



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

UFFICIO STAMPA
Say What?

SOMMARIO



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



IN PRIMO PIANO

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.



IN PRIMO PIANO

La vendita diretta in Italia
Avedisco

AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO



39
Aziende Associate



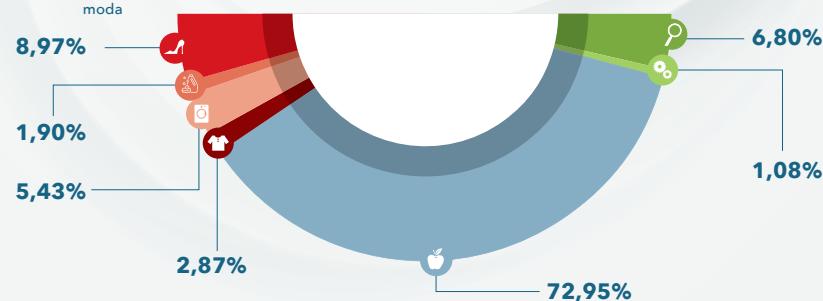
646
Milioni di euro
Fatturato del 2020



+10,1%
Percentuale di crescita
rispetto al 2019

CATEGORIE MERCEOLOGICHE

Dati in milioni di euro



HUB Editoriale

INCONTRI | 5



IN PRIMO PIANO

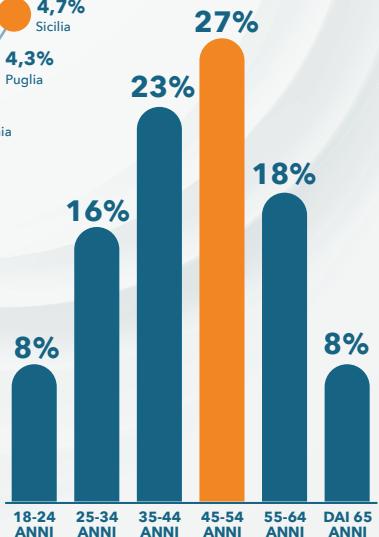


INCARICATI ALLE VENDITE nelle Aziende Associate AVEDISCO

328.000



I VALORI



HUB Editoriale



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.



INCONTRI ▶



APPUNTI AVEDISCO

EISMANN

PER FONDAZIONE CITTÀ DELLA SPERANZA

eismann

Anche quest'anno prosegue il grande progetto di solidarietà della nostra Associativa 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



ETIKA

SERATA DI PRESENTAZIONE PRODOTTI

APPUNTI AVEDISCO

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.

Eficità 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**
Tesoriero e membro del Consiglio Direttivo Avedisco
-
- Michelangelo Costa**
Avvocato, specializzato in Vendita diretta e Multilevel Marketing
-
- Giancarlo Negri**
Amministratore Delegato
Forever Italia

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

ASSEGNA IL PREMIO NAZIONALE AVEDISCO AI PROPRI MIGLIORI INCARICATI

APPUNTI AVEDISCO

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 Sciotino, 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 Pastoressa 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.



HEALTH & BEAUTY





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 sentimento 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;
- diseguaglianze 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.





INTERVISTA

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!

Amway

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 irrisoni 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

la Provincia

Il presidente Giovanni Paolino: "Puntiamo a digitalizzazione e relazioni dirette"

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. E quanto è stato ricordato in occasione del Forum della vendita diretta promosso da Avedisco-Associazione vendita diretta servizi consumatori.

Non è casuale infatti che, oggi, gli incaricati alla vendita delle aziende associate Avedisco sono in totale 327.660 (stat 2020) e rappresentano il successo di un settore che ha dimostrato di essere sempre più adatto per tutti coloro che vogliono fare delle capacità di interazione, delle possibilità di gestire il proprio tempo e di avere conoscenza delle nuove tecnologie una realtà lavorativa ricca di soddisfazioni professionali e personali. Non per niente il 24% degli incaricati è under 35, mentre i 70% sono donne. A testimonianza di questo successo la vendita diretta possiede rappresentative uncinquanta su fronte dell'autonomoprenditorialità.

"I Forum della vendita diretta, rappresenata da sempre per Avedisco un appuntamento importante per confrontarsi e riflettere sulle sfide che durante gli anni hanno affrontato il settore. E' stato le cui lezioni di crescita e di sviluppo, che spesso dovuta ad una condizione di costituzione e non a un processo prefatto, per quanto immenso già avvenuto", dice Giovanna Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stiamo già esaminando ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, che riguarda anche la necessità di avere più spazio tra le persone, non ancora più evoluto con il continuo avanzare della tecnologia, ma che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente consigliata, così confermando che siano un campo che attira giovani talenti e futuri leader", conclude Giovanna Paolino.

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la femminilità al ruolo di donna: ma hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari. La nostra presenza sta a fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Certo è anche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

LAPROVINCIAIDICIVITAVECCHIA.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 4th mandato consecutivo **Giovanni Paolino** nel ruolo di presidente. Al fianco di Paolino, Ceo dell'azienda associata **Eismann**, 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**



tere 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 costituzione e non a un processo prefatto, per quanto immenso già avvenuto", dice Giovanna Paolino, presidente Avedisco.

"Inoltre - fa notare - stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più spazio tra le persone, non ancora più evoluto con il continuo avanzare della tecnologia, ma che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la vendita diretta è fortemente consigliata, così confermando che siano un campo che attira giovani talenti e futuri leader", conclude Giovanna Paolino.

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la femminilità al ruolo di donna: ma hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari. La nostra presenza sta a fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Certo è anche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

.

"La tecnologia - spiega Paolino - avvicina i giovani e la femminilità al ruolo di donna: ma hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari. La nostra presenza sta a fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Certo è anche in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistinguono".

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

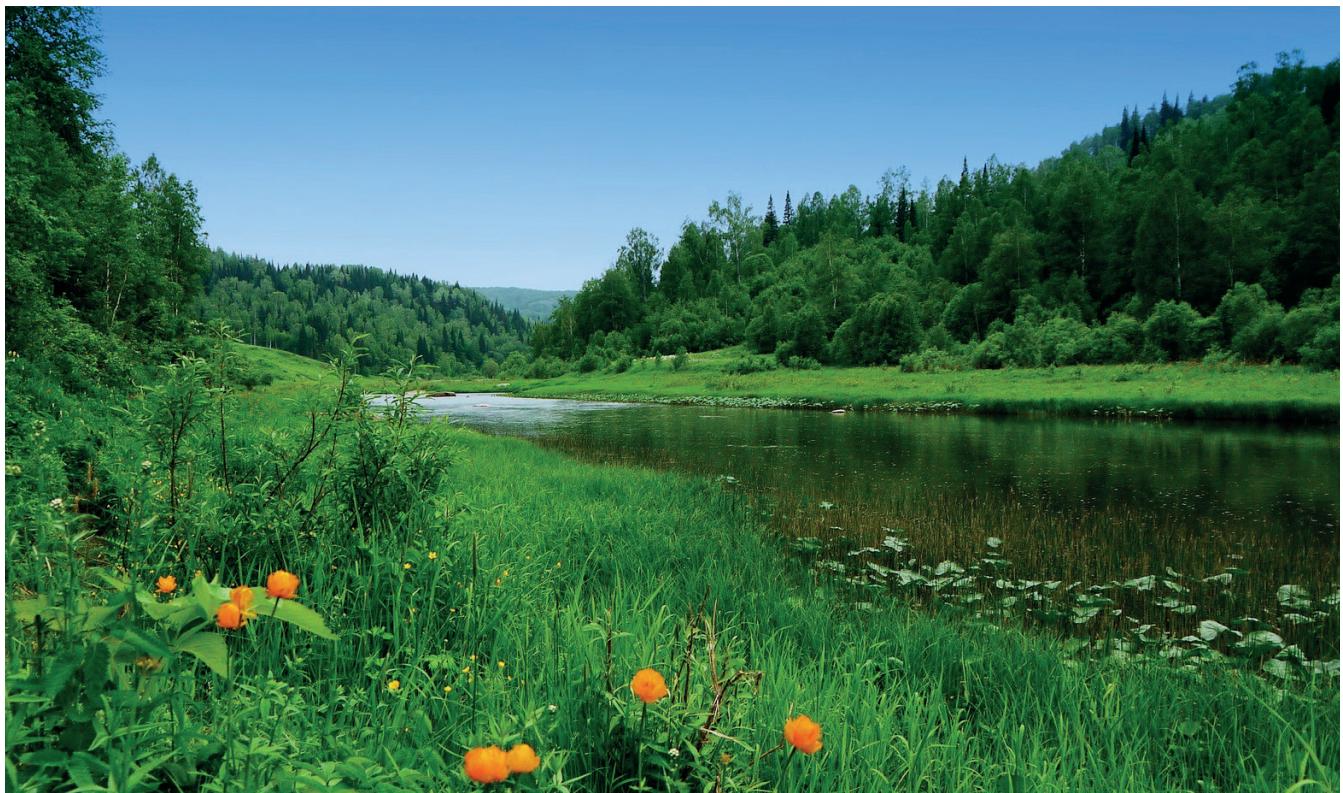
.

.

.

.

.



AVEDISCO

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

The logo for "Incontri" features the word "Incontri" in a lowercase, sans-serif font. The letter "i" has a distinctive orange swoosh or underline that loops around the top of the letter, extending from the middle of the "n" to the bottom of the "t".