



.....**INCONTRI**.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO
ANNO XIX - NUMERO 3 - MAGGIO – GIUGNO 2023



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XIX - NUMERO 3
MAGGIO – GIUGNO 2023

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

RICERCA SOCIO-ECONOMICA EUROPEA
SULLA VENDITA DIRETTA

5

EDITORIALE

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

6

APPUNTI AVEDISCO

NWG - PEF - SNEP - THE JUICE PLUS+ COMPANY

10

EVENTI

CONGRESSO MONDIALE WFDSA 2023

11

EXTRA

NUOVO CANDIDATO SOCIO: DECALACQUE

12

INTERVISTA ALESSANDRO MONTICO

RESPONSABILE BUSINESS DI UNION ENERGIA

14

EDICOLA



RICERCA SOCIO-ECONOMICA EUROPEA SULLA VENDITA DIRETTA

AVEDISCO ha contribuito alla nuova ricerca socio-economica europea sulla Vendita Diretta, condotta da Seldia (The European Direct Selling Association) e da DSE (Direct Selling Europe), in collaborazione con l'Istituto di ricerca Ipsos.

Lo studio, che ha interessato 12 Paesi europei - Germania, Francia, Italia, Polonia, Spagna, Paesi Bassi, Estonia, Lituania, Lettonia, Svezia, Repubblica Ceca e Slovacchia - è stato realizzato con l'obiettivo di sottolineare i vantaggi socio-economici della Vendita Diretta e promuovere una migliore comprensione del settore, sia livello europeo che nazionale, ponendo attenzione sulla centralità della figura dell'Incaricato alla Vendita.

AVEDISCO ha partecipato alla ricerca supportando la raccolta dati delle Imprese Associate per il mercato Italia. Attraverso un questionario online di 21 domande, rivolto agli Incaricati alle Vendite dei Paesi selezionati, l'indagine si è concentrata sulla raccolta di informazioni relative:

- al profilo delle persone attive nella Vendita Diretta (età, sesso, istruzione...) e alle motivazioni per cui hanno scelto e scelgono di lavorare nel settore (finanziaria, sociale...);
- ai metodi di vendita utilizzati per attirare e fidelizzare i Clienti (riunioni, strumenti online...);
- ai livelli di soddisfazione dell'attività di Vendita Diretta e alla segmentazione delle persone coinvolte nel settore.

2023 Socio-Economic Survey of Direct Sellers in Europe

seldia The European Direct Selling Association in collaboration with dse direct selling europe

I risultati della ricerca sono stati presentati in anteprima lo scorso 30 maggio a Bruxelles, durante l'Assemblea Generale di Seldia e saranno inviati alle singole Associazioni dei Paesi europei che hanno contribuito alla raccolta dei questionari.

AVEDISCO condividerà i dati con le Aziende Associate e organizzerà una conferenza stampa per divulgare ai media i risultati della ricerca.

Stay tuned!



GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

Com'è noto, AVEDISCO nasce con un impegno preciso: essere un punto di riferimento per le Aziende Associate e i rispettivi Incaricati alle Vendite, assicurando la tutela dei diritti per tutti i soggetti coinvolti nella Vendita Diretta.

La Legge 173/2005, che noi tutti conosciamo, è nata dalla collaborazione della nostra Associazione e di Adiconsum con il Legislatore, e regola la Vendita Diretta a domicilio in tutte le sue forme, ma soprattutto norma la figura dell'Incaricato alle Vendite, il suo ruolo e l'adempimento a pratiche commerciali corrette.

L'avvento della digitalizzazione ha modificato profondamente le modalità di lavoro, soprattutto nel nostro settore, offrendo agli Incaricati alle Vendite nuove forme, strumenti tecnologici e piattaforme per svolgere la loro attività quotidiana. Questo non deve però mettere in discussione il ruolo della relazione tra Incaricato alle Vendite e Consumatore, in quanto, nella Vendita Diretta il rapporto umano non può più essere associato al solo "contatto fisico".

Tengo molto a sottolineare l'impegno quotidiano di AVEDISCO nel sensibilizzare i decisori pubblici affinché riconoscano anche a noi un'interpretazione più moderna e più ampia del concetto di contatto, a cui abbiamo assistito negli ultimi anni, grazie proprio allo sviluppo della tecnologia e del digitale.





NWG ITALIA E AMREF

UN'ALLEANZA NEL SEGNO DELL'ACQUA



In occasione della Giornata Mondiale della Desertificazione – lo scorso 17 giugno - Amref e l'Associata NWG Italia, hanno celebrato il loro ventennale sodalizio a favore delle popolazioni africane, che passa attraverso il diritto all'acqua. Insieme, Amref Health Africa la più grande ong sanitaria africana - e NWG Italia - società pioniera del fotovoltaico italiano fin dal 2003 - hanno raggiunto più di 50mila persone in Kenya ed Uganda, dando un contributo vitale alle comunità remote, dove donne e uomini passano gran parte del loro tempo alla ricerca "dell'oro blu". Infatti secondo l'Organizzazione Mondiale della Salute 55 milioni di persone ogni anno sono esposte a siccità e desertificazione.

In 20 anni l'Associata NWG Italia, grazie alla collaborazione con Amref, ha permesso la realizzazione di 142 strutture idriche (pozzi e cisterne) che hanno portato acqua pulita in villaggi e scuole del Kenya e dell'Uganda a più di 50 mila persone. Il modello di NWG Italia è unico perché l'Azienda ha deciso di legare i suoi obiettivi di business ad obiettivi di impatto sociale.





PEF

APPUNTI AVEDISCO

EVENTO DI FORMAZIONE: "UNA VITA IN VACANZA"

Dal 14 al 18 giugno scorsi, Poggio all'Agnello ha ospitato uno straordinario evento di formazione e team building organizzato dall'Associata PEF Italia: "Una Vita in Vacanza".

Questa manifestazione ha riunito oltre 150 Incaricati provenienti da tutta Italia, offrendo loro un'esperienza memorabile ricca di apprendimento, collaborazione e cameratismo.

L'evento "Una Vita in Vacanza" è pensato per favorire lo sviluppo personale e professionale, consentendo ai partecipanti di acquisire competenze e conoscenze preziose. Gli argomenti trattati hanno riguardato un ampio spettro di tematiche che va dalla leadership alla comunicazione.

Gli esercizi di team building - tra cui: sfide di problem solving, discussioni di gruppo e avventure all'aperto - hanno avuto un ruolo fondamentale nel creare un senso di unità e collaborazione. Queste attività, non solo hanno incoraggiato i presenti a lavorare insieme e a sfruttare i loro punti di forza collettivi, ma hanno anche instillato uno spirito di amicizia tra i diversi gruppi di persone.

E a settembre è prevista una replica!





SNEP

EUROPEAN CONVENTION – FIRENZE 27 E 28 MAGGIO 2023



Il 27 e 28 maggio scorsi, al Palazzo Wanny di Firenze, si è tenuta la Snep European Convention 2023. Oltre 2500 partecipanti, sono stati accolti, per la prima volta nella storia dell'Associata Snep all'interno di un palazzetto dello sport, completamente allestito per l'occasione.

Centinaia gli Incaricati che sono stati celebrati per le nuove qualifiche raggiunte, per quello che è stato un momento di vera festa, a sottolineare il forte trend di crescita ed espansione dell'Associata Snep sui vari mercati sia in Italia che in Europa.

Tante sono state le storie di successo raccontate che hanno saputo emozionare l'intera platea partecipante. Il Presidente Giorgio Burgalassi, come da consuetudine, ha aperto e concluso un weekend ad alta carica emotiva, presentando in anteprima le tante novità, sia relativamente ai prodotti di prossima uscita, che per l'introduzione di nuove tecnologie sviluppate a supporto del business. Sul palco inoltre, tanto spazio alla formazione, sia per quel che riguarda la crescita personale che le strategie per ottenere i migliori risultati.

Per Snep gli eventi in presenza sono momenti irrinunciabili, vera linfa vitale per la costruzione di una community sempre più forte e solida nel tempo.





THE JUICE PLUS+ COMPANY

SPRING POWER DAY

APPUNTI AVEDISCO

Presso il centro congressuale UNAHotel Expo Fiera di Milano si è tenuto Sabato 20 maggio lo Spring Power Day dell'Associata The Juice Plus+ Company, Azienda di salute e benessere con la mission di ispirare uno stile di vita sano a livello globale, da oltre 50 anni. Opera in quasi 30 Paesi in tutto il mondo ed è supportata da una comunità guidata da oltre 200.000 partner di vendita indipendenti e oltre un milione di Clienti.

juiceplus+®

Nel corso della giornata, dedicata al mercato italiano, si sono alternati sul palco il Top management nazionale ed internazionale dell'Azienda, i Partner più performanti, i Leader del field e tanti special guests come l'Ambassador ed Ultratrailer Michele Evangelisti.

Sono state presentate tante novità che hanno riscosso un grande interesse tra più di 750 entusiasti Partner Italiani presenti.

Il prossimo appuntamento aziendale sarà in autunno, in occasione della Convention della Southern Europe Region che si terrà in Italia.





EVENTI

CONGRESSO MONDIALE WFDSA 2023



Come già comunicato a tutte le Aziende Associate attraverso una nostra circolare, il prossimo ottobre - da Lunedì 16 a Martedì 18 – si terrà a Dubai, la 17^a edizione del Congresso Mondiale WFDSA, quest'anno intitolato "Reimagine the Future".

L'evento - ospitato nella suggestiva location del resort 5* Grand Hyatt Dubai - riunisce le più importanti personalità del settore della Vendita Diretta, provenienti da tutto il mondo ed è aperto anche agli Incaricati alla Vendita. A rappresentare in presenza l'Associazione ci sarà il nostro Tesoriere, Alessandro Ghidini.

Il programma della giornata, consultabile nel dettaglio [qui](#), si suddividerà in diversi momenti, ricchi di interventi, workshop ed eventi sociali: una preziosa occasione per crescere insieme, scambiare opinioni con professionisti di spicco internazionale e confrontarsi su opportunità e sfide che attendono in futuro la Vendita Diretta, con particolare attenzione alle nuove tendenze in ambito tecnologico, di marketing e altre tematiche di rilievo per il settore.

Il Congresso Mondiale è indubbiamente un'esperienza unica per crescere, ancora una volta, insieme.





NUOVO CANDIDATO SOCIO: DECALACQUE

EXTRA

AVEDISCO annuncia dal 12 maggio, l'ingresso nella propria compagine associativa dell'Azienda Decalacque, in qualità di nuovo Candidato Socio.

Da oltre 15 anni Decalacque è un'Azienda piacentina specializzata nel trattamento acque e termoidraulica, costituita dal migliore team di professionisti che prestano la loro decennale esperienza per la realizzazione dei prodotti, installazione, assistenza e manutenzione: un servizio completo atto a soddisfare le esigenze del Cliente a 360°.

Priorità dell'Azienda è rendere unica l'esperienza del Consumatore, mettendo a disposizione tutte le risorse per trovare le migliori soluzioni, a seconda delle diverse necessità: garanzia di qualità, manutenzione programmata, pagamenti personalizzati e un unico interlocutore dalla vendita all'assistenza.

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



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



DECALACQUE®

**ALESSANDRO MONTICO**

RESPONSABILE BUSINESS DEVELOPMENT DI UNION ENERGIA



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?

Era la fine del 2013 e nella necessità di dover affrontare un cambiamento radicale alla professione mi sono imbattuto in una realtà totalmente nuova e soprattutto molto lontana da tutte le precedenti esperienze lavorative.

Non nego che c'erano forti necessità personali e l'unico modo per ricominciare era rimboccarsi subito le maniche e darsi da fare, anche se la nuova realtà si dimostrava molto difficile.

È stata una vera sfida che, con passione, impegno e dedizione, ho accettato di affrontare. Con grande umiltà ma con altrettanta grande determinazione e fin da subito il mio obiettivo è stato ben preciso: impegnarmi con mentalità imprenditoriale in un progetto di espansione commerciale, realizzando una piccola Azienda nell'Azienda, seguendo naturalmente gli obiettivi, le direttive e la filosofia dove operavo come principiante del settore.

Nella prima parte di questo percorso professionale ho avuto la possibilità di lavorare con dei colleghi, anzi di più, assieme a veri amici, con cui ho condiviso professionalità, serietà ed eticità. Valori che reputo imprescindibili per la realizzazione di qualsiasi obiettivo, non solo professionale.

Permettetemi anche di poter dire di essere fiero di una cosa, all'interno del team di vendita tutto il lavoro svolto si è basato su un imprescindibile valore: abbiamo collaborato "con" ogni Incaricato e nessun Incaricato l'ho mai considerato una downline (soltanto col tempo ho preso confidenza con queste nuove nomenclature) né per linea di vendita, né tanto meno per qualifica. Ogni obiettivo, infatti, l'ho sempre considerato raggiunto per merito di tutti, come da sempre è la mia filosofia professionale (anche ad oggi nei miei più recenti ruoli direzionali).

Il mio motto è da sempre: "mai dimenticare da dove si è partiti!" Ritengo, infatti, che l'umiltà non è un segnale di debolezza ma una straordinaria alleata, imprescindibile anche nel creare eccellenti relazioni professionali, che si trasformano in risultati.

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

Passati ormai dieci anni e aver vissuto tante situazioni, diverse tra loro, sia in termini di Clienti che di realtà aziendali, anche in ruoli differenti (iniziando come venditore e passando poi in ruoli di dirigente aziendale...facendo l'intera gavetta), posso dire che in questo modello di business riguardante la Vendita Diretta, passa tutto attraverso le cosiddette "soft skill", ovvero quelle capacità trasversali, non tecniche, che riguardano la personalità e il modo di sapersi relazionare con gli altri.

Ritengo oltremodo fondamentale maturare quelle skill molto vicine ad un profilo attinente alla gestione delle risorse umane, sia quando si ha a che fare con i propri Clienti ma anche nelle relazioni con il proprio team.



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

Il progresso tecnologico ha messo le Aziende davanti a nuove sfide, per esempio il bisogno di soddisfare un target sempre più esigente o quello di restare al passo con i tempi in un mondo in continua evoluzione.

A mio parere l'obiettivo oggi è quello di anticipare i tempi e rispondere nel modo più efficace e rapido possibile ai cambiamenti.

Mai fermarsi! Lo chiede il mercato attuale. Nella crescita professionale non si deve voltarsi indietro, illudendosi di avere capito tutto e pensando che sia sufficiente un piccolo maquillage per rimettere a posto le cose che non vanno. È invece straordinariamente importante voler rimettersi in gioco quotidianamente, acquisendo di continuo nuove competenze e curando al meglio ogni dettaglio della propria professione. Queste qualità risultano indispensabili per mettere in luce e far accrescere le proprie capacità.

Mai come in quest'epoca ci sono forti cambiamenti ma anche nuove opportunità, il mondo digitale (sia come tecnicità ma anche come nuova relazione e nuova possibilità di contatto e di conoscenza) è diventato (e lo sarà sempre di più) un percorso obbligatorio da affrontare e da sfruttare, portando difatti delle modalità innovative per proporre e vendere i prodotti, sfruttando delle dirette on line, andando anche incontro alle aspettative e modalità delle nuove generazioni.

In conclusione, proprio in tal senso, ritengo fondamentale puntare ed investire sulla formazione continua, diventata non più una scelta ma un obbligo, se si vogliono affrontare in modo vincente le nuove sfide all'interno del mercato del terzo millennio.

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

Ho la possibilità e l'onore di conoscere la prima Associazione nazionale di categoria in questo settore, già da anni e ritengo che il più grande merito di AVEDISCO sia stato fino ad ora il sapersi evolvere nei cambiamenti socio economici che si sono susseguiti nel corso degli anni, mantenendo però quei tratti distintivi che l'hanno resa sempre vicina alle realtà aziendali e ad ogni interesse dei singoli Incaricati alle Vendite, proiettando tutte le attenzioni ed azioni, verso la soddisfazione del Cliente.

È innegabile che ad oggi il brand "AVEDISCO", sia sinonimo di garanzia e qualità, anche nei tanti impegni a tavoli di lavoro ministeriali a difesa della categoria.

Ritengo che la sfida più importante sia nel settore della tecnologia e della comunicazione. Nuovi modelli e nuove abitudini stanno prendendo sempre più piede tra la gente e ritengo che questi aspetti portino con sé grandi opportunità, per chi li saprà ascoltare e soprattutto cogliere, portando di fatto le abituali modalità, di approccio, di incontro e di comunicazione, incontro alle nuove generazioni.



EDICOLA

Corriere Nazionale

Vendita diretta, Avedisco: il fatturato continua a crescere

La **Vendita Diretta** conferma la propria forza anche nel 2022: i risultati resi noti da **AVEDISCO**, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, parlano chiaro, con un fatturato totale annuo superiore ai 750 milioni di euro. Le 39 Aziende Associate **AVEDISCO** segnano infatti, rispetto al 2021, un incremento di oltre 45 milioni di euro, con una crescita pari al + 6,41%.

Tra i diversi comparti presi in considerazione nell'analisi - Cosmetici/Accessori Moda, Casa beni di consumo, Casa beni durevoli, Tessile, Alimentare/Nutrizionale, Servizi - merita una menzione particolare quello delle Multiutilities ed Energie Rinnovabili, che ha registrato una forte e rapida crescita in termini di fatturato, raccogliendo quasi 168 milioni di euro nel 2022, contro i 56 milioni dell'anno precedente, con un trend positivo del + 195,81%.

Nonostante questo settore abbia evidenziato l'andamento migliore, con un risultato sorprendente, il comparto più rappresentativo della Vendita Diretta rimane comunque quello Alimentare/Nutrizionale, che risulta essere il settore merceologico trainante in termini di numeri, con un ricavo di oltre 458 milioni di euro, pari a più della metà di quello totale delle Aziende Associate **AVEDISCO**.

"Anche in quest'ultimo anno la Vendita Diretta ha dato prova di saper affrontare positivamente le sfide presentate dai nuovi scenari storici. Il nostro è un settore dinamico, che sa stare al passo con i tempi: un modello di business che sa evolversi rispondendo positivamente ai cambiamenti, creando un sistema efficace, che apre le sue porte a tutti coloro che desiderano reinventarsi -

CORRIERENAZIONALE.IT

20 MAGGIO 2023

SALERNOTODAY.IT

18 MAGGIO 2023

TREVISOTODAY.IT

29 MAGGIO 2023

14 INCONTRI

L'Arena

BREVI

AVEDISCO
Vendita diretta, ad Andrea Girardello di Vigasio il premio alla carriera

Durante la 27ª edizione del premio nazionale Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) Andrea Girardello, professionista di Vigasio ha ricevuto il premio per gli importanti traguardi e successi ottenuti negli anni con l'Azienda Gioel. Avedisco è la prima realtà in Italia che rappresenta le più importanti organizzazioni che utilizzano la Vendita Diretta a domicilio per la distribuzione di prodotti e servizi. Andrea è stato premiato per i risultati ottenuti con l'azienda Gioel - Azienda di Vendita Diretta specializzata in soluzioni 100% green che, attraverso l'utilizzo di sola acqua, permette di purificare l'aria abbattendo l'inquinamento indoor e di igienizzare le superfici.

SALERNO TODAY

"Avedisco" riconosce il premio alla carriera per la vendita diretta a Gerardo De Rosa

L'incoronazione alle Vendite di Montecorvone Ravella, dove il Premio Nazionale AVEDISCO 2022 alla carriera per l'Azienda NRG Italia.



Nota: Questo comunicato è stato pubblicato integralmente come contributo esterno. Questo comunicato non è pertanto un articolo prodotto dalla redazione di SalernoToday

Nella Vendita Diretta - settore merceologico per eccellenza, sempre al passo con i tempi grazie ad un modello di business, che sa evolversi rispondendo positivamente ai cambiamenti - dedizione, impegno e passione sono il mix di ingredienti chiave per il successo. Gerardo De Rosa, titolare e professionista di Montecorvone Ravella (SA), durante la 27ª edizione del Premio Nazionale AVEDISCO, meritò lo scettro di maggior successo, il premio per gli importanti traguardi e successi ottenuti negli anni con l'Azienda NRG Italia. L'evento, presentato da Giorgio Mastrolia, si è svolto presso il Jussos Hotel Melù Milano a 4ª. AVEDISCO - Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori - che si occupa anche di sostenere e tutelare la figura dell'Incaricato, ha premiato i migliori Incaricati alla Vendita delle Aziende Associate. Si tratta della prima volta in Italia che rappresenta le più importanti organizzazioni che utilizzano la Vendita Diretta a domicilio per la distribuzione di prodotti e servizi. Gerardo è stato premiato per i risultati ottenuti con l'Azienda NRG Italia - Azienda di Vendita Diretta la cui missione è di diffondere tecnologie a basso impatto ambientale - perché, grazie alla sua carriera nella Vendita Diretta è riuscito a ottenere importanti successi. Il Settore della Vendita Diretta ha confermato la sua forza anche nel 2022: le 39 Aziende Associate AVEDISCO hanno ottenuto un fatturato totale annuo superiore ai 750 milioni di euro, registrando - rispetto al 2021 - una crescita pari al + 6,4%.

Giuseppe Zora, di Conegliano, è il migliore incaricato alle vendite d'Italia

Il professionista vince il Premio Nazionale AVEDISCO, il più importante riconoscimento nel mondo della Vendita Diretta



Nota: Questo comunicato è stato pubblicato integralmente come contributo esterno. Questo comunicato non è pertanto un articolo prodotto dalla redazione di TrevisoToday

Nella Vendita Diretta - settore merceologico per eccellenza, sempre al passo con i tempi grazie ad un modello di business, che sa evolversi rispondendo positivamente ai cambiamenti - dedizione, impegno e passione sono il mix di ingredienti chiave per il successo. Giuseppe Zora, durante la 27ª edizione del Premio Nazionale AVEDISCO è stato premiato come migliore Incaricato alle Vendite del 2022, per gli importanti traguardi e successi raggiunti con l'Azienda Xenia. L'evento, presentato da Giorgio Mastrolia, si è tenuto presso il Jussos Hotel Melù Milano a 4ª. AVEDISCO - Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori - che si occupa anche di sostenere e tutelare la figura dell'Incaricato, ha premiato i migliori Incaricati alla Vendita delle Aziende Associate. Si tratta della prima volta in Italia che rappresenta le più importanti organizzazioni che utilizzano la Vendita Diretta a domicilio per la distribuzione di prodotti e servizi. Giuseppe è stato nominato miglior Incaricato di Xenia - Azienda che distribuisce al grande pubblico una vasta gamma di prodotti di altissima qualità nel settore del benessere, della bellezza e della performance - perché è un professionista curioso, preparato e puntale, un vero esperto del benessere. Il Settore della Vendita Diretta ha confermato la sua forza anche nel 2022: le 39 Aziende Associate AVEDISCO hanno ottenuto un fatturato totale annuo superiore ai 750 milioni di euro, registrando - rispetto al 2021 - una crescita pari al + 6,4%.



EDICOLA

LA NAZIONE

LA NAZIONE

21 MAGGIO 2023

Podenzana

Premio Avedisco a Jenia per i traguardi in azienda



Jenia Raisa, brillante professionista di Podenzana, alla 27ª edizione del Premio Nazionale Avedisco è stata premiata per gli importanti traguardi e successi ottenuti negli anni con l'azienda Forever Living Products Italy, dove lavora da quando era appena diciottenne. Grazie alla sua tenacia e determinazione, Jenia (Diamond Sapphire Manager) è diventata una vera leader per il suo team e non solo. L'evento, presentato da Giorgio Mastrotta, si è tenuto nel lussuoso Hotel Melià a Milano. Avedisco, associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, ha premiato i migliori incaricati alla vendita degli associati.

il Cittadino

MEDIGLIA Prende il premio nazionale Avedisco

È Federica Giardini la venditrice migliore

È di Mediglia la miglior venditrice d'Italia: si chiama Federica Giardini, ha 38 anni e ha ricevuto il premio nazionale Avedisco. Il più importante riconoscimento nel mondo della vendita diretta. Durante la 27ª edizione del concorso, svoltosi lo scorso 12 maggio a Milano, ha ricevuto il riconoscimento come "migliore incaricata alle vendite del 2022", per gli importanti traguardi e successi raggiunti con l'azienda PM International. L'evento, presentato da Giorgio Mastrotta, si è tenuto presso l'Hotel Melià Milano. Avedisco - Associazione vendite dirette servizio consumatori - che si occupa anche di sostenere e tutelare la figura dell'incaricato, ha premiato i migliori nelle varie aziende associate. Si tratta della prima realtà in Italia che rappresenta le più importanti organizzazioni che utilizzano la vendita diretta a domicilio per la distribuzione di prodotti e servizi. Federica Giardini è stata nominata miglior incaricata di PM International, con cui lavora dal 2018. L'azienda da 30 anni sviluppa e commercializza integratori alimentari e cosmetici di alta qualità con il marchio P.M. In un anno la 28enne medigliense si è distinta per la sua grande forza di volontà, determinazione e capacità di ispirare altre persone grazie alla sua costante attività quotidiana. Il premio nazionale Avedisco è un evento con cadenza annuale in cui vengono premiati i migliori incaricati alle vendite d'Italia che in maniera significativa hanno contribuito all'aggiungimento di traguardi con l'azienda con cui collaborano. Si tratta di un riconoscimento simbolico, il più importante nel mondo della vendita diretta, che attesta - tramite targa - i risultati raggiunti dal venditore. ■ E.C.



Federica Giardini (prima a destra)

IL CITTADINO

3 GIUGNO 2023

INCONTRI 15

Italia Oggi

Giovanni Paulino guida la riscossa contro l'on line di 39 aziende della vendita diretta

Il profeta del porta a porta

Fatturato in crescita a 750 mln. Timori per l'inflazione

DI CARLO VALENTINI

«Molte prime e prodotti di qualità costano sempre di più e non tutti i produttori e fornitori sono nella condizione o nella volontà di adeguarsi».

Giovanni Paulino, 69 anni, è il profeta del porta a porta, che ha portato a casa gli italiani. Sottolinea che non ha mai conservato e non avrebbe scordato le sue antiche parole. In parte è riuscito oggi in Italia a convincere 16 chili di surgelati l'anno a testa. Paulino è un ex manager di Ros-Grandi Operi, ora è Cco di Elettrom Italia, sede nel veronese, leader nell'alimentare surgelato (con la vendita porta a porta, 190 milioni di fatturato, e presidente di Avedisco, associazione di imprese della vendita diretta).

La vendita diretta non è stata soppiantata come qualcuno prevedeva dall'on line. Il fatturato totale supererà quest'anno i 750 milioni di euro. Le 39 aziende associate all'Avedisco hanno registrato lo scorso anno un incremento di oltre 45 milioni di euro (2021) con una crescita del 6,41%, all'incanto dell'on line vi è stata forse un'urbanizzazione ma la ripresa del porta a porta è insistentemente proiettata e condizionale al momento dell'acquisto.

Domanda. Quali sono an-

cora gli ostacoli?

Risposta. Il principale problema è la difficoltà di reperire personale e collaboratori. Entro la fine dell'estate spero di riuscire a reclutare 150 nuovi collaboratori. Il nostro settore può contare l'attenzione di chi cerca lavoro. Nei primi 9 mesi dello scorso anno sono state in Italia oltre 300 mila le dimissioni da rapporti di lavoro a tempo indeterminato, con un incremento del 17%.

Questi dati diffusi dall'Istituto confermano che molti italiani, nell'era post-Covid, vogliono cambiare la propria routine lavorativa.

Il principale problema del porta a porta è la difficoltà di reperire personale e collaboratori. Entro la fine dell'estate spero di riuscire a reclutare 150 nuovi collaboratori

rativa perché tempo libero, salute e affetti hanno un ruolo sempre più importante. Le quote scendono, la vendita diretta offre un lavoro che garantisce indipendenza, dinamicità e flessibilità.

D. Come stanno cambiando i gusti e le scelte dei consumatori?

R. Nel post pandemia c'è una

maggiore attenzione a temi come la salute, l'ambiente, la qualità del cibo, la ricerca di una corretta alimentazione basata su valori nutrizionali ma si registrano però acquisti più consapevoli e mirati. Anche nella moda c'è un'attenzione diversa della famiglia a ciò che viene somministrato ai propri figli nelle mense. Poi è aumentato il consumo di posti a casa, magari consumati a domicilio.

D. In che modo il cambiamento climatico influirà sul comparto alimentare?

R. I fenomeni che stiamo osservando hanno un impatto sui cicli di coltivazione, allevamento e produzione. Se per un'estate stagione non piove l'effetto sui raccolti in termini di quantità e qualità è subito verificabile. E per verso che oggi in ogni momento dell'anno possiamo reperire e mangiare prodotti qualsiasi alimento indipendentemente dal periodo e dalla stagione poiché gli allevamenti ben gestiti e le coltivazioni in serra abbattano su molti ostacoli. Inoltre è possibile attingere materie prime o prodotti fatti da biomasse. Poi è questa consente di non prediligere la possibilità di scelta del consumatore. Infine si sono le opportunità del prodotto semplice, che con la modernizzazione a disposizione consente di integrare tutte le proprietà dell'alimento.

D. Che voto dare all'agricoltura italiana?

R. L'agricoltura in Italia, differenzia che in altri Paesi, è espressione della sua storia e della sua tradizione. Non è un caso che si registri il ritorno dei giovani e un loro rinnovato interesse per le professioni legate alla terra e alla valorizzazione dei prodotti agricoli. La sfida più grande è quella di non cedere alla tentazione di quelle coltivazioni intensive che fanno perdere gli elementi di unicità e di qualità dei nostri prodotti.

D. Che ne pensa della curatela italiana?

R. In ogni campo d'applicazione i prodotti di sintesi hanno rappresentato e rappresentano l'evoluzione futura e anche nel mondo delle cure il futuro sarà sempre più segnato da questo tipo di sviluppo. Ma al momento



Giovanni Paulino

noi non siamo interessati.

D. In che modo fare convivere tecnologia e artigianalità?

R. Occorre la capacità di riconoscere gli ingredienti e i processi artigianali al fine di garantire la qualità, il gusto e la bontà che solo un prodotto alimentare artigianale è in grado di possedere. Per fortuna in Italia ci sono aziende in grado di soddisfare questa caratteristica ed è il motivo per cui il comparto alimentare nazionale non solo continua a privilegiare nel tempo ma aumenta le sue quote di mercato.

D. Nei surgelati, quali sono i trend?

R. Un'indagine Bva Doxa per Ilar riporta che la quasi totalità degli italiani, il 96%, consuma prodotti surgelati e uno su due dichiara di averne aumentato l'acquisto il momento negli ultimi due anni. Il mercato italiano dei surgelati è tuttora un mercato in forte crescita, con un valore di oltre 4,6-4,8 miliardi di euro. Nel servizio 300 mila clienti. Per quanto riguarda da sempre i gelati sono al top, seguono piatti pronti, surgelati, carne e pesce. In questo periodo dell'anno il segmento pizza è quello più in fermento, grazie all'introduzione di nuove ricette e a un livello di qualità decisamente eguagliabile persino dalle pizzerie tradizionali.

ITALIA OGGI

24 GIUGNO 2023

Como

La Provincia

Il quotidiano di Como online

Premio Avedisco. Clarissa di Alzate Brianza è la venditrice migliore

Clarissa Pozzoli, di Alzate Brianza, è stata premiata come migliore incaricata alle vendite del 2022, per i risultati raggiunti con l'azienda Evergreen Life Products.



Clarissa Pozzoli, di Alzate Brianza, durante la 27ª edizione del Premio Nazionale Avedisco è stata premiata come migliore incaricata alle vendite del 2022, per gli importanti traguardi e successi raggiunti con l'azienda Evergreen Life Products. L'evento, presentato da Giorgio Mastrotta, si è tenuto all'Hotel Melià Milano.

LAPROVINCIA DICOMO.IT

18 MAGGIO 2023



AVEDISCO

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



Incontri