



INCONTRI

.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO
ANNO XVIII - NUMERO 2 - MARZO - APRILE 2022

Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XVIII - NUMERO 2

MARZO - APRILE 2022

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

4^a EDIZIONE - "DUE GIORNI IN CANTIERE" - POLLENZO (CN)
DAL 25 AL 27 MAGGIO 2022

5

EDITORIALE

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

6

APPUNTI AVEDISCO

AMWAY ITALIA - FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY
NU SKIN ITALY - NWG ITALIA

10

EVENTI

26^a EDIZIONE - PREMIO NAZIONALE AVEDISCO
ROMA - VENERDI' 24 GIUGNO 2022

11

EXTRA

IL 2021 CONFERMA L'ANDAMENTO POSITIVO DELLE AZIENDE
ASSOCIATE AVEDISCO

12

INTERVISTA KARIM DONATO

GENERAL MANAGER SYNERGYO2 PER L'EUROPA E L'ITALIA

14

EDICOLA



IN PRIMO PIANO



4ª EDIZIONE – “DUE GIORNI IN CANTIERE” POLLENZO (CN) - DAL 25 AL 27 MAGGIO 2022

Dal 25 al 27 maggio 2022, AVEDISCO si fa promotrice dell’iniziativa “Due giorni in Cantiere” ormai arrivata alla sua quarta edizione.

L’incontro è previsto a Pollenzo, a pochi chilometri da Bra (Cuneo), presso l’Albergo dell’Agenzia dove nello stesso complesso è situata la sede dell’Università di Scienze Gastronomiche fondata da Slow Food. L’evento vedrà protagonisti Imprenditori, CEO, Amministratori Delegati e Dirigenti delle Aziende Associate, che in quest’occasione affronteranno molteplici tematiche legate al settore.

Quest’anno l’evento vedrà il prezioso contributo di Nicola Favini: Direttore Generale di Logotel, Independent Design Company, importante Azienda che si occupa di strategia, consulenza e formazione con un focus sul Change Management e sulla Sales Transformation.

In programma anche una visita con degustazione alle Cantine storiche situate all’interno della Banca del Vino, costituita per creare la memoria storica del vino italiano, selezionando, stoccando e conservando i migliori vini della penisola. Le cene saranno particolarmente curate, una delle quali all’Osteria del Boccondivino di Bra, situata all’interno del cortile che ospita la sede nazionale di Slow Food.





GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

“Viviamo in un mondo ipercomplesso, caratterizzato da sempre maggiore incertezza e da un continuo mutamento. In questo contesto la pandemia è semplicemente l'ultimo atto della crisi innescata dal cambiamento globale. Crisi che riguarda le nostre certezze, le nostre abitudini e i nostri modelli mentali. Da qui non torneremo indietro; al contrario, dovremo imparare a convivere con questo mondo instabile, acquisendo nuove competenze psicologiche e cambiando il nostro mindset”.

Quelle riportate sono parole del formatore e psicologo dello sport Pietro Trabucchi e tratte dal suo libro “Nelle tempeste del futuro”. Le ho scelte perché racchiudono temi profondamente attuali e relativi al nostro settore: imparare a tollerare l'incertezza crescente, rimanendo focalizzati e motivati sui propri obiettivi, pensare in modo autonomo e critico distinguendo il reale dall'irrealtà e saper governare le nostre parti impulsive ed emotive.

Le parole di Trabucchi racchiudono inoltre il senso che vogliamo dare alla nostra “Due Giorni in Cantiere” che, come sapete, si terrà dal 25 al 27 maggio a Pollenzo – Bra (CN) presso l'Albergo dell'Agenzia. L'esperienza rappresenta un'occasione unica di crescita, condivisione e scambio guidata dall'esperto di strategia, consulenza e Direttore Generale di Logotel Nicola Favini, che avrà il compito di accompagnarci in un percorso strutturato con contenuti e riflessioni relative alle nuove strategie di vendita per la crescita personale e professionale di tutti noi.

Non vedo l'ora di incontrarvi per poter vivere insieme un momento di spensieratezza ed alta formazione!





AMWAY ITALIA

AGER 2020: L'EVOLUZIONE DELLO SPIRITO IMPRENDITORIALE NEL CENTRO ITALIA

Italiani e imprenditorialità, un binomio vincente? Qual è la propensione al lavoro autonomo e quali sono le opportunità per valorizzare la libera iniziativa in particolare nel Centro Italia? Questi sono solo alcuni dei quesiti che l'Associata Amway Italia, ha affrontato durante il dibattito organizzato Giovedì 7 aprile, a Roma presso l'Hotel Quirinale. Durante la tavola rotonda sono stati infatti presentati i risultati del X Rapporto Globale Amway sull'Imprenditorialità, da quasi dieci anni uno dei più importanti studi sulla propensione del lavoro autonomo in Italia e nel mondo e realizzato quest'anno in collaborazione con IPSOS.

Il rapporto nello specifico dimostra come la propensione al lavoro autonomo sia sempre più significativa nella popolazione italiana, ma che allo stesso tempo debba essere maggiormente supportata e incentivata a livello istituzionale, per giocare un ruolo chiave nello sviluppo economico del nostro Paese.

All'evento hanno partecipato Marina Berlinghieri, Vicepresidente Commissione Politiche UE Camera e Gruppo PD, Giovanni Crisanti, Gabinetto Presidente Regione Lazio e Fondatore Associazione Giovanile, Simona Petrozzi, Presidente Consiglio Terziario Donna Confcommercio Roma e Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO. I dati della ricerca AGER sono stati presentati da Monica Milone, General Manager di AMWAY mentre il dibattito è stato moderato dalla giornalista Alessia Trivelli, Responsabile della redazione Labitalia Gruppo Adnkronos. Partendo dai risultati, le personalità presenti si sono confrontate sulle reali opportunità del fare imprenditoria sul territorio del Centro Italia, sulle necessità specifiche e sui piani in essere per valorizzare la libera iniziativa.





FOREVER LIVING PRODUCTS

APPUNTI AVEDISCO

TORNA DAL VIVO CON L'EVENTO "SUCCESS DAY"!

È stato un successo il primo evento live dell'Associata Forever del 2022. Dopo numerosi eventi trasmessi in diretta streaming dall'Azienda a causa della pandemia, centinaia di persone hanno potuto finalmente seguire dal vivo il "Success Day", la giornata dedicata da Forever al successo dei propri Incaricati alle Vendite. Nella splendida e lussuosa cornice del Rome Marriott Park Hotel, il 9 aprile sono state celebrate e premiate sul palco tantissime persone con storie personali incredibilmente differenti ma con una cosa in comune: la crescita della propria attività indipendente nel piano marketing Forever. Tante e straordinarie le testimonianze di successo e resilienza in un periodo storico difficile in cui il network marketing di Forever ha rappresentato sul territorio italiano una solida opportunità lavorativa e di benessere personale. Le premiazioni hanno riguardato le qualifiche ad Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager e Manager, oltre al riconoscimento di generosi premi, viaggi e incentivi che Forever offre ai propri Incaricati al raggiungimento di importanti risultati nelle vendite dei prodotti. Ad impreziosire la giornata, la presenza sul palco di ospiti d'eccezione provenienti dal mondo dello sport, come il campione olimpico Yuri Chechi, la campionessa di hockey Alice Beretta, il calciatore Pietro Ceccaroni, che hanno parlato di impegno, motivazione, raggiungimento degli obiettivi e della personale esperienza con i prodotti Forever.

Inoltre, in un evento così bello e importante, non poteva mancare la presentazione di una novità: il catalogo dei prodotti Forever dedicati alla bellezza si arricchisce con il Forever Marine Collagen, un rivoluzionario integratore alimentare a base di collagene marino biodisponibile proveniente esclusivamente da pesce pescato nell'Oceano Atlantico e arricchito con Biotina, Vitamina C e Zinco.



FOREVER





APPUNTI AVEDISCO

NU SKIN ITALY

A MILANO LO SCORSO 12 MARZO IL SUO IMPORTANTE EVENTO



L'Associata Nu Skin, Azienda leader nella cosmetica e nel benessere, ha incontrato i suoi Distributori e Clienti durante un evento tenutosi lo scorso 12 marzo a Milano nel prestigioso Hotel Nhow di Via Tortona.

Durante l'incontro, organizzato con una regia innovativa e originale, più di 200 persone hanno avuto la possibilità di scoprire o riscoprire le tecnologie e i prodotti di bellezza Nu Skin, potendoli provare personalmente.

Il nostro Paese è al centro della strategia commerciale dell'Associata Nu Skin che prevede altri eventi sul territorio italiano nei prossimi mesi.





NWG ITALIA

APPUNTI AVEDISCO

ENERGIE PULITE E RISPETTO DELL'AMBIENTE: 8ª EDIZIONE DEGLI ANTER GREEN AWARDS

L'Associata NWG Italia assieme a NWG Energia e NWG Academy, Aziende della rete di imprese NWG New World in Green, sostiene gli ANTER Green Awards, il concorso annuale che premia le scuole che hanno aderito al progetto formativo Il Sole in Classe.

Per questa 8ª edizione, è stato riproposto il claim "Le Bellezze d'Italia sono infinite, proteggiamole con le energie pulite".

Dal 20 aprile al 12 maggio ritorna quindi la competizione amichevole attraverso cui ANTER – Associazione Nazionale Tutela Energie Rinnovabili, premia le scuole primarie e secondarie di 1° grado del territorio nazionale che hanno aderito al progetto formativo Il Sole in Classe, dedicato a sensibilizzare le giovani generazioni sulle tematiche ambientali e sull'importanza di un quotidiano stile di vita più rispettoso nei confronti delle risorse naturali.

Scopo del contest è diffondere – grazie alla formazione in classe e agli elaborati delle scuole in gara – la conoscenza delle tematiche che riguardano la sostenibilità, partendo proprio dall'osservazione delle bellezze paesaggistiche locali.

NWG Italia è da sempre supporter dei progetti di Anter: dobbiamo collaborare tutti per prenderci cura dell'ambiente, partendo dai più piccoli.

Nell'edizione 2021/22, più di 1000 gli eventi e le iniziative e oltre 19.000 gli studenti coinvolti, anche grazie alla nuova piattaforma online che ha permesso di coprire ulteriormente tutta le scuole d'Italia, con il supporto dei materiali didattici messi a disposizione da ANTER. Dall'avvio del progetto nel 2014, sono stati più di 4000 gli eventi e le iniziative messi in campo e oltre 200.000 gli studenti coinvolti.

Sarà possibile quindi votare on line gli elaborati dei 100 plessi scolastici in gara sulla piattaforma di ANTER GREEN AWARDS, al link:

Anter - Associazione Nazionale Tutela Energie Rinnovabili (anteritalia.org)

Quest'anno le premiazioni saranno 2: da un lato i più votati dal pubblico, dall'altro sarà assegnato un premio dalla giuria di qualità incaricata da ANTER, che decreterà il miglior elaborato in base ai criteri di creatività, pertinenza con il tema e qualità.

Grazie all'Associata NWG Italia una giuria di esperti decreterà l'elaborato vincitore del premio della critica.

NWG
ITALIA





EVENTI

26ª EDIZIONE - PREMIO NAZIONALE AVEDISCO ROMA - VENERDI' 24 GIUGNO 2022

Il prossimo 24 giugno 2022 si terrà La 26ª edizione del Premio Nazionale AVEDISCO, che quest'anno verrà ospitato nella magnifica città di Roma.

Come da tradizione la giornata prenderà il via con la Cerimonia di Premiazione, volta a coronare l'impegno di un intenso anno di lavoro dei migliori Incaricati alla Vendita. L'evento vedrà l'illustre presenza di Giorgio Mastrota, personaggio e conduttore televisivo italiano e si concluderà con la Cena di Gala nella splendida struttura A. Roma Lifestyle Hotel.



Dal 1992 premia i migliori della Vendita Diretta

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

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

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



La cerimonia di premiazione si svolgerà a Roma presso A. Roma Lifestyle Hotel - Venerdì 24 giugno 2022 e sarà seguita da una cena di gala.



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

La città eterna farà quindi da scenario a uno degli eventi più attesi, a cui prenderanno parte i protagonisti della Vendita Diretta: sarà quindi celebrato l'impegno dei nostri Incaricati alla Vendita nel sostenere, implementare e tutelare il nostro modello di business capace di adattarsi allo sviluppo tecnologico e alle evoluzioni della società.

Non ci resta che segnare la data sul calendario e prepararci a vivere un'esperienza di condivisione, nel segno dei valori che ci contraddistinguono da più di 50 anni.



IL 2021 CONFERMA L'ANDAMENTO POSITIVO DELLE AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO

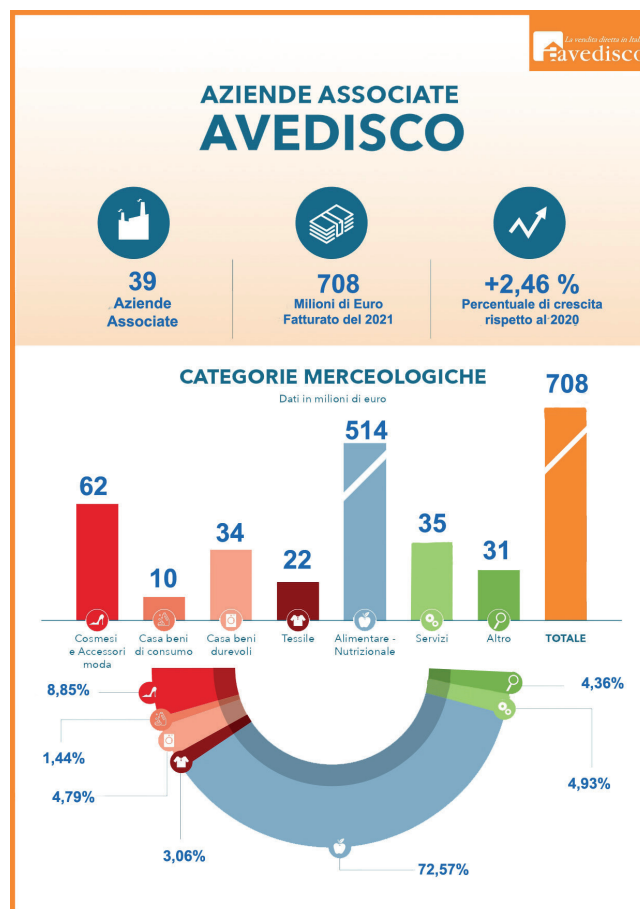


EXTRA

La Vendita Diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che custodisce preziosamente la tradizione, rivolgendo al contempo uno sguardo curioso e interessato verso il futuro. I risultati definitivi resi noti dalla nostra Associazione, dimostrano che il settore ha raggiunto nell'ultimo anno risultati positivi in termini di fatturato e valore occupazionale: le 39 Aziende Associate AVEDISCO nel 2021, registrano un fatturato di oltre 707 milioni di euro e oltre 402mila Incaricati alle Vendite.

L'analisi dei singoli comparti evidenzia il buon andamento dei settori merceologici appartenenti alle nostre Aziende Associate: il comparto "alimentare - nutrizionale" si conferma anche nel 2021 il più energico raggiungendo un totale di oltre 513 milioni di euro, con un incremento del +3,7% rispetto al 2020. Ottime le performance anche del settore "cosmesi e accessori moda" che cresce del +2,1% con oltre 62 milioni di euro e il settore "servizi" che ottiene il +49,6 % per quasi 35 milioni di euro di fatturato.

Eccellenti risultati anche per quanto riguarda il fronte occupazionale: nel 2021 la forza vendita è cresciuta del + 18,2 % rispetto all'anno precedente, portando il numero totale degli Incaricati alla Vendita ad oltre 62mila Incaricati in più rispetto al 2020.



**KARIM DONATO**

GENERAL MANAGER SYNERGYO2 PER L'EUROPA E L'ITALIA

**SYNERGY O₂**
Sistema di Ossigenazione Cellulare Personalizzata

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?

Sono Karim Donato, diplomato perito chimico e laureato tecnico di laboratorio.

Nella mia vita, da giovane, ho fatto diversi lavori: allestitore saloni negli hotel, cameriere ai piani in hotel, facchino in hotel e sono entrato in un'Azienda di multilevel marketing. Dopo la laurea la mia massima aspirazione era quella di essere assunto in un ospedale, e così dopo qualche anno di contratti, vinco un concorso e vengo assunto a tempo indeterminato agli IFO di Roma. Avevo realizzato il mio sogno (il posto fisso) e pensavo che la mia vita potesse prendere la direzione voluta. Dopo qualche anno quel sogno si trasformò in un incubo. Mi resi conto che il mio futuro per i successivi 40 anni era già stato scritto. Non mi sarei potuto permettere una casa come desideravo, non avrei potuto comprare la macchina dei miei sogni, avrei creato una famiglia tra difficoltà economiche e sacrifici. Questo futuro non faceva per me. Iniziai a fare qualche lavoretto extra (creare siti web, insegnante di scuola guida europea, real estate, vendita di piani previdenziali, etc...), ma anche questo non avrebbe creato il futuro che immaginavo per me. In quel periodo lessi un libro molto interessante dal titolo: "Padre ricco, Padre povero" di Robert Kyosaki che mi aiutò a capire la mia situazione e cosa avrei dovuto cambiare. A quel punto mi ricordai di una frase che mi disse un imprenditore qualche anno prima e cioè che "se trovi il modo per soddisfare un bisogno importante sarai destinato ad avere successo". E così iniziai a pensare quali potessero essere i bisogni primari delle famiglie (italiane e non solo) e leggendo statistiche, articoli di giornale ed ascoltando le persone intorno a me individuai i 3 bisogni più importanti che sono: salute, denaro e tempo libero. Proprio in quel momento conobbi SynergyO2 un'Azienda che in Italia ancora non esisteva e che mi avrebbe permesso di aiutare le persone in modo più concreto a migliorare sia la propria salute che il proprio portafoglio e di conseguenza far guadagnare loro anche più tempo libero. Quando conobbi SynergyO2 ero un po' diffidente sull'ossigenazione cellulare, pensavo fosse uno dei soliti prodotti, ma dopo un po' di insistenza da parte di chi me ne parlò (alcuni amici americani) iniziai ad utilizzarlo ed a farlo utilizzare alla mia famiglia con dei risultati sorprendenti. Ho pensato che se avessi aiutato tantissime persone a conoscere l'ossigenazione cellulare, avrei guadagnato cifre molto importanti, e così decisi di lasciare il posto fisso per dedicarmi totalmente a portare avanti il progetto di SynergyO2 in Italia ed in Europa. Siamo infatti gli unici ad occuparci di integratori alimentari che riguardano l'ossigenazione cellulare. Oggi dopo anni di esperienza ed in seguito anche alle conseguenze di questo momento socio-economico così particolare, siamo entrati in una nuova fase di SynergyO2: quella della trasformazione.

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

Entrare in un'Azienda di Vendita Diretta è molto facile, non ci sono selezioni ed è un'opportunità aperta a tutti senza vincoli. Chi vuole diventare professionista in questo settore, deve essere disposto a formarsi per crescere, e quindi investire sulla propria formazione. È chiaro che: autostima,



atteggiamento positivo, perseveranza, coraggio, ambizione, umiltà e coerenza, sono qualità principali per poter decidere di iniziare questo tipo di attività (qualora queste qualità principali fossero nascoste, potrebbe essere necessario farsi aiutare per tirarle fuori). Oltre a queste qualità è importante acquisire delle competenze relazionali e comunicative, sia tecnico-pratiche che emozionali. Tutto questo si può acquisire attraverso la formazione fornita dalle Aziende, ma anche attraverso lo studio di libri specifici, in alcuni casi anche con sessioni personalizzate con le proprie guide di riferimento. In fondo non esistono professionisti che non abbiano studiato, mi viene da pensare a un medico che deve superare 6 anni di studi base e 3 anni di specializzazione per iniziare a poter essere autonomo ed indipendente. Le abilità e le competenze da acquisire sono molteplici. Oggi poi con l'avvento dei social per poter emergere è necessario saper usare anche gli strumenti per operare online.

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

Da quel poco che ho potuto vedere AVEDISCO sta portando avanti delle iniziative molto interessanti, aiutando sia le Aziende, sia gli Incaricati ad adattarsi ai cambiamenti. Gli incontri di aggiornamento sono molto utili ed ottimi spunti anche per la crescita di ogni singola Azienda. Noi come Azienda ci aggiorniamo e ci adeguiamo costantemente ai cambiamenti. A volte arriviamo poco dopo, ma siamo in continuo e costante miglioramento.

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?

Conosco AVEDISCO da quando nel 1995 entrai in un'Azienda di Vendita Diretta come Incaricato e già da quel periodo era sinonimo di serietà ed affidabilità. Uno dei grandi meriti di AVEDISCO è quello di aver voluto fortemente una regolamentazione riconosciuta. La legge 173/2005 è sicuramente un supporto per tutte le Aziende che rientrano in quella categoria, sia dal punto di vista legale, sia dal punto di vista fiscale. Penso che sia merito di AVEDISCO se oggi la Vendita Diretta ha un peso rilevante nella nostra società. Quando abbiamo aperto SynergyO2 abbiamo sempre voluto farne parte, ma tra procedure da sistemare ed altre priorità, abbiamo posticipato questa decisione. Partecipando ad alcuni incontri con l'Associazione mi sono reso conto del fatto che, noi di SynergyO2, siamo entrati in una grande famiglia ed i responsabili ci supportano in caso di nostre mancanze nei confronti dei Clienti. AVEDISCO si occupa soprattutto di aiutare le Aziende a prendersi cura dei propri Clienti e questo per noi è di grandissimo supporto. Nella fase di revisione dei documenti, sono stato supportato da persone fantastiche che con molta pazienza mi hanno aiutato a correggere e migliorare tutte le procedure necessarie. Oggi esistono tantissime Aziende che operano nella Vendita Diretta, alcune più serie ed altre meno. Sono dell'idea che tutte le società serie che si occupano di Vendita Diretta debbano entrare a far parte di AVEDISCO. Solo in questo modo possiamo differenziarci da quelle Aziende poco serie che "sporcano" il mercato della Vendita Diretta.



LO SLOW SHOPPING... A DOMICILIO

di Marina Marinetti

PRIMA DI TUTTO VENGONO L'ETICA E LA TUTELA DEI CONSUMATORI



retta. «Avedisco, è stata la prima tra le associazioni italiane ad elaborare un proprio codice di comportamento», dichiara Giovanni Polino. «Si tratta di uno strumento di autoregolamentazione che contiene norme e comportamenti vincolanti e inviolabili, al fine di promuovere un elevato livello di etica commerciale nel settore della vendita diretta e di garantire che i rapporti fra le nostre aziende incaricate alle vendite e consumatori siano basati su fiducia e correttezza reciproche».

Tra gli interventi più significativi apportati al codice Avedisco viene rimarcato il principio se-

condo il quale si fa le ceneri che i loro incaricati non sono in grado di valutare la serietà, l'onestà e la correttezza nei rapporti con i consumatori e le pratiche di reclutamento, che non devono mai essere aggressive, fuorviante, ingannevoli o simili. Lo stesso principio sulla trasparenza deve essere applicato alle prospettazioni dei guadagni, che deve essere basate su criteri oggettivi e veritieri.

Non solo: a maggior tutela dei consumatori, si è posta l'attenzione anche sui canali di vendita commerciali e di marketing, da parte delle aziende e dei loro incaricati, che devono sempre essere facilmente riconoscibili anche per la comunicazione di biglietti o pubblicità in radio, tv, Selside e Airedale hanno redatto una guida che si basa sulle esistenti linee di indirizzo emanate dalle autorità di vigilanza e dagli organismi di autoregolamentazione dei mercati finanziari. Gli asterischi che appaiono

ECONOMY

1° MARZO 2022

DONNA MODERNA

6 APRILE 2022

DOI: 10.1002/for

DONNA MODERNA

LAYOUBI

Ti citofono SUL WEB

Ricordate la vecchia vendita a domicilio? Ora è tutta nuova e si chiama "social selling". Usa Internet come vetrina, coccola i clienti. E offre anche tante opportunità di impiego.

di Massimo Deffendi

Considerata a lungo - con un certo smobilito - figlia di uno spirito imprenditoriale minore e ormai moribonda sotto l'assalto della grande distribuzione e del web, la vendita diretta a domicilio - alla prova della contabilità e dei dati - non si rivela viziata.

GLI ORARI FLESSIBILI VENGONO INCONTRO alle esigenze di tanti, soprattutto di donne e GIOVANI. Da chi cerca il primo impiego a chi ha FRIGLI, fino a chi ha perso il posto e vuole rimettersi in pista.

Aumento il fatturato. «Usiamo i social perché amplificano la possibilità del contatto con i clienti, possiamo comunicare con loro e proporre i prodotti anche

Offre posti di lavoro. Là dove lievita la richiesta di beni cresce anche la domanda di venditori, tanto che or-



70%
LE DONNE SUL TOTALE
DEI VENDITORI NELLE AZIENDE
ASSOCIATE AD AVEDISCO

Univendita ha 19.300 posizioni aperte per le quali candidarsi (su univendita.it/posizioni-aperte/). «Nella stragrande maggioranza dei casi si tratta di impieghi come lavoratori autonomi, per esempio a partita Iva o come agenti di commercio, tutti però con regolare con-

Punta sulle donne. Aumento del fatturato e della forza vendita anche per le aziende associate Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori), che prosegue lo sviluppo in chiave "phygital", un mix di fisico e digitale. «Il nostro modello di business mantiene al centro la persona, la relazione umana, il

IL FOGLIO

Commercio: Avedisco, 2021 conferma andamento positivo vendita diretta in Italia

Roma, 12 apr. (Labitalia) - La vendita diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che custodisce preziosamente la tradizione, rivolgendosi al contempo uno sguardo curioso e interessato verso il futuro. I risultati definitivi resi noti da Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, dimostrano che il settore del Direct Selling ha raggiunto nell'ultimo anno risultati positivi in termini di fatturato e valore occupazionale: le 39 aziende associate Avedisco nel 2021, registrano un fatturato di oltre 707 milioni di euro con un trend di crescita del +2,4% rispetto al 2020.

L'analisi dei singoli rapporti evidenzia beno andamento dei settori merceologici maggiormente apprezzati alle aziende associate Avdisco sul mercato italiano: il comparto "alimenti - nutrizionali" si conferma anche nel 2021 il più energico raggiungendo un totale di oltre 511 milioni di euro, con un incremento del +3,7% rispetto al 2020. Oltre le performance anche del settore "commodi e accessori moda" che cresce del +2,1% con oltre 62 milioni di euro di fatturato "servizi" che ottiene il +49,6% per quasi 35 milioni di euro di fatturato. Questi risultati sottolineano la soddisfazione dei clienti che scelgono i prodotti delle aziende associate Avdisco per la qualità e la consulenza personalizzata che contraddistingue il settore. Ottimi risultati anche per quanto riguarda il fronte occupazionale, infatti nel 2021 la forza vendita è cresciuta del +18,3% rispetto all'anno precedente, portando il numero totale degli Incaricati alla vendita ad oltre 400mila. Oltre 60mila Incaricati in più rispetto al 2020 anche se nell'ultimo anno ad affidarsi alla vendita diretta con l'obiettivo di raggiungere autonomia e indipendenza professionale. Impegno, meritorietà e passione sono i valori agniti di un'attività che offre possibilità di occupazione in un panorama economico ancora incerto.

Commercio: Avedisco, 2021 conferma andamento positivo vendita diretta in Italia

Roma, 12 apr. (Labitalia) - La vendita diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che custodisce preziosamente la tradizione, rivolendo al contempo uno sguardo curioso e interessato verso il futuro. I risultati definitivi resi noti da Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, dimostrano che il settore del Direct Selling ha raggiunto nell'ultimo anno risultati positivi in termini di fatturato e valore occupazionale: le 39 aziende associate Avedisco nel 2021, registrano un fatturato di oltre 707 milioni di euro con un trend di crescita del +2,4 % rispetto al 2020.

Analisi dei dati più compatti evidenzia buon andamento dei settori merceologici appartenenti alle aziende associate Avedisio sul mercato italiano. Il comparto "alimentare - nutrizionale" si conferma il più redditizio nel 2020, con un utile netto totale di oltre 513 milioni di euro, con un incremento del +3,7% rispetto al 2020. Ottime le performance anche del settore "cosmesi e accessori moda" che cresce del +1,5% rispetto al 2020. Il settore "servizi" che ottiene il +49,6 % per quasi 35 milioni di euro di fatturato. Questi clienti sottolineano la soddisfazione dei clienti che scelgono i prodotti delle aziende associate Avedisio per la loro alta qualità e la consulenza personalizzata che contraddistingue il settore. Ottimi risultati anche per quanto riguarda il fronte occupazionale, infatti nel 2021 la forza vendita è cresciuta del +10,5% rispetto al 2020, la produzione del +10,5% e il fatturato totale degli associati della vendita ad oltre 402milta. Oltre 62mila iscritti in più rispetto al 2020 hanno scelto nell'ultimo anno di aderire al Gruppo Avedisio per poter contare sulla sua esperienza e competenza nel settore, per raggiungere autonomia e indipendenza professionale. Impegno, meritocrazia e passione sono i valori aggiunti di un'attività che offre possibilità di occupazione in un panorama economico ancora

AVEDISCO, BENE LE VENDITE 2021
Con un giro d'affari di oltre 707 milioni di euro (+2,4% sul 2021) Avedisco, l'Associazione vendite dirette servizio consumatori, archivia il 2021 mentre in

Il Sole
24 ORE

numero degli incaricati alla vendita sono più di 402mila (+18%). Il segmento alimentare - nutrizionale è il più importante seguito dalla cosmesi e accessori moda.

IL SOLE 24 ORE

13 APRILE 2022

ILFOGLIO.IT

13 APRILE 2022

ILTEMPO.IT

13 APRILE 2022

14 INCONTRI



EDICOLA

TODAY

LAVORO

Commercio: Avedisco, 2021 conferma andamento positivo vendita diretta in Italia

Roma, 12 apr. (Labitalia) - La vendita diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che custodisce precisamente la tradizione, rivolgendosi al contempo uno sguardo curioso e interessato verso il futuro. I risultati definitivi resi noti da Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, dimostrano che il settore del Direct Selling ha raggiunto nell'ultimo anno risultati positivi in termini di fatturato e valore occupazionale: le 39 aziende associate Avedisco nel 2021, registrano un fatturato di oltre 707 milioni di euro con un trend di crescita del +2,4 % rispetto al 2020.

L'analisi dei singoli comparti evidenzia buon andamento dei settori merceologici appartenenti alle aziende associate Avedisco sul mercato italiano: il comparto "alimentare - nutrizionale" si conferma anche nel 2021 il più energico raggiungendo un totale di oltre 513 milioni di euro, con un incremento del +3,7% rispetto al 2020. Ottime le performance anche del settore "cosmesi e accessori moda" che cresce del +2,1% con oltre 62 milioni di euro e il settore "servizi" che ottiene il +49,6 % per quasi 35 milioni di euro di fatturato. Questi risultati sottolineano la soddisfazione dei clienti che scelgono i prodotti delle aziende associate Avedisco per la qualità e la consulenza personalizzata che contraddistingue il settore. Ottimi risultati anche per quanto riguarda il fronte occupazionale, infatti nel 2021 la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto all'anno precedente, portando il numero totale degli incaricati alla vendita ad oltre 402mila. Oltre 62mila incaricati in più rispetto al 2020 hanno scelto nell'ultimo anno di affidarsi alla vendita diretta con l'obiettivo di raggiungere autonomia e indipendenza professionale. Impegno, meritorietà e passione sono i valori aggiunti di un'attività che offre possibilità di occupazione in un panorama economico ancora incerto.

"La vendita diretta anche nel 2021 - commenta il presidente Avedisco, Giovanni Paolino - si è dimostrata un canale di distribuzione dinamico. Nonostante la tecnologia e il digitale offrano ogni giorno, nuove e diverse opportunità di sviluppo, al centro rimangono la persona e la relazione, valori che ci hanno permesso di ottenere importanti risultati e che consentono di guardare al futuro sempre con fiducia e positività".

Commercio: Avedisco, 2021 conferma andamento positivo vendita diretta in Italia

La vendita diretta rappresenta una professione sempre

più contemporanea e moderna che custodisce precisamente la tradizione, rivolgendosi al contempo uno sguardo curioso e interessato verso il futuro. I risultati definitivi resi noti da Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, dimostrano che il settore del Direct Selling ha raggiunto nell'ultimo anno risultati positivi in termini di fatturato e valore occupazionale: le 39 aziende associate Avedisco nel 2021, registrano un fatturato di oltre 707 milioni di euro con un trend di crescita del +2,4 % rispetto al 2020.

L'analisi dei singoli comparti evidenzia buon andamento dei settori merceologici appartenenti alle aziende associate Avedisco sul mercato italiano: il comparto "alimentare - nutrizionale" si conferma anche nel 2021 il più energico raggiungendo un totale di oltre 513 milioni di euro, con un incremento del +3,7% rispetto al 2020. Ottime le performance anche del settore "cosmesi e accessori moda" che cresce del +2,1% con oltre 62 milioni di euro e il settore "servizi" che ottiene il +49,6 % per quasi 35 milioni di euro di fatturato. Questi risultati sottolineano la soddisfazione dei clienti che scelgono i prodotti delle aziende associate Avedisco per la qualità e la consulenza personalizzata che contraddistingue il settore. Ottimi risultati anche per quanto riguarda il fronte occupazionale, infatti nel 2021 la forza vendita è cresciuta del +18,2% rispetto all'anno precedente, portando il numero totale degli incaricati alla vendita ad oltre 402mila. Oltre 62mila incaricati in più rispetto al 2020 hanno scelto nell'ultimo anno di affidarsi alla vendita diretta con l'obiettivo di raggiungere autonomia e indipendenza professionale. Impegno, meritorietà e passione sono i valori aggiunti di un'attività che offre possibilità di occupazione in un panorama economico ancora incerto.

"La vendita diretta anche nel 2021 - commenta il presidente Avedisco, Giovanni Paolino - si è dimostrata un canale di distribuzione dinamico. Nonostante la tecnologia e il digitale offrano ogni giorno, nuove e diverse opportunità di sviluppo, al centro rimangono la persona e la relazione, valori che ci hanno permesso di ottenere importanti risultati e che consentono di guardare al futuro sempre con fiducia e positività".

TODAY.IT

13 APRILE 2022

ItaliaOggi

Vendita diretta, occupati a +18,2%

La vendita diretta si conferma una professione vincente. I risultati definitivi del 2021 resi noti da Avedisco registrano per le aziende associate un fatturato di oltre 707 milioni di euro con un trend di crescita del +2,4 % rispetto al 2020. E cresce la forza vendita che fa segnare un +18,2 % rispetto all'anno precedente, portando il numero totale degli incaricati alla vendita a oltre 402mila. Oltre 62mila incaricati in più rispetto al 2020 hanno scelto nell'ultimo anno di affidarsi alla vendita diretta con l'obiettivo di raggiungere autonomia e indipendenza professionale.

LA VOCE DI MANTOVA

26 APRILE 2022

ITALIA OGGI SETTE

19 APRILE 2022

Cronaca
DELLE ECONOMIA

I RISULTATI DEFINITIVI RESI NOTI DA AVEDISCO

Vendita diretta, professione moderna

Con un fatturato di oltre 707 milioni di euro e oltre 402 mila incaricati, il settore dimostra la propria forza a livello nazionale. Paolino: "La persona resta al centro"

La Vendita Diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che custodisce precisamente la tradizione, rivolgendosi al contempo uno sguardo curioso e interessato verso il futuro. I risultati definitivi resi noti da AVEDISCO, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, dimostrano che il settore del Direct Selling ha raggiunto nell'ultimo anno risultati positivi in termini di fatturato e valore occupazionale: le 39 Aziende Associate AVEDISCO nel 2021, registrano un fatturato di oltre 707 milioni di euro con un trend di crescita del +2,4 % rispetto al 2020. L'analisi dei singoli comparti evidenzia buon andamento dei settori merceologici appartenenti alle Aziende Associate AVEDISCO sul mercato italiano: il comparto "alimentare - nutrizionale" si conferma anche nel 2021 il più energico raggiungendo un totale di oltre 513 milioni di euro, con un incremento del +3,7% rispetto al 2020. Ottime le performance anche del settore "cosmesi e accessori moda" che cresce del +2,1% con oltre 62 milioni di euro e il settore "servizi" che ottiene il +49,6 % per quasi 35 milioni di euro di fatturato. Questi risultati sottolineano la soddisfazione dei clienti che scelgono i prodotti delle Aziende Associate AVEDISCO per la qualità e la consulenza personalizzata che contraddistingue il settore. Ottimi risultati anche per quanto riguarda il fronte occupazionale, infatti nel 2021 la forza vendita è cresciuta del +18,2 % rispetto all'anno precedente, portando il numero totale degli incaricati alla Vendita ad oltre 402mila. Oltre 62mila incaricati in più rispetto al 2020 hanno scelto nell'ultimo anno di affidarsi alla Vendita Diretta con l'obiettivo di raggiungere autonomia e indipendenza professionale. Impegno, meritorietà e passione sono i valori aggiunti di un'attività che offre possibilità di occupazione in un panorama economico ancora incerto. "La Vendita Diretta anche nel 2021 si è dimostrata un canale di distribuzione dinamico - commenta il Presidente AVEDISCO Giovanni Paolino - Nonostante la tecnologia e il digitale offrano ogni giorno, nuove e diverse opportunità di sviluppo, al centro rimangono la persona e la relazione, valori che ci hanno permesso di ottenere importanti risultati e che consentono di guardare al futuro sempre con fiducia e positività".



Giovanni Paolino

CRONACADELLECONOMIA.COM

15 APRILE 2022

la Voce di Mantova

UNA PROFESSIONE SEMPRE PIÙ CONTEMPORANEA E MODERNA

Avedisco, 2021 conferma andamento positivo vendita diretta in Italia

Roma - La vendita diretta rappresenta una professione sempre più contemporanea e moderna che custodisce precisamente la tradizione, rivolgendosi al contempo uno sguardo curioso e interessato verso il futuro. I risultati definitivi resi noti da Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, dimostrano che il settore del Direct Selling ha raggiunto nell'ultimo anno risultati positivi in termini di fatturato e valore occupazionale: le 39 aziende associate Avedisco nel 2021, registrano un fatturato di oltre 707 milioni di euro con un trend di crescita del +2,4 % rispetto al 2020. Ottime le performance anche del settore "cosmesi e accessori moda" che cresce del +2,1% con oltre 62 milioni di euro e il settore "servizi" che ottiene il +49,6 % per quasi 35 milioni di euro di fatturato. Questi risultati sottolineano la soddisfazione dei clienti che scelgono i prodotti delle aziende associate Avedisco per la qualità e la consulenza personalizzata che contraddistingue il settore. Ottimi risultati anche per quanto riguarda il fronte occupazionale, infatti nel 2021 la forza vendita è cresciuta del +18,2 % rispetto all'anno precedente, portando il numero totale degli incaricati alla vendita ad oltre 402mila. Oltre 62mila incaricati in più rispetto al 2020 hanno scelto nell'ultimo anno di affidarsi alla vendita diretta con l'obiettivo di raggiungere autonomia e indipendenza professionale. Impegno, meritorietà e passione sono i valori aggiunti di un'attività che offre possibilità di occupazione in un panorama economico ancora incerto.



INCONTRI 15



AVEDISCO

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



Incontri