguarda l'online, che diventerà sempre più il nuovo offline. Abbiamo visto*

come, molto più velocemente rispetto alle aspettative, l'online si sia trasformato in un elemento chiave per lo sviluppo del business. Centralità che andrà consolidandosi, ma che avrà ancora più valore se completata dalla capacità di stabilire relazioni, che da sempre caratterizza e distingue la Vendita Diretta.

I nostri Incaricati continueranno ad essere l'elemento centrale per il successo della Vendita Diretta. Per le Aziende del settore sarà fondamentale investire su di loro attraverso lo sviluppo di strumenti dedicati e formazione specifica.

La seconda è relativa all'opportunità lavorativa; l'emergenza sanitaria ha portato con sé una grave crisi economica, che ha determinato la perdita di molti posti di lavoro. In questo contesto, la Vendita Diretta si presenta come un'opportunità imprenditoriale alternativa, senza rischi, con costi d'entrata irrisori totalmente rimborsabili e un modello di business caratterizzato da flessibilità e promozione dell'iniziativa personale.

*Quale ritiene che sia stato il più grande merito di AVEDISCO nei suoi 50 anni di storia? E quale dovrebbe essere la sfida più importante per il futuro?*

Nei suoi 50 anni di storia, AVEDISCO ha lavorato costantemente al fine di tutelare le proprie Aziende, i rispettivi Incaricati e Clienti e, più in generale, tutto il settore. Parallelamente, sono stati fatti investimenti costanti per supportare la crescita della Vendita Diretta, dando visibilità ai punti di forza del nostro modello di business attraverso lo sviluppo di iniziative mirate. Infine, la nostra Associazione ha sempre considerato la coesione un elemento caratterizzante della propria identità, da perseguire attraverso la condivisione e la promozione di valori quali eticità e trasparenza.

Il 2020 ha determinato l'inizio di un percorso obbligato verso una rapida digitalizzazione di alcune dinamiche che appartengono al mondo della Vendita Diretta. Questo sta rappresentando una sfida per il nostro settore, che si scontra con realtà ampiamente avviate in ambito digitale e con la conseguente necessità di comunicare in modalità differenti a potenziali consumatori. Si rivela, quindi, fondamentale fornire tutti gli strumenti e la formazione necessari ai nostri Incaricati, per continuare a sostenere efficacemente lo sviluppo del loro business nel periodo storico attuale. Questa sfida verso la digitalizzazione deve trasformarsi in uno dei nostri punti di forza che andrà a sommarsi al valore della relazione umana che ci contraddistingue e che, dopo un periodo di smart working e video call, è ciò che un po' tutti desideriamo.



EDICOLA

CINQUECOLONNEMAGAZINE



## Il Forum della Vendita Diretta

Si è tenuto, per la prima volta in streaming e aperto al pubblico, il 9° Forum della Vendita Diretta promosso da AVEDISCO.

Si è tenuto, per la prima volta in streaming e aperto al pubblico, il 9° Forum della Vendita Diretta promosso da AVEDISCO - Associazione Vendita Diretta Servizio Consumatori. L'appuntamento, ospitato nella cornice del Palazzo dell'Informazione di Roma, sede del Gruppo Adveco, ha esplorato una tematica fortemente attuale legata al cambiamento del settore durante l'ultimo anno: "Vendita Diretta: il presente è digitale. L'evoluzione della relazione contatta online e offline".

Un vero e proprio evento ibrido, che ha visto i padroni di casa, Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO, e Giuliano Sciorlino, Segretario Generale AVEDISCO, dialogare sul presente e il futuro della nostra società, sempre più interconnessa, con abitudini e ritmi digitali, con illustri ospiti collegati da remoto, come l'On. Chiara Gribaudo, Ministro della Commissione Lavoro della Camera, Nicola Pavini, Direttore Generale di Logistec.

Abbiamo e stiamo vivendo tutti un periodo di accelerazione nell'adozione di comportamenti digitali. Le vendite on line sono in crescita, ma la stragrande maggioranza degli acquisti sono ancora realizzati offline e le statistiche dicono che sarà così ancora per molto tempo: si prevede che nel 2024 il 78% degli acquisti sarà ancora fisico rispetto al 22% in forma digitale (ricerca Google Eumonitoring).

Ecco perché la Vendita Diretta si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle imprese e ai Consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale.

IL SANNIO

Il Forum

## Avedisco: 327.660 incaricati vendita, il 24% è under 35

Paolino: «Puntiamo su digitalizzazione e relazioni personali»

Paolino: «Puntiamo su digitalizzazione e relazioni personali»



La vendita diretta si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle imprese e ai consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale. E' quanto è stato ricordato in occasione del 9° Forum della vendita diretta promosso da Avedisco-Associazione vendita diretta servizio consumatori.

Non è casuale infatti che, oggi, gli incaricati alla vendita delle aziende associate Avedisco sono in totale 327.660 (dato 2020) e rappresentano il successo di un settore che appassiona e consente un inserimento immediato per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una realtà lavorativa ricca di soddisfazioni economiche ma soprattutto umane. Non per niente il 74% degli incaricati è under 35, mentre il 70% è donna, a testimoniare come il settore della vendita diretta possa rappresentare un'opportunità sul fronte della autorealizzazione.

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per Avedisco un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione

improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

DMCMAGAZINE.IT

24 MAGGIO 2021

CINQUECOLONNE.IT

22 MAGGIO 2021



## LA PANDEMIA HA ACCELERATO LE VENDITE ONLINE MA NEL FUTURO...

Si è tenuto il 9° Forum della Vendita Diretta promosso da AVEDISCO - Associazione Vendita Diretta Servizio Consumatori. L'appuntamento, ospitato nella cornice del Palazzo dell'Informazione di Roma, sede del Gruppo Adveco, ha esplorato una tematica fortemente attuale legata al cambiamento del settore durante l'ultimo anno: "Vendita Diretta: il presente è digitale. L'evoluzione della relazione contatta online e offline".

Abbiamo e stiamo vivendo tutti un periodo di accelerazione nell'adozione di comportamenti digitali. Le vendite on line sono in crescita, ma la stragrande maggioranza degli acquisti sono ancora realizzati offline e le statistiche dicono che sarà così ancora per molto tempo: si prevede che nel 2024 il 78% degli acquisti sarà ancora fisico rispetto al 22% in forma digitale (ricerca Google Eumonitoring).

Ecco perché la Vendita Diretta si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle imprese e ai Consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale. E' quanto è stato ricordato in occasione del 9° Forum della vendita diretta promosso da Avedisco-Associazione vendita diretta servizio consumatori. Non è casuale infatti che, oggi, gli incaricati alla vendita delle aziende associate Avedisco sono in totale 327.660 (dato 2020) e rappresentano il successo di un settore che appassiona e consente un inserimento immediato per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una realtà lavorativa ricca di soddisfazioni economiche ma soprattutto umane. Non per niente il 74% degli incaricati è under 35, mentre il 70% è donna, a testimoniare come il settore della vendita diretta possa rappresentare un'opportunità sul fronte della autorealizzazione.

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attira giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari".

La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristiche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coazione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

LA VOCE DI ROVIGO

26 MAGGIO 2021

IL SANNIO

28 MAGGIO 2021





EDICOLA

## la Provincia

Quotidiano di Mantova, Brescia, Verona, Padova e Vicenza

Il presidente Giovanni Paolino: "Puntiamo a digitalizzazione e relazioni personali"  
**Avedisco: oltre 327mila incaricati alle vendite, tanti under 35**

Roma - La vendita diretta si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle imprese e ai consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale. È quanto è stato ricordato in occasione del 9° Forum della vendita diretta promosso da Avedisco - Associazione vendita diretta servizio consumatori.

Non è casuale infatti che, oggi, gli incaricati alla vendita delle aziende associate Avedisco sono in totale 327.660 (dato 2020) e rappresentano il successo di un settore che appassiona e consente un inserimento immediato per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una realtà lavorativa ricca di soddisfazioni economiche ma soprattutto umana. Non per niente il 54% degli incaricati è under 35, mentre il 70% è donna, a testimoniare come il settore della vendita diretta possa rappresentare un'opportunità sul fronte dell'autoimprenditorialità.

"Il Forum della vendita diretta, riconosciuto da sempre per Avedisco un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione imprevista dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coesistenza e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - abbiamo già assistito ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attrae giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e fa flessibilità e di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari. La nostra prossima sfida è dare nuovi punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristica in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistingue".

LAPROVINCIA DICIVITAVECCHIA.IT

28 MAGGIO 2021

**Largo Consumo**

## Avedisco, Paolino riconfermato presidente



Avedisco, la prima associazione in Italia a rappresentare le principali aziende di vendita diretta, riconferma per il 4° mandato consecutivo Giovanni Paolino nel ruolo di presidente. Al fianco di Paolino, Ceo dell'azienda associata Elsmann, è stato eletto come vicepresidente Marcello Svaldi, amministratore delegato di Gioel. Paolino, che siede al vertice dell'associazione dal 2010, ha fortemente

contribuito alla promozione di un'immagine della vendita diretta come modello di business etico, concreto e professionale, capace di evolversi continuamente, abbracciando sempre più il mondo delle nuove tecnologie. Paolino rappresenta un'associazione [...]

Nell'articolo:

- Avedisco, i membri del nuovo consiglio direttivo

CORRIERENAZIONALE.IT

5 GIUGNO 2021

## la Voce di Mantova

**Avedisco, su 327.660 incaricati alla vendita, il 24% è under 35**



Roma - La vendita diretta si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle imprese e ai consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale. È quanto è stato ricordato in occasione del 9° Forum della vendita diretta promosso da Avedisco - Associazione vendita diretta servizio consumatori.

Non è casuale infatti che, oggi, gli incaricati alla vendita delle aziende associate Avedisco sono in totale 327.660 (dato 2020) e rappresentano il successo di un settore che appassiona e consente un inserimento immediato per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una realtà lavorativa ricca di soddisfazioni economiche ma soprattutto umana. Non per niente il 24% degli incaricati è under 35, mentre il 70% è donna, a testimoniare come il settore della vendita diretta possa rappresentare un'opportunità sul fronte dell'autoimprenditorialità.

"Il Forum della vendita diretta, rappresenta da sempre per Avedisco un appuntamento importantissimo per confrontarsi e riflet-

tere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione imprevista dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di coesistenza e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato", dice Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attrae giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi".

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari. La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristica in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistingue".

## Il Cittadino Oggi Corriere Nazionale

**Al Forum della Vendita Diretta il futuro del settore**

**Forum della Vendita Diretta promosso da Avedisco: nonostante l'evoluzione digitale, il modello di business vincente rimane quello basato sulla relazione umana**



Si è tenuto, per la prima volta in streaming e aperto al pubblico, il 9° Forum della Vendita Diretta promosso da AVEDISCO - Associazione Vendita Diretta Servizio Consumatori. L'appuntamento, ospitato nella cornice del Palazzo dell'Informazione di Roma, sede del Gruppo Adnkronos, ha esplorato una tematica fortemente attuale legata al cambiamento del settore durante l'ultimo anno: "Vendita Diretta il presente è digitale. Evoluzione della relazione coniuga offline e online".

Un vero e proprio evento ibrido, che ha visto i padroni di casa, Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO, e Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO, dialogare sul presente e il futuro della nostra società, sempre più interconnessa, con abitudini e riflessi digitali, con illustri ospiti collegati da remoto, come l'On. Chiara Gribaudo, Membro della Commissione Lavoro della Camera, Nicola Favini, Direttore Generale di Logotel.

Abbiamo e stiamo vivendo tutti un periodo di accelerazione nell'adozione di comportamenti digitali. Le vendite on line sono in crescita, ma la stragrande maggioranza degli acquisti sono ancora realizzati offline e le statistiche dicono che sarà così ancora per molto tempo: si prevede che nel 2024 il 78% degli acquisti sarà ancora fisico rispetto al 22% in forma digitale (ricerca Google Euromonitor).

Ecco perché la Vendita Diretta si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle imprese e ai Consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale.

LA VOCE DI MANTOVA

3 GIUGNO 2021

CORRIERENAZIONALE.IT

5 GIUGNO 2021

INCONTRI 17



## **AVEDISCO**

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano  
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690  
[www.avedisco.it](http://www.avedisco.it) - [info@avedisco.it](mailto:info@avedisco.it)



**Incontri**