



.....**INCONTRI**.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO
ANNO XIX - NUMERO 4 - LUGLIO – AGOSTO 2023



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XIX - NUMERO 4
LUGLIO – AGOSTO 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

OTTIMI RISULTATI PER L'ITALIA NELLA CLASSIFICA EUROPEA
E MONDIALE 2022 DELLA VENDITA DIRETTA

5

EDITORIALE

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

6

APPUNTI AVEDISCO

EISMANN – LA VITA IN ROSSO – NWG ITALIA
SYNERGY WORLDWIDE ITALY

10

EVENTI

CONFERENZA STAMPA DI PRESENTAZIONE DELLA RICERCA IPSOS
SOCIO-ECONOMICA EUROPEA SULLA VENDITA DIRETTA

11

EXTRA

SUDDIVISIONE PER AREE GEOGRAFICHE FORZA
VENDITA E FATTURATO 2022 AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO

12

INTERVISTA ANTONELLO BADANESI

DIRETTORE OPERATIVO EISMANN ITALIA

14

EDICOLA



OTTIMI RISULTATI PER L'ITALIA NELLA CLASSIFICA EUROPEA E MONDIALE 2022 DELLA VENDITA DIRETTA

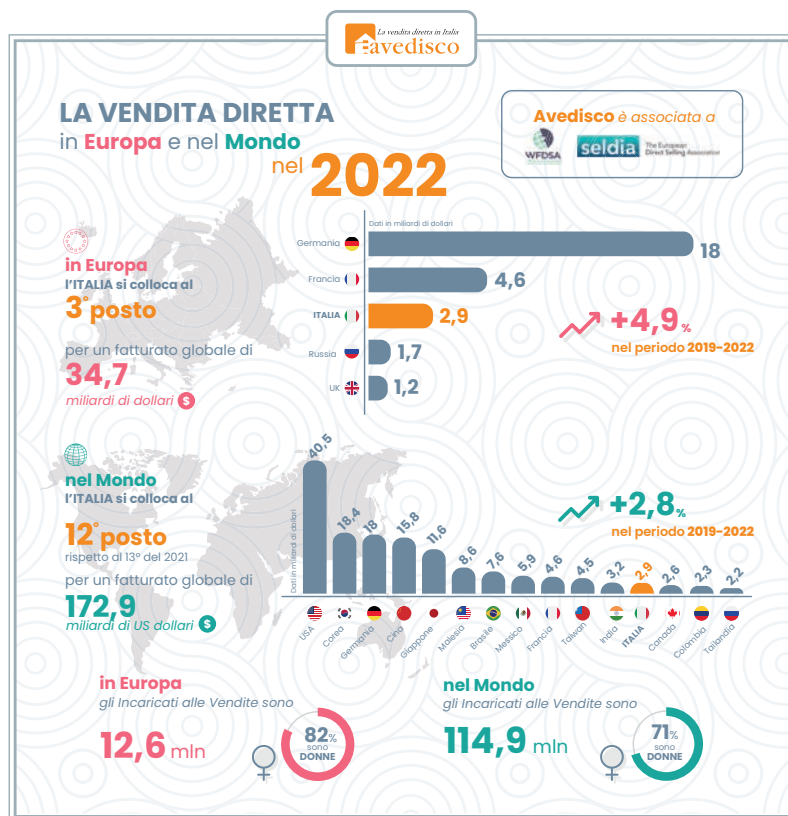
Sono stati resi noti i dati 2022 della Vendita Diretta, rilasciati dalla WFDSA - World Federation of Direct Selling Associations - alla quale aderisce AVEDISCO, che da oltre 50 anni rappresenta le Aziende di Vendita Diretta in Italia.

Numeri interessanti che restituiscono l'immagine di un settore ben consolidato, inclusivo e meritocratico, capace di rispondere positivamente ai cambiamenti degli ultimi anni e che offre opportunità di occupazione e carriera a quasi 115 milioni di persone nel mondo, con un'alta percentuale di forza lavoro femminile.

Nel 2022 l'Italia si conferma sul podio, collocandosi al 3° posto nella classifica di fatturato della Vendita Diretta in Europa, con un giro d'affari di quasi 2,9 miliardi

di dollari (Iva esclusa) e un incremento del 3,9% rispetto al 2021.

In questo scenario, il fatturato complessivo generato in Europa dalle Aziende della Vendita Diretta raggiunge i 34,7 miliardi di dollari (Iva esclusa), registrando un trend positivo del 4,9 % nel periodo 2019-2022. A livello di occupazione, gli Incaricati alle Vendite europei sono 12,6 milioni, con una presenza femminile dell'82%. L'Italia conquista risultati positivi anche a livello mondiale, posizionandosi al 12° posto nella classifica 2022 con una posizione guadagnata rispetto al 2021. Nel 2022 il Settore registra un fatturato globale di 172,9 miliardi di dollari (Iva esclusa) - con un incremento del 2,8% nel periodo 2019-2022 - e un numero di Incaricati alle Vendite pari a quasi 115 milioni, di cui il 71% è composto da quote rosa.





GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

L'estate volge ormai al termine, dopo un periodo di meritato riposo per ricaricare le energie, stiamo ripartendo a settembre con tanti obiettivi ed iniziative.

Al rientro avremo in programma un progetto di ampio respiro, che ci vedrà coinvolti insieme all'altra Associazione di Categoria, Univendita: una conferenza stampa congiunta rivolta ai principali media sul territorio italiano, in cui verrà presentata la nuova ricerca socio-economica Ipsos europea sulla Vendita Diretta, condotta da Seldia (The European Direct Selling Association) in collaborazione con DSE (Direct Selling Europe).

Un momento di confronto sui traguardi raggiunti e sulle sfide future della Vendita Diretta oltre che un'occasione per mettere in luce i risultati della ricerca, che ha analizzato le esperienze reali di chi lavora nel settore, per promuoverne una migliore comprensione - sia livello europeo che nazionale - ponendo attenzione alla centralità della figura dell'Incaricato.

Auguro a tutti Voi una serena ripresa lavorativa, certi che ci ritroveremo presto per continuare a costruire insieme un futuro splendente per la Vendita Diretta.

AD MAIORA SEMPER!





EISMANN

AIRSHOW 2023: SCOPRI EISMANN E AMMIRA LO SPETTACOLO DELLE FRECCIE TRICOLORI

Per rendere indimenticabile l'estate, l'Associata Eismann ha organizzato un'avventura gastronomica e acrobatica senza precedenti: l'AirShow 2023.

Nelle quattro tappe che si sono successe, oltre a poter ammirare il fantastico spettacolo delle Freccie Tricolori, Eismann ha offerto a tutti i presenti all'evento alcuni dei suoi deliziosi prodotti all'interno di un truck completamente personalizzato. L'esperienza gastronomica è stata solo l'inizio delle sorprese. Per coloro che hanno dimostrato interesse infatti, Eismann ha inviato un buono spesa del valore di 20 euro da utilizzarsi per il primo pre-ordine! Questo incentivo ha reso ancora più allettante l'esplorazione del mondo dei prodotti Eismann, offrendo un'opportunità unica di scoprire la qualità e la varietà di ciò che l'Azienda ha da offrire.

Quattro le date dell'AirShow 2023: a Lignano Sabbiadoro l'8 e il 9 Luglio, a Grado l'1 e 2 agosto, il 2 e 3 settembre a Jesolo, mentre la tappa finale si è svolta a Desenzano del Garda il 9 e 10 settembre scorso.

Durante tutti gli appuntamenti sono state organizzate numerose attività coinvolgenti per tutte le fasce d'età. Dalla divertente baby dance per i più piccoli, all'acquisizione di nuovi Clienti e al reclutamento di aspiranti Incaricati alle vendite.





LA VITA IN ROSSO

APPUNTI AVEDISCO

SFUMATURE DI ROSSO ALLA CONVENTION LAVR

Il 2 e 3 settembre scorso si è tenuta a Parma la convention dell'Associata La Vita in Rosso. 25 Consulenti provenienti da tutta Italia si sono ritrovate di persona (ma vi era anche la possibilità di collegarsi da casa) per camminare una accanto all'altra, chiacchierare, ridere e prendere un aperitivo, finalmente in presenza! Tutto il lavoro di formazione è stato portato avanti in work shop compattando il gruppo e favorendo la condivisione ed il senso di appartenenza all'Azienda.

*La*VR

Un momento importante dell'evento è stato l'intervento di Andrea Farolfi, pedagogo e consulente sessuale che da anni porta avanti un'attività di formazione legata al mondo della sessualità e del consenso, autore del libro "Be Kinky!" La formazione è stata al centro dell'incontro, toccando l'ambito commerciale, comunicativo e socio-pedagogico.

In anteprima sono stati condivisi ed omaggiati ai presenti i prodotti che arricchiranno il già ricco catalogo dell'Azienda. Tutto mantenendo la connessione tra le donne in rosso presenti fisicamente e quelle collegate da casa, mettendo in circolo quell'energia femminile speciale che con le riunioni di LAVR si porta da sempre nei salotti di casa.





APPUNTI AVEDISCO

NWG ITALIA SB

OTTIENE IL CERTIFICATO SULLA SOSTENIBILITÀ DA PARTE DI ELITE-GRUPPO EURONEXT

Lo scorso 7 settembre nel corso di un evento svoltosi presso Le Jardins de Saint Dominique a Parigi, assieme ad altre eccellenti realtà tra le pmi italiane, incluse nel programma ELITE, l'Associata NWG Italia Spa Società Benefit ha ottenuto il Certificato ELITE sulla Sostenibilità.

Questo traguardo rappresenta un importante riconoscimento per l'Azienda ed è stato assegnato sulla base di requisiti definiti da ELITE in collaborazione con partner accademici e di business nell'ambito della Sostenibilità.

La missione di ELITE, lanciato da Borsa Italiana nel 2012, è supportare le Aziende nella crescita sostenibile di lungo periodo, accelerando il processo di accesso a capitali, competenze e networking. ELITE integra un calendario di workshop e sessioni di coaching con un'offerta di servizi e soluzioni per l'impresa offerti da una rete qualificata di partner e advisor, supportando imprenditori e dirigenti nel miglioramento delle competenze e potenziando il loro piano strategico e le opportunità di business.

Presenti all'evento Massimo Casullo, Responsabile d'impatto NWG Italia e Marta Testi, Amministratore Delegato di ELITE.





SYNERGY WORLDWIDE ITALY

AUTUMN KICK OFF

APPUNTI AVEDISCO

Il 9 settembre a Barcellona si è tenuto l'Autumn Kick Off dell'Associata Synergy Worldwide, a cui hanno partecipato Incaricati da tutta Europa.

syn=rgy

Nel corso della giornata è stato lanciato il nuovo brand di Synergy Worldwide, che ha suscitato grandissimo entusiasmo e che, rinnovando l'immagine aziendale, sarà di supporto per raggiungere nuovi traguardi. Sono inoltre stati lanciati due nuovi integratori alimentari ed è stato dato tanto spazio alla formazione per la crescita personale e professionale, con l'intervento di Leader europei e americani.

Sul palco il Fondatore di Synergy Dan Higginson e il Sales Management hanno celebrato i riconoscimenti per le qualifiche raggiunte, in un momento di vera festa.

Un grande successo anche l'Open Office della nostra sede: il giorno precedente all'evento tantissimi Incaricati hanno visitato gli uffici per conoscere in anteprima i nuovi prodotti e incontrare il personale che li supporta quotidianamente.

Molto interesse tra gli Incaricati presenti per le novità e tantissima l'energia in sala. Con i saluti finali anche l'invito ai prossimi appuntamenti, in occasione dei Kick Off nazionali di gennaio 2024.





EVENTI

CONFERENZA STAMPA DI PRESENTAZIONE DELLA RICERCA IPSOS SOCIO-ECONOMICA EUROPEA SULLA VENDITA DIRETTA

Settembre è un mese importante e siamo pronti a ripartire con la giusta energia: con grande entusiasmo, annunciamo che il primo appuntamento da segnare in calendario è per Martedì 26 settembre, dalle ore 10:00 alle ore 12:00. Si tratta di un progetto di ampio respiro: una conferenza stampa promossa da AVEDISCO e Univendita, rivolta ai principali media del mercato italiano ma anche agli stakeholder del settore – Amministratori di tutte le Aziende Associate ed

Incaricati alla Vendita.

Durante l'evento sarà presentata la Ricerca Ipsos Socio-Economica Europea sulla Vendita Diretta condotta da Seldia - The European Direct Selling Association in collaborazione con DSE - Direct Selling Europe. L'indagine è stata condotta con l'obiettivo di mettere in luce i vantaggi della Vendita Diretta e i caratteri distintivi di questo settore, sia livello europeo che nazionale, ponendo attenzione alla centralità della figura dell'Incaricato. Intervengono al dibattito, che verrà moderato da Vincenzo Giacalone - General Manager DSCC -, il Professor Enzo Rizzo - Direttore Scientifico di Ipsos -, Giovanni Paolino - Presidente AVEDISCO - e Ciro Sinatra - Presidente Univendita -.

Il prestigioso Palazzo Emilio Turati, sede centrale della Camera di Commercio di Milano, è l'esclusiva location che ospiterà la conferenza: un edificio storico, punto riferimento per la business community della città, situato in Via Meravigli, 9/B.

Siamo lieti di condividere questo momento con tutti voi, certi che sarà un'occasione unica per intraprendere un proficuo dialogo sulla Vendita Diretta.

The poster features a background image of the Palazzo Emilio Turati at night. At the top, the logos for Avedisco (with the tagline 'La vendita diretta in Italia') and Univendita (with the tagline 'unione italiana vendita diretta') are displayed. Below the logos, the text reads: 'CONFERENZA STAMPA CONGIUNTA AVEDISCO - UNIVENDITA PRESENTAZIONE RICERCA IPSOS SOCIO-ECONOMICA EUROPEA SULLA VENDITA DIRETTA'. The event details are listed in a central box: 'PALAZZO EMILIO TURATI Sede della Camera di Commercio di Milano Via Meravigli, 9/B - Milano SALA CONFERENZE Martedì 26 settembre 2023'. The schedule is as follows: 10.00 Registration and Welcome coffee; 10.30 Start of work and debate with Enzo Rizzo (Director Scientific of Ipsos), Giovanni Paolino (President Avedisco), and Ciro Sinatra (President Univendita). Vincenzo Giacalone (General Manager DSCC) will moderate. The event ends at 12.00.

La vendita diretta in Italia
avedisco

univendita
unione italiana vendita diretta

**CONFERENZA STAMPA CONGIUNTA
AVEDISCO - UNIVENDITA**
PRESENTAZIONE
**RICERCA IPSOS SOCIO-ECONOMICA EUROPEA
SULLA VENDITA DIRETTA**

PALAZZO EMILIO TURATI
Sede della Camera di Commercio di Milano
Via Meravigli, 9/B - Milano
SALA CONFERENZE
Martedì 26 settembre 2023

10.00 Registrazione presenze
Welcome coffee

10.30 Inizio lavori
Intervengono al dibattito:
ENZO RIZZO
Direttore Scientifico di Ipsos. Docente di audience studies, laboratorio di audience Research - Università La Sapienza - Roma
GIOVANNI PAOLINO
Presidente AVEDISCO
CIRO SINATRA
Presidente UNIVENDITA
Moderatore:
VINCENZO GIACALONE
General Manager DSCC - Direct Selling Consulting Company

12.00 Fine lavori

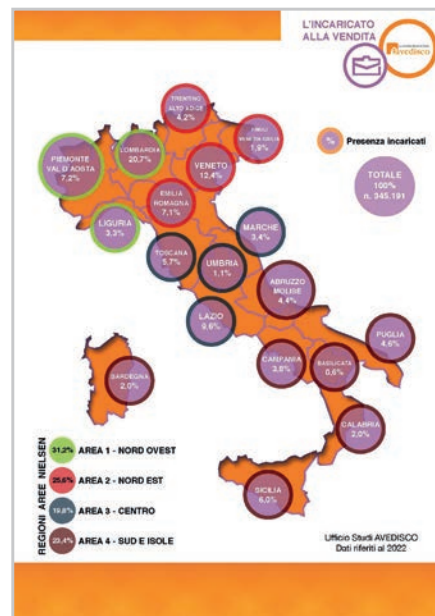
SUDDIVISIONE PER AREE GEOGRAFICHE FORZA VENDITA E FATTURATO 2022 AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO



EXTRA

La Vendita Diretta è una realtà consolidata, che si fonda su un modello di business all'avanguardia, in grado di adattarsi e cogliere i cambiamenti in atto nella società per soddisfare esigenze e nuove priorità dei lavoratori, come dimostrano i dati regionali fatturato e forza vendita 2022, diffusi dalla nostra Associazione. Ecco i risultati (considerando un campione di 19 Aziende Associate) in tutte le 4 aree d'Italia monitorate:

- Il Nord Ovest ha registrato un fatturato di oltre 290 milioni di euro corrispondente al 38.7% di quello nazionale, con oltre 107.000 Incaricati alla Vendita e un tasso occupazionale pari al 31.2% del totale associativo. La regione che ha avuto i migliori risultati è stata la Lombardia, seguita dal Piemonte/Val D'Aosta e dalla Liguria.
- Il Nord Est ha ottenuto un giro d'affari di oltre 183 milioni di euro - il 24.4% del totale associativo. Gli Incaricati alle Vendite di quest'area, provenienti da Veneto (la regione con i migliori risultati), Emilia-Romagna, Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia, sono oltre 88.000 e corrispondono al 25.6% delle 345.000 persone impiegate a livello nazionale;
- Il Centro Italia ha raggiunto un fatturato di quasi 163 milioni di euro equivalente al 21.7% di quello nazionale, e un numero di Incaricati alla Vendita che rappresenta il 19.8% - oltre 68.000 persone - del totale associativo. Ad incidere maggiormente sul business è stata la Toscana, mentre il Lazio ha registrato la percentuale maggiore di forza vendita, seguite da Marche e Umbria;
- Il Sud Italia e le Isole hanno registrato volumi di vendita pari a oltre 114 milioni di euro che valgono il 15.2 % del totale associativo, con oltre 80.000 Incaricati alla Vendita, provenienti da Sicilia (regione che ha ottenuto i risultati migliori sia in termini di fatturato che di forza vendita), Puglia, Abruzzo, Campania, Calabria, Sardegna e Basilicata, equivalenti al 23.4% del tasso di occupazione nazionale.



**ANTONELLO BADANESI**

DIRETTORE OPERATIVO EISMANN ITALIA

*Vendita Diretta? Quali sono state le sue prime impressioni?*

Il mio percorso lavorativo è stato vario e ricco di esperienze. Ho trascorso molti anni lavorando in modelli di business B2B, acquisendo preziose competenze nel campo. Nel 2013, ho avuto l'opportunità di assumere la posizione di Direttore Generale di un prestigioso marchio di prodotti cosmetici e integratori alimentari, che naturalmente era e lo è ancora associato ad AVEDISCO. Questa esperienza mi ha introdotto al mondo affascinante della Vendita Diretta. Inizialmente, le mie impressioni sono state molto positive. Ho apprezzato l'approccio unico della Vendita Diretta che mette al centro la relazione tra l'Incaricato alla Vendita e il Cliente. Questo mi ha subito affascinato, e ho visto il potenziale di crescita sia per me che per l'Azienda. Questa esperienza, pur di estremo successo, ad un certo punto si è interrotta, dopo cinque anni ho deciso di intraprendere una nuova sfida professionale, nuovamente nel settore B2B, cercando ulteriori opportunità di crescita. Nel 2022, grazie ad Eismann e soprattutto a Giovanni Paolino, ho fatto un ritorno emozionante al mondo della Vendita Diretta. Ho assunto un ruolo di grande importanza che mi ha permesso di lavorare attivamente con gli Incaricati alla vendita ed i Clienti, portando avanti la mia passione per questo settore affascinante.

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

A mio parere, ci sono alcune skills personali fondamentali su cui un Incaricato dovrebbe investire per avere successo nel modello di business della Vendita Diretta. In primo luogo, la capacità di costruire e mantenere relazioni solide con i Clienti è essenziale. Questo richiede empatia, ascolto attivo e la capacità di comprendere le esigenze individuali dei Clienti. Inoltre, la determinazione e la perseveranza sono cruciali, poiché la Vendita Diretta può comportare sfide e momenti difficili. La capacità di comunicare in modo efficace è un'altra skill chiave, sia nella presentazione dei prodotti che nell'illustrare i benefici della Vendita Diretta come modello di business. Infine, la capacità di apprendere e adattarsi alle nuove tendenze e tecnologie è importante per rimanere competitivi in un mercato in continua evoluzione.

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

Per adattarsi ai ricorrenti cambiamenti sociali e tecnologici, il settore della Vendita Diretta dovrebbe porre attenzione a diversi aspetti:

1. Digitalizzazione: investire in soluzioni digitali è fondamentale. L'utilizzo di piattaforme online, social media e app per facilitare la vendita e migliorare l'esperienza del Cliente è una priorità.
2. Formazione: offrire programmi di formazione continui per gli Incaricati, in modo che possano acquisire competenze digitali e rimanere aggiornati sulle tendenze di mercato.
3. Customer Experience: migliorare l'esperienza del Cliente attraverso l'uso di dati e analisi per personalizzare le interazioni e fornire un servizio più mirato.
4. Sostenibilità: rispondere alle crescenti preoccupazioni per l'ambiente, offrendo prodotti sostenibili e comunicando gli sforzi dell'Azienda per ridurre l'impatto ambientale.
5. Agilità: essere in grado di adattarsi rapidamente ai cambiamenti nelle condizioni di mercato e nelle normative.



6. Diversificazione dei Prodotti: esplorare nuovi settori o categorie di prodotti che si adattano alle esigenze emergenti dei Consumatori.
7. Collaborazioni: considerare partnership con altre Aziende o influencer per aumentare la visibilità e l'accesso al mercato.
8. Regolamentazione: rimanere attenti alle leggi e alle regolamentazioni in continua evoluzione relative alla Vendita Diretta per evitare controversie legali.
9. Comunicazione trasparente: mantenere una comunicazione aperta e trasparente con gli Incaricati e i Clienti per costruire fiducia.
10. Ricerca di mercato: continuare a effettuare ricerche di mercato per comprendere meglio le esigenze dei Clienti e adattare l'offerta di conseguenza.

Questi sono solo alcuni degli aspetti su cui il settore della Vendita Diretta dovrebbe concentrarsi per rimanere rilevante e competitivo in un ambiente in continua evoluzione.

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?

AVEDISCO, con i suoi 50 anni di storia nel settore della Vendita Diretta, ha indubbiamente raggiunto diversi traguardi importanti. Uno dei suoi maggiori meriti è stato promuovere e sostenere il modello di business della Vendita Diretta in Italia, contribuendo a creare opportunità imprenditoriali per molte persone e a fornire indirettamente prodotti e servizi di qualità ai Consumatori attraverso questa modalità di vendita. Per quanto riguarda la sfida più importante per il futuro, potrebbe essere la capacità di adattarsi in modo dinamico ai cambiamenti in corso nell'ambiente sociale, tecnologico ed economico. Questo potrebbe includere la transizione verso soluzioni digitali più avanzate, l'integrazione di approcci sostenibili e il mantenimento di alti standard etici e di qualità. Inoltre, la sfida di attrarre e mantenere una nuova generazione di Incaricati e Consumatori potrebbe essere cruciale per il successo futuro del settore. La capacità di evolversi e innovare costantemente sarà fondamentale per affrontare queste sfide in modo efficace. Per rimanere in tema di sfide importanti devo fare una confessione: leggendo questa intervista il lettore potrebbe aver notato un tocco di stranezza nell'approccio alle domande e alle risposte. Oppure no! La verità è che non sono stato io a rispondere alle vostre domande ma un sofisticato assistente virtuale basato su IA, che cerca di dimostrare quanto sia importante per tutti noi comprendere e sfruttare appieno il potenziale dell'Intelligenza Artificiale.

Perdonatemi se ho approfittato della vostra buona fede ma ho pensato che questo fosse il modo migliore per porre l'attenzione a quella che forse è la vera grande sfida di questa epoca.

È una sfida affascinante e, forse, un po' sorprendente, ma è un passo avanti nel mondo della comunicazione e dell'informazione.

Nonostante l'aspetto innovativo dell'Intelligenza Artificiale e la sua crescente presenza nel mondo degli affari, è fondamentale ricordare però che nessuna tecnologia potrà mai sostituire il ruolo centrale e insostituibile degli Incaricati alle vendite in un'Azienda di Vendita Diretta. L'IA può essere un prezioso strumento di supporto, ma il tocco umano, la passione e la dedizione degli Incaricati sono irrinunciabili per costruire relazioni autentiche con i Clienti e garantire il successo di questo modello di business.



EDICOLA



Avedisco, con fatturato di 751 mln la vendita diretta conferma crescita

Nelle quattro aree geografiche nord ovest, nord est, centro Italia, sud e isole



La vendita diretta è una realtà consolidata, che si basa su un modello di business all'avanguardia, capace di evolversi ed intercettare i cambiamenti in atto nella società per rispondere ai bisogni e alle nuove priorità dei lavoratori. Queste caratteristiche fanno sì che numerosi italiani decidono di intraprendere una carriera nel settore che offre meritocrazia, flessibilità e autorealizzazione per il proprio futuro professionale.

A rilevare i dati è Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, che rende noto il fatturato complessivo e il numero di incaricati alla vendita nel 2022, pari rispettivamente a 751 milioni di euro e ad oltre 345mila unità. Nel dettaglio, analizzando i risultati ottenuti dalle quattro aree geografiche, emergono diversi dati.

ADNKRONOS.IT

10 LUGLIO 2023

L'ARENA

9 LUGLIO 2023

L'Arena

Vendita diretta

Avedisco, fatturato a 79 milioni in Veneto

Aumenta il fatturato delle aziende che si occupano di vendita diretta. Avedisco, l'associazione vendite dirette servizio consumatori presieduta da Giovanni Paolino, nel Nord Est ha registrato nel 2022 oltre 183 milioni di euro di fatturato, il 24.4% del totale associativo, grazie ad oltre 88mila incaricati da Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Trentino Alto Adige ed Emilia Romagna. A incidere di più sul business del Nord Est è il Veneto con 42mila incaricati e un fatturato di quasi 79 milioni.

TODAY

Avedisco, con fatturato di 751 mln la vendita diretta conferma crescita

Nelle quattro aree geografiche nord ovest, nord est, centro Italia, sud e isole



Avedisco, con fatturato di 751 mln la vendita diretta conferma crescita

Roma, 10 lug. (L'Abitalia) - La vendita diretta è una realtà consolidata, che si basa su un modello di business all'avanguardia, capace di evolversi ed intercettare i cambiamenti in atto nella società per rispondere ai bisogni e alle nuove priorità dei lavoratori. Queste caratteristiche fanno sì che numerosi italiani decidono di intraprendere una carriera nel settore che offre meritocrazia, flessibilità e autorealizzazione per il proprio futuro professionale.

A rilevare i dati è Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, che rende noto il fatturato complessivo e il numero di incaricati alla vendita nel 2022, pari rispettivamente a 751 milioni di euro e ad oltre 345mila unità. Nel dettaglio, analizzando i risultati ottenuti dalle quattro aree geografiche, emergono diversi dati.

A incidere maggiormente sul business è stata l'area Nord Ovest d'Italia, che ha registrato un fatturato di oltre 200 milioni di euro, corrispondente all'8,7% di quello nazionale, con oltre 100.000 incaricati alla vendita e un tasso occupazionale pari al 31,2% del totale associativo. La regione che ha avuto i migliori risultati è stata la Lombardia, con dei volumi di vendita di quasi 84 milioni di euro - il 24,5% del fatturato nazionale - e un numero di incaricati alle vendite di oltre 71.000 - pari al 20,7% del totale associativo.

Segue il Nord Est d'Italia, con un giro di affari di oltre 183 milioni di euro - il 24,4% del totale associativo - e oltre 88.000 incaricati alle vendite, che corrisponde al 25,6% delle 345.000 persone impiegate a livello nazionale. La regione che ha avuto più incidenza sia a livello di fatturato che di occupazione è stata il Veneto che ha registrato volumi di vendita pari a quasi 79 milioni di euro - il 10,5% del fatturato nazionale - ed un tasso occupazionale del 12,4%, con oltre 42.000 incaricati alla vendita.

TODAY.IT

11 LUGLIO 2023



EDICOLA

LA GAZZETTA DEL MEZZOGIORNO

Commercio: Avedisco, Italia 3° mercato in classifica europea 2022 della vendita diretta

Il fatturato delle aziende del settore cresce del 3,9% rispetto al 2021

Roma, 5 set. (Labitalia) - Nel 2022 l'Italia si conferma sul podio, collocandosi al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta in Europa, con un giro d'affari di quasi 2,9 miliardi di dollari (Iva esclusa) e un incremento del 3,9% rispetto al 2021. E' quanto emerge dai dati 2022 della vendita diretta, rilasciati dalla Wfda World Federation of Direct Selling Associations, alla quale aderisce Avedisco, che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia. "Numeri interessanti che restituiscono l'immagine di un settore ben consolidato, inclusivo e meritocratico, capace di rispondere positivamente ai cambiamenti degli ultimi anni e che offre opportunità di occupazione e carriera a quasi 115 milioni di persone nel mondo, con un'alta percentuale di forza lavoro femminile", sottolinea Avedisco.

In questo scenario, il fatturato complessivo generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge i 34,7 miliardi di dollari (Iva esclusa), registrando un trend positivo del 4,9 % nel periodo 2019-2022. A livello di occupazione, gli incaricati alle vendite europee sono 12,6 milioni, con una presenza femminile dell'82%. L'Italia conquista risultati positivi anche a livello mondiale, posizionandosi al 12° posto nella classifica 2022 con una posizione guadagnata rispetto al 2021. Nel 2022 il settore registra un fatturato globale di 172,9 miliardi di dollari (Iva esclusa), con un incremento del 2,8% nel periodo 2019-2022, e un numero di incaricati alle vendite pari a quasi 115 milioni, di cui il 71% è composto da quote rosa.

"Siamo molto orgogliosi dei risultati raggiunti a livello globale dall'intero settore. Essere il terzo mercato in Europa è un'ulteriore dimostrazione dell'impegno delle nostre aziende e dei nostri incaricati alle vendite, che ogni giorno con passione e dedizione alla professione, dedicano particolare attenzione alla formazione, requisito per crescere e valorizzare le capacità personali. I segnali positivi ottenuti rappresentano un importante incoraggiamento per tutti noi e per le persone in cerca del proprio futuro lavorativo", commenta Giovanni Paulino, presidente Avedisco.

LA GAZZETTA DEL MEZZOGIORNO

5 SETTEMBRE 2023



Avedisco: l'Italia sul podio nella classifica europea 2022 della vendita diretta



Sono stati resi noti i dati 2022 della vendita diretta, rilasciati dalla Wfda - World Federation of Direct Selling Associations - alla quale aderisce Avedisco, che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia.

Numeri interessanti che restituiscono l'immagine di un settore ben consolidato, inclusivo e meritocratico, capace di rispondere positivamente ai cambiamenti degli ultimi anni e che offre opportunità di occupazione e carriera a quasi 115 milioni di persone nel mondo, con un'alta percentuale di forza lavoro femminile.

Nel 2022 l'Italia si conferma sul podio, collocandosi al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta in Europa, con un giro d'affari di quasi 2,9 miliardi di dollari (Iva esclusa) e un incremento del 3,9% rispetto al 2021.

In questo scenario, il fatturato complessivo generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge i 34,7 miliardi di dollari (Iva esclusa), registrando un trend positivo del 4,9 % nel periodo 2019-2022. A livello di occupazione, gli incaricati alle vendite europee sono 12,6 milioni, con una presenza femminile dell'82%.

L'Italia conquista risultati positivi anche a livello mondiale, posizionandosi al 12° posto nella classifica 2022 con una posizione guadagnata rispetto al 2021. Nel 2022 il settore registra un fatturato globale di 172,9 miliardi di dollari (Iva esclusa), con un incremento del 2,8% nel periodo 2019-2022 - e un numero di incaricati alle vendite pari a quasi 115 milioni, di cui il 71% è composto da quote rosa.

OGGI
Treviso

Commercio: Avedisco, Italia 3° mercato in classifica europea 2022 della vendita diretta

Roma, 5 set. (Labitalia) - Nel 2022 l'Italia si conferma sul podio, collocandosi al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta in Europa, con un giro d'affari di quasi 2,9 miliardi di dollari (Iva esclusa) e un incremento del 3,9% rispetto al 2021. E' quanto emerge dai dati 2022 della vendita diretta, rilasciati dalla Wfda World Federation of Direct Selling Associations, alla quale aderisce Avedisco, che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia. "Numeri interessanti che restituiscono l'immagine di un settore ben consolidato, inclusivo e meritocratico, capace di rispondere positivamente ai cambiamenti degli ultimi anni e che offre opportunità di occupazione e carriera a quasi 115 milioni di persone nel mondo, con un'alta percentuale di forza lavoro femminile", sottolinea Avedisco.

In questo scenario, il fatturato complessivo generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge i 34,7 miliardi di dollari (Iva esclusa), registrando un trend positivo del 4,9 % nel periodo 2019-2022. A livello di occupazione, gli incaricati alle vendite europee sono 12,6 milioni, con una presenza femminile dell'82%. L'Italia conquista risultati positivi anche a livello mondiale, posizionandosi al 12° posto nella classifica 2022 con una posizione guadagnata rispetto al 2021. Nel 2022 il settore registra un fatturato globale di 172,9 miliardi di dollari (Iva esclusa), con un incremento del 2,8% nel periodo 2019-2022, e un numero di incaricati alle vendite pari a quasi 115 milioni, di cui il 71% è composto da quote rosa.

"Siamo molto orgogliosi dei risultati raggiunti a livello globale dall'intero settore. Essere il terzo mercato in Europa è un'ulteriore dimostrazione dell'impegno delle nostre aziende e dei nostri incaricati alle vendite, che ogni giorno con passione e dedizione alla professione, dedicano particolare attenzione alla formazione, requisito per crescere e valorizzare le capacità personali. I segnali positivi ottenuti rappresentano un importante incoraggiamento per tutti noi e per le persone in cerca del proprio futuro lavorativo", commenta Giovanni Paulino, presidente Avedisco.

OGGITREVISO.IT

6 SETTEMBRE 2023

Libero

Commercio: Avedisco, Italia 3° mercato in classifica europea 2022 della vendita diretta

Roma, 5 set. (Labitalia) - Nel 2022 l'Italia si conferma sul podio, collocandosi al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta in Europa, con un giro d'affari di quasi 2,9 miliardi di dollari (Iva esclusa) e un incremento del 3,9% rispetto al 2021. E' quanto emerge dai dati 2022 della vendita diretta, rilasciati dalla Wfda World Federation of Direct Selling Associations, alla quale aderisce Avedisco, che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia. "Numeri interessanti che restituiscono l'immagine di un settore ben consolidato, inclusivo e meritocratico, capace di rispondere positivamente ai cambiamenti degli ultimi anni e che offre opportunità di occupazione e carriera a quasi 115 milioni di persone nel mondo, con un'alta percentuale di forza lavoro femminile", sottolinea Avedisco.

In questo scenario, il fatturato complessivo generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge i 34,7 miliardi di dollari (Iva esclusa), registrando un trend positivo del 4,9 % nel periodo 2019-2022. A livello di occupazione, gli incaricati alle vendite europee sono 12,6 milioni, con una presenza femminile dell'82%. L'Italia conquista risultati positivi anche a livello mondiale, posizionandosi al 12° posto nella classifica 2022 con una posizione guadagnata rispetto al 2021. Nel 2022 il settore registra un fatturato globale di 172,9 miliardi di dollari (Iva esclusa), con un incremento del 2,8% nel periodo 2019-2022, e un numero di incaricati alle vendite pari a quasi 115 milioni, di cui il 71% è composto da quote rosa.

"Siamo molto orgogliosi dei risultati raggiunti a livello globale dall'intero settore. Essere il terzo mercato in Europa è un'ulteriore dimostrazione dell'impegno delle nostre aziende e dei nostri incaricati alle vendite, che ogni giorno con passione e dedizione alla professione, dedicano particolare attenzione alla formazione, requisito per crescere e valorizzare le capacità personali. I segnali positivi ottenuti rappresentano un importante incoraggiamento per tutti noi e per le persone in cerca del proprio futuro lavorativo", commenta Giovanni Paulino, presidente Avedisco.

LIBEROQUOTIDIANO.IT

5 SETTEMBRE 2023

DISTRIBUZIONEMODERNA.INFO

11 SETTEMBRE 2023

INCONTRI 15



AVEDISCO

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

Incontri