



INCONTRI
.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO
ANNO XVIII - NUMERO 4 - LUGLIO - AGOSTO 2022



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

ANNO XVIII - NUMERO 4

LUGLIO - AGOSTO 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

L'ITALIA SI CONFERMA IL TERZO MERCATO NELLA CLASSIFICA EUROPEA DELLA VENDITA DIRETTA

5

EDITORIALE

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

6

APPUNTI AVEDISCO

EVERGREEN LIFE PRODUCTS - GIOEL
HERBALIFE NUTRITION - PM-INTERNATIONAL

10

EVENTI

RICONFERMATO ANCORA UNA VOLTA AD AVEDISCO
IL PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO PLATINUM DSA MEMBERSHIP

11

EXTRA

INDENNITÀ UNA TANTUM DI 200 EURO PER GLI INCARICATI ALLA VENDITA

12

INTERVISTA NICOLA FAVINI

AMMINISTRATORE DELEGATO LOGOTEL SPA

14

EDICOLA



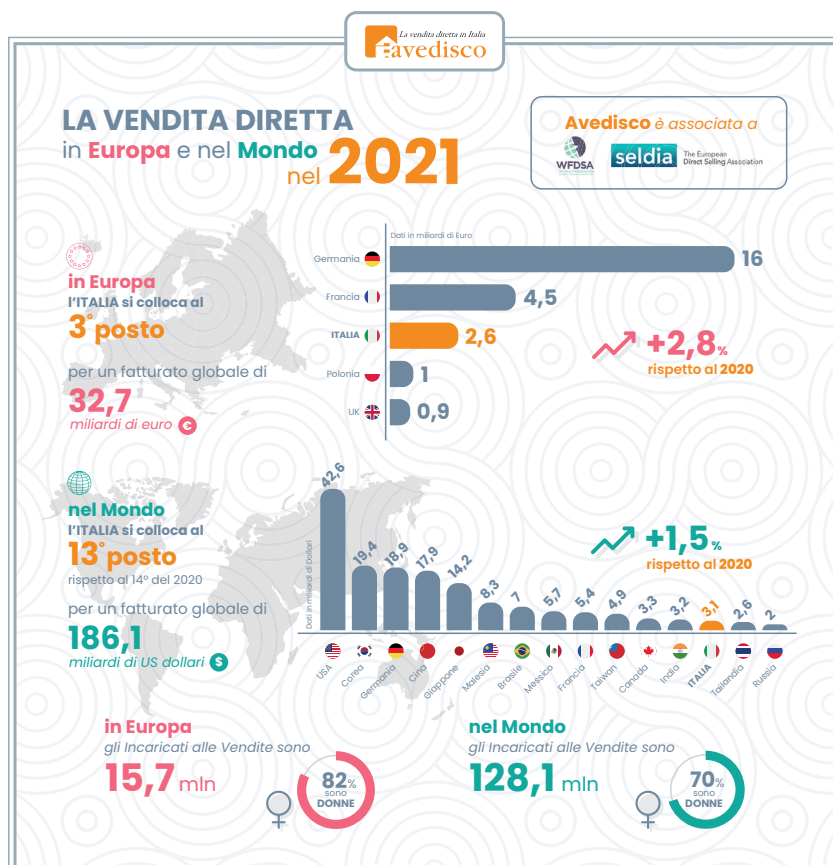
L'ITALIA SI CONFERMA IL TERZO MERCATO NELLA CLASSIFICA EUROPEA DELLA VENDITA DIRETTA

Seldia (The European Direct Selling Association) e WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations), le istituzioni europee e mondiali del Direct Selling, delle quali fa parte AVEDISCO, rendono noti i dati della Vendita Diretta nel 2021.

Nel 2021 l'Italia si conferma, come nel 2020, al 3° posto nella classifica di fatturato della Vendita Diretta sia nell'Unione Europea che in Europa, appena dietro a Francia e Germania: risultato che sottolinea come l'opportunità occupazionale offerta dalla Vendita Diretta convinca e coinvolga sempre più italiani.

In questo scenario, il fatturato generato in Europa dalle Aziende della Vendita Diretta raggiunge 32,7 miliardi di euro (Iva esclusa), registrando un trend positivo del 2,8 % rispetto allo scorso anno (+ 3% se si considera solo l'Unione Europea) e dando lavoro a 15,7 milioni di Incaricati alle Vendite, di cui l'82% è composto da donne.

Nel mondo, nel 2021, il fatturato complessivo della Vendita Diretta registra un incremento del +1,5% rispetto al 2020, per un volume d'affari di 186,1 miliardi di dollari (Iva esclusa). Nella classifica mondiale, l'Italia si posiziona al 13° posto, guadagnando una posizione rispetto all'anno passato e confermandosi nella world wide top 15. A livello mondo si registrano oltre 128 milioni di Incaricati alle Vendite, con una presenza femminile del 70%.





GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

Anche quest'anno siamo arrivati a settembre, che per molti rappresenta la ripresa, la ripartenza ed i nuovi progetti. Quel momento in cui torniamo alla nostra abituale routine, con nuove energie, rinvigoriti dalla pausa estiva. Dunque, che questo settembre sia per tutti un'occasione di spinta verso continui miglioramenti personali e professionali.

Se si parla di miglioramenti, in particolare nella sfera lavorativa, è inevitabile parlare di formazione delle risorse, un investimento fondamentale in molte professioni. Questo risulta ancora più vero in un settore come quello della Vendita Diretta, in cui l'Incaricato è datore e dipendente allo stesso tempo, insomma unico responsabile di se stesso.

Investire nella formazione professionale delle risorse umane significa, infatti, miglioramento non solo individuale, ma anche aziendale: rafforza il senso di appartenenza all'Azienda e migliora dunque la produttività per sostenere la crescita ed il successo.

Un buon training rende la forza lavoro più preparata, pronta ad affrontare un mercato sempre più competitivo.

Puntare quindi alla formazione delle persone diventa cruciale per le attività imprenditoriali.

E allora: buon rientro e buona ripartenza a tutti!





EVERGREEN LIFE PRODUCTS

CONSEGNATA LA BORSA DI STUDIO 2022

È Giulia Bertossi, una studentessa di Udine a vincere la borsa di studio 2022 della Evergreen Life Foundation Onlus, la fondazione attraverso la quale l'omonima Azienda Associata di San Giovanni al Natisone, premia dal 2014 giovani studenti meritevoli in tutta la Regione. Giulia si è diplomata nel 2021 presso l'Istituto Tecnico Settore Economico Turismo ed è attualmente iscritta alla facoltà di Diritto per le Imprese e le Istituzioni all'Università di Udine. L'assegno complessivo è pari a 4.500 euro ed è suddiviso in tre tranches annuali da 1.500 euro, che coprono il percorso universitario.

Sono tre i parametri di valutazione che vengono presi in considerazione da Evergreen Life Foundation Onlus, il voto di diploma, i meriti scolastici ricevuti negli anni e il reddito familiare. Inoltre, la scelta del giovane vincitore è strettamente vincolata anche all'iscrizione universitaria. Il premio è stato consegnato da Alessandra Vidon Pesle, Presidente della Fondazione con la partecipazione e la presenza di Giovanna Pesle, Consigliere; Roberto Revelant, Sindaco di Gemona; Marco Tommasi e Roberto Molinaro, rispettivamente Dirigente e Direttore Amministrativo dell'ISIS Magrini Marchetti di Gemona.





GIOEL

APPUNTI AVEDISCO

BOLOGNA - 27 AGOSTO 2022 – EQUILIBRIUM DAY

Sabato 27 agosto scorso presso l'Hotel Savoia Regency di Bologna ha avuto luogo un evento straordinario, il Gioel, Equilibrium Day dove è stata presentata la nuova stella tra i prodotti Gioel:

GIOEL EQUILIBRIUM, l'innovativo sistema che permette di trovare il perfetto bilanciamento tra purificazione dell'aria e benessere facendoti in un'esperienza multisensoriale che sollecita la vista, l'olfatto e l'udito mentre lava l'aria dell'ambiente. Una perfetta sintesi tra innovazione e tradizione, storia e futuro.

All'evento, tra i molti ospiti, erano presenti anche il nostro Presidente, Giovanni Paolino ed il Segretario Generale, Giuliano Sciortino e in rappresentanza della Fondazione Don Mazzi, Giovanni Mazzi.

gioel
scegli l'aria che respiri



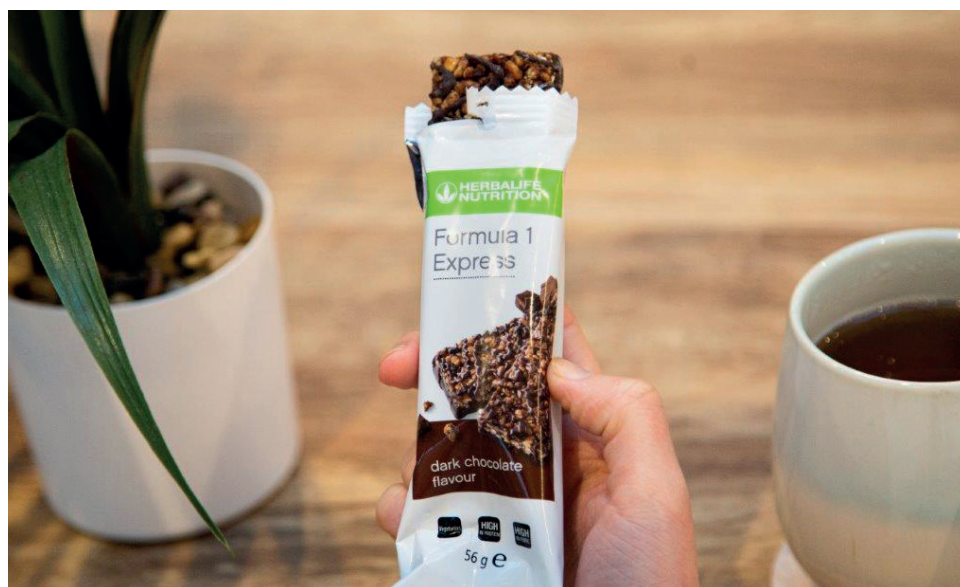


HERBALIFE NUTRITION

TECHNICAL SUPPLIER DELLA XXXVI EDIZIONE DEI CAMPIONATI EUROPEI DI NUOTO

L'Associata Herbalife Nutrition è stata al fianco dello sport come technical supplier della XXXVI edizione dei Campionati Europei di Nuoto, svoltasi a Roma dall'11 al 21 agosto 2022, nell'ambito della collaborazione ultradecennale con la Federazione Italiana Nuoto. Un impegno che va avanti da oltre 40 anni e che si contraddistingue con il supporto di atleti del calibro di Simona Quadarella, Arianna Errigo, Arianna Fontana e Giuseppe Vicino che fanno parte del team H24 e sempre nel nostro Paese, con Herbalife24 in qualità di Sport Nutrition Supplements Sponsor del Comitato Olimpico Nazionale Italiano, oltre che sponsor ufficiale della Divisione Calcio a 5. Un impegno che, nel mondo, vede sponsorizzazioni di oltre 190 atleti, squadre ed eventi sportivi, compresi 70 tra team e campioni di grandissimo livello in Europa, a cominciare da Cristiano Ronaldo.

Tenendo fede al suo impegno nel settore della nutrizione per aiutare le persone a condurre uno stile di vita più sano e più attivo, Herbalife Nutrition rende oggi ancora più semplice non saltare i pasti e assumere un apporto equilibrato di nutrienti con il lancio delle Barrette F1 Express gusto Dark Chocolate. Le Barrette F1 Express al gusto Dark Chocolate sono un sostituto del pasto nutrizionalmente bilanciato grazie a una combinazione di proteine di alta qualità, fibre e 25 vitamine e minerali. Deliziose, con croccantini e gocce di cioccolato che sono state immerse e colate in un intenso Dark Chocolate, non contengono coloranti o edulcoranti artificiali e si possono gustare a colazione, a pranzo o a cena.





PM-INTERNATIONAL

APPUNTI AVEDISCO

NUOVO SPONSOR DEL PALAZZETTO DELLO SPORT DI DESIO (MB)

Vicinanza al territorio e allo sport sono i due driver che hanno spinto l'Associata PM-International Italia a diventare main sponsor del palazzetto dello sport di Largo Atleti Azzurri d'Italia a Desio (MB), la seconda struttura sportiva più capiente della Lombardia (dopo il forum di Assago) con i suoi circa 7 mila posti disponibili.

Dal 1° settembre si chiamerà PalaFitLineDesio, dove Fitline è il nome del marchio dei prodotti commercializzati da PM-International.

Presente a Desio da diversi anni, PM-International Italia è la filiale in Italia della PM-International AG, tra le top 15 a livello mondiale su più di 22 mila aziende di Vendita Diretta che fondano il proprio business sul network marketing, con oltre 40 filiali in tutto il mondo e leader mondiale nello sviluppo e nella distribuzione di prodotti di alta qualità per la salute, il fitness e la bellezza. Il suo sistema di distribuzione si affida al contatto diretto con il Cliente, consentendo una comunicazione diretta sui vantaggi e i risultati del prodotto.

La sponsorizzazione, annuale, supera i 55 mila euro che saranno utilizzati per realizzare investimenti e sostenere i costi di gestione della struttura sportiva.

«Siamo da sempre vicino allo sport e al territorio», commenta Barbara Cerra General Manager Operations Italy di PM International Italia. «Da gruppo internazionale con sede italiana a Desio, siamo onorati di poter dare il nostro nome al palazzetto dello sport di Desio, uno dei più capienti d'Italia e punto di riferimento della comunità locale. Ci impegneremo affinché, con il nostro contributo, il palazzetto possa acquisire ulteriore importanza e un livello d'eccellenza sempre più consono ai grandi eventi sportivi e culturali che è chiamato a ospitare».



PM-International





RICONFERMATO ANCORA UNA VOLTA AD AVEDISCO IL PRESTIGIOSO RICONOSCIMENTO PLATINUM DSA MEMBERSHIP

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

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

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

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



INDENNITÀ UNA TANTUM DI 200 EURO PER GLI INCARICATI ALLA VENDITA



EXTRA

Il DL 17 maggio 2022 n. 50 "Decreto Aiuti" prevedeva il riconoscimento di una indennità una tantum di Euro 200,00 ad alcune categorie di lavoratori tra cui gli Incaricati alle vendite a domicilio.

Con la recente Circolare n. 73 del 24-06-2022, INPS fornisce le istruzioni applicative.

Per gli Incaricati che avevano già beneficiato delle indennità previste dal DL 41/2021 e dal DL 73/2021, l'indennità una tantum di Euro 200,00 sarà erogata d'ufficio dall'INPS, senza dover fare domanda, con le medesime modalità di pagamento delle suddette indennità COVID-19 già riconosciute.

Per gli Incaricati che non hanno beneficiato delle precedenti indennità, per accedere a questa nuova indennità una tantum di Euro 200,00, dovranno fare domanda all'INPS.

I requisiti per poter richiedere l'indennità sono: aver prodotto, nell'anno 2021, un reddito derivante dalle attività in questione superiore a 5.000 euro ed essere iscritti, alla data del 18 maggio 2022, alla Gestione separata di cui all'articolo 2, comma 26, della legge n. 335/1995. Questi Incaricati dovranno presentare domanda all'INPS esclusivamente in via telematica, utilizzando i consueti canali messi a disposizione per i cittadini e per gli Istituti di patronato sul portale web dell'Istituto. La domanda potrà essere presentata a partire dal 20 giugno 2022 fino al 31 ottobre 2022. L'indennità verrà erogata a partire dal mese di ottobre.

Si precisa che detta indennità una tantum non concorre alla formazione del reddito ai sensi del D.P.R. n. 917/1986, per la stessa non è riconosciuto l'accredito di contribuzione figurativa e l'indennità di cui alla presente circolare può essere corrisposta una sola volta a ciascun soggetto avente diritto.

Qui la Circolare INPS n. 73 del 24-06-2022:

<https://servizi2.inps.it/Servizi/CircMessStd/>

[VisualizzaDoc.aspx?sVirtualUrl=/circolari/Circolare%20numero%2073%20del%2024-06-2022.htm](https://servizi2.inps.it/Servizi/CircMessStd/VisualizzaDoc.aspx?sVirtualUrl=/circolari/Circolare%20numero%2073%20del%2024-06-2022.htm)





NICOLA FAVINI

AMMINISTRATORE DELEGATO DI LOGOTEL SPA



logotel

Nicola Favini, Amministratore Delegato di Logotel Spa ha dato il suo fondamentale contributo all'iniziativa "Due giorni in Cantiere" promossa dall'Associazione lo scorso maggio offrendo stimoli e chiavi di lettura per comprendere le trasformazioni in corso nel settore della Vendita Diretta e per imparare ad affrontarle generando impatti positivi.

Qui sotto alcune sue riflessioni scaturite durante un colloquio che il nostro Segretario Generale ha recentemente avuto con lui.

"Durante la nostra sessione di lavoro, alternata tra l'analisi di dati e il coinvolgimento attivo dei partecipanti, ho condiviso la mia esperienza nel campo della sales transformation, per approfondire l'evoluzione di tre topic chiave per il futuro del settore: Customer, Service e People.

Ho quindi evidenziato i cambiamenti in atto relativi ai Clienti e all'evoluzione dei loro bisogni.

La digitalizzazione sempre più pervasiva, l'evoluzione demografica e le nuove abitudini sorte negli ultimi anni sono i principali fattori che delineano i nuovi profili di Customer.

Queste trasformazioni, in corso da tempo e accelerate dalla pandemia, comportano la necessità di cambiare approccio per intercettare i nuovi bisogni emergenti. Durante la Vendita quindi, il prodotto non è più l'unico protagonista. Coinvolgere il Cliente diventa essenziale, anche attraverso modalità disruptive, in un'esperienza positiva e circolare,



offrendogli un Servizio che crei una relazione duratura e che generi valore per tutti gli attori coinvolti. Perché la Vendita è un lavoro fatto di relazioni, che devono tener conto di un ecosistema in continua evoluzione.

Così come cambiano i Clienti e il modo di intercettare i loro nuovi bisogni, cambia anche la natura delle organizzazioni, sempre meno monolitiche e sempre più reticolari. Gli ultimi due anni hanno accelerato il passaggio verso ecosistemi ibridi in cui ciascun nodo è importante e le relazioni e i legami diventano l'elemento critico su cui lavorare, investire e attorno al quale progettare. Si sta compiendo il passaggio verso organizzazioni-comunità in cui le reti di influenza generano occasioni di contatto, i legami di interdipendenza assicurano il necessario coordinamento e dove nuove ritualità costituiscono il collante sociale.

Queste mie riflessioni durante il vostro evento "Due giorni in Cantiere" hanno messo in circolo la grande energia ed expertise dei partecipanti, manager e imprenditori. Ognuno ha contribuito mettendosi in gioco nei diversi round di lavoro. Tutti hanno portato ingredienti e prospettive, tutti hanno raccolto idee e prototipi di iniziative con cui rientrare in Azienda e continuare nel percorso di sperimentazione e re-framing che inevitabilmente ogni Azienda deve vivere per fare cose nuove in modo nuovo in un mondo decisamente nuovo!

Contenuti di ricerca, strumenti e metodi, video e risorse, ma soprattutto conversazioni di qualità. Questo il kit "take away" con cui si rientra sul campo. Sempre più convinti che l'innovazione si percorre non in solitudine ma in compagnia, anzi in Associazione!

Buon lavoro a tutti... e a presto! "



EDICOLA

Cronaca
DELL'ECONOMIA

IL SUCCESSO DELLA VENDITA DIRETTA

Avedisco, premio alla carriera alla Forever Living Products

Consegnato a Maria Luisa Zaza e Patrizio Hermes Barbon



La consegna del premio nazionale Avedisco

Nella Vendita Diretta, settore meritocratico per eccellenza, passione e determinazione sono gli ingredienti chiave per il successo. Maria Luisa Zaza e Patrizio Hermes Barbon, brillanti professionisti di Treviso che, nel corso della loro lunga carriera, hanno costruito uno dei team più grandi in Italia, durante la 26ª edizione del Premio Nazionale AVEDISCO sono stati premiati per i notevoli risultati ottenuti con l'Azienda Forever Living Products. L'evento, presentato da Giorgio Mastrotta, si è tenuto presso l'A Roma Lifestyle Hotel di Roma.

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 realtà in Italia che rappresenta le più importanti organizzazioni che utilizzano la Vendita Diretta a domicilio per la distribuzione di prodotti e servizi. Maria Luisa e Patrizio, che formano una squadra vincente nella vita lavorativa e una coppia in quella privata, sono stati premiati per i risultati ottenuti con

l'Azienda Forever Living Products - Azienda di Vendita Diretta leader nella coltivazione, lavorazione e distribuzione dell'Aloe Vera, ingrediente principale di una vasta gamma di integratori, cosmetici e prodotti per l'igiene - in quanto esempi di leadership, valori ed etica aziendale. Il mercato del Direct Selling ha dimostrato la sua forza nel 2021: le 39 Aziende Associate AVEDISCO hanno ottenuto un fatturato di oltre 707 milioni di euro e un valore occupazionale pari ad oltre 402 mila Incaricati alle Vendite sull'intero territorio italiano.

CRONACA DELL'ECONOMIA.COM

7 LUGLIO 2022

LA SICILIA

Lavoro: Avedisco, Italia si conferma 3° mercato nella classifica europea della vendita diretta

Roma, 27 lug. (Lahitalia) - Continua a crescere l'occupazione nella vendita diretta, settore che si mantiene solido nel mondo e che torna ad aumentare in Europa, coinvolgendo sempre più donne e giovani tra gli incaricati alle vendite. A dimostrarlo sono i dati rilasciati da Seldia (The european direct selling association), e Wfidsa (World federation of direct selling associations), le istituzioni europee e mondiali del direct selling delle quali fa parte Avedisco, l'associazione che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia. Nel 2021 l'Italia si conferma, come nel 2020, al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta sia nell'Unione europea che in Europa, appena dietro a Francia e Germania: risultato che sottolinea come l'opportunità occupazionale offerta dalla vendita diretta convinca e coinvolga sempre più italiani. In questo scenario, il fatturato generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge 32,7 miliardi di euro (iva esclusa), registrando un trend positivo del 2,8 % rispetto allo scorso anno (+ 3% se si considera solo l'Unione europea) e dando lavoro a 15,7 milioni di incaricati alle vendite, di cui l'82% è composto da donne. Nel mondo, nel 2021, il fatturato complessivo della vendita diretta registra un incremento del +1,5% rispetto al 2020, per un volume d'affari di 186,1 miliardi di dollari (iva esclusa). Nella classifica mondiale, l'Italia si posiziona al 13° posto, guadagnando una posizione rispetto all'anno passato e confermandosi nella world wide top 15. A livello mondo si registrano oltre 128 milioni di incaricati alle vendite, con una presenza femminile del 70%.

LASICILIA.IT

27 LUGLIO 2022

TODAY

Lavoro: Avedisco, Italia si conferma 3° mercato nella classifica europea della vendita diretta

Roma, 27 lug. (Lahitalia) - Continua a crescere l'occupazione nella vendita diretta, settore che si mantiene solido nel mondo e che torna ad aumentare in Europa, coinvolgendo sempre più donne e giovani tra gli incaricati alle vendite. A dimostrarlo sono i dati rilasciati da Seldia (The european direct selling association), e Wfidsa (World federation of direct selling associations), le istituzioni europee e mondiali del direct selling delle quali fa parte Avedisco, l'associazione che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia.

Nel 2021 l'Italia si conferma, come nel 2020, al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta sia nell'Unione europea che in Europa, appena dietro a Francia e Germania: risultato che sottolinea come l'opportunità occupazionale offerta dalla vendita diretta convinca e coinvolga sempre più italiani. In questo scenario, il fatturato generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge 32,7 miliardi di euro (iva esclusa), registrando un trend positivo del 2,8 % rispetto allo scorso anno (+ 3% se si considera solo l'Unione europea) e dando lavoro a 15,7 milioni di incaricati alle vendite, di cui l'82% è composto da donne.

Nel mondo, nel 2021, il fatturato complessivo della vendita diretta registra un incremento del +1,5% rispetto al 2020, per un volume d'affari di 186,1 miliardi di dollari (iva esclusa). Nella classifica mondiale, l'Italia si posiziona al 13° posto, guadagnando una posizione rispetto all'anno passato e confermandosi nella world wide top 15. A livello mondo si registrano oltre 128 milioni di incaricati alle vendite, con una presenza femminile del 70%.

TODAY.IT

28 LUGLIO 2022

viversani
1880

vivere insieme



VIVERSANI & BELL

11 AGOSTO 2022

14 INCON



Italia Oggi

(QUOTIDIANO ECONOMICO, LAVORO E POLITICO)

La strategia multiplatforma conquista anche le vendite dirette. L'Italia è 3° in Europa

Il porta a porta si fa multicanale

Paolino (Avedisco): decliniamo il passaparola sull'hi-tech

DI ELENA GALLI

Le oltre 50 aziende rappresentate da oltre 50 anni rappresentano le aziende di vendita diretta in Italia, una capacità di reazione del settore che è sempre molto forte: un settore composto da persone che lavorano con le persone. Nel momento in cui è venuta a mancare la possibilità di incontrarsi, la tecnologia ci è venuta in aiuto: dapprima con Whatsapp, poi con Skype e infine con Zoom, e addirittura la partecipazione è aumentata. Una tecnologia, precisa Paolino, che già ci stava aiutando da tempo: per non perdere clienti abbiamo infatti evoluto l'ufficio e allargato al cliente tradizionale anche tutta una serie di attività sul web. In una parola, abbiamo applicato il passaparola alla tecnologia.



Giovanni Paolino

Non solo, durante l'emergenza sanitaria, continua Paolino, i clienti hanno avuto a disposizione più tempo per dedicarsi ai nostri e seguirlo in modo più ponderato i nostri consigli. E noi abbiamo ri-



Le 29 aziende associate Avedisco hanno messo nel 2021 un giro d'affari da oltre 707 milioni, in crescita del 2,4% rispetto al 2020

trovato la possibilità di incontrare i prodotti in maniera più completa e con più tempo a disposizione per convincere i clienti della loro qualità. A proposito di prodotti, i più venduti nel direct selling sono gli integratori, seguiti dai cosmetici. Ma con la pandemia sono avanzati anche elettrodomestici come aspirapolvere e depuratori d'aria e di acqua. Tra i clienti la fascia di età più rappresentata è quella tra i 30 e i 60 anni mentre, per quanto riguarda la vendita, il Centro-Nord dell'Italia la fa da padrone.

Un discorso a parte meritano gli incaricati alle vendite, che nel 2021 sono sum-

delle principali tendenze previste dalla legge. Non devono prevedere investimenti iniziali e soprattutto possono gestire in assoluta autonomia il proprio tempo. Inoltre, chi ha già un lavoro può arrotondare i propri guadagni, rilancia Paolino. Uno dei traguardi più apprezzati dal presidente di Avedisco è proprio il fatto che oggi la professione è riconosciuta alle vendite e riconosciuta a gode di tutela legale e previdenziale: i venditori sono iscritti alla gestione separata del Tasse e rientrano tra i beneficiari dell'Indennità

Le 29 aziende associate Avedisco, nel 2021, hanno registrato un fatturato di oltre 707 milioni di euro, in crescita del 2,4% rispetto al 2020. Ma il futuro del settore come sarà? «Le prospettive sono molto positive. Rileviamo in continuazione nuove richieste di adesione, anche da parte di aziende internazionali che cercano nel mercato italiano. Già oggi sette aziende su dieci aderenti ad Avedisco sono straniere, conclude Paolino. «Il multicanale è il futuro per tutti, anche per il settore della vendita diretta».

OGGITREVISIO.IT

28 LUGLIO 2022

OGGI Treviso

Lavoro: Avedisco, Italia si conferma 3° mercato nella classifica europea della vendita diretta.

Roma, 27 lug. (Labitalia) - Continua a crescere l'occupazione nella vendita diretta, settore che si mantiene solido nel mondo e che torna ad aumentare in Europa, coinvolgendo sempre più donne e giovani tra gli incaricati alle vendite. A dimostrarlo sono i dati rilasciati da Seldia (The European direct selling association), e Wfda (World federation of direct selling associations), le istituzioni europee e mondiali del direct selling delle quali fa parte Avedisco, l'associazione che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia.

Nel 2021 l'Italia si conferma, come nel 2020, al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta sia nell'Unione europea che in Europa, appena dietro a Francia e Germania: risultato che sottolinea come l'opportunità occupazionale offerta dalla vendita diretta convinca e coinvolga sempre più italiani. In questo scenario, il fatturato generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge 32,7 miliardi di euro (iva esclusa), registrando un trend positivo del 2,8 % rispetto allo scorso anno (+ 3% se si considera solo l'Unione europea) e dando lavoro a 15,7 milioni di incaricati alle vendite, di cui l'82% è composto da donne.

Nel mondo, nel 2021, il fatturato complessivo della vendita diretta registra un incremento del +1,3% rispetto al 2020, per un volume d'affari di 186,1 miliardi di dollari (iva esclusa). Nella classifica mondiale, l'Italia si posiziona al 13° posto, guadagnando una posizione rispetto all'anno passato e confermandosi nella world wide top 15. A livello mondo si registrano oltre 128 milioni di incaricati alle vendite, con una presenza femminile del 70%.

ITALIA OGGI

29 LUGLIO 2022

Libero

Lavoro: Avedisco, Italia si conferma 3° mercato nella classifica europea della vendita diretta

Roma, 27 lug. (Labitalia) - Continua a crescere l'occupazione nella vendita diretta, settore che si mantiene solido nel mondo e che torna ad aumentare in Europa, coinvolgendo sempre più donne e giovani tra gli incaricati alle vendite. A dimostrarlo sono i dati rilasciati da Seldia (The European direct selling association), e Wfda (World federation of direct selling associations), le istituzioni europee e mondiali del direct selling delle quali fa parte Avedisco, l'associazione che da oltre 50 anni rappresenta le aziende di vendita diretta in Italia.

Nel 2021 l'Italia si conferma, come nel 2020, al 3° posto nella classifica di fatturato della vendita diretta sia nell'Unione europea che in Europa, appena dietro a Francia e Germania: risultato che sottolinea come l'opportunità occupazionale offerta dalla vendita diretta convinca e coinvolga sempre più italiani. In questo scenario, il fatturato generato in Europa dalle aziende della vendita diretta raggiunge 32,7 miliardi di euro (iva esclusa), registrando un trend positivo del 2,8 % rispetto allo scorso anno (+ 3% se si considera solo l'Unione europea) e dando lavoro a 15,7 milioni di incaricati alle vendite, di cui l'82% è composto da donne.

LIBEROQUOTIDIANO.IT

27 LUGLIO 2022



AVEDISCO

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



Incontri