

Crescere in tempo crisi. E il futuro parla di web




Incontri che contano

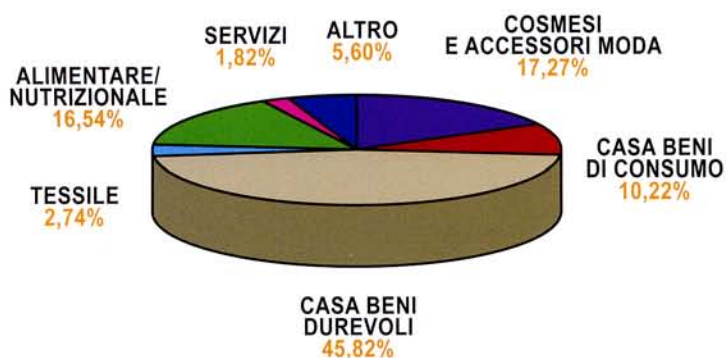
Avedisco

ASSOCIAZIONE VENDITE DIRETTE SERVIZIO CONSUMATORI

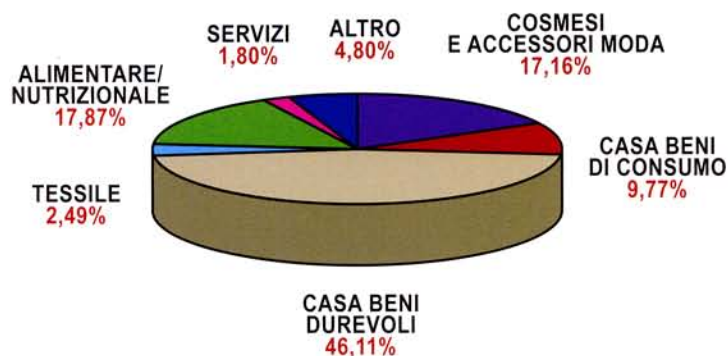
Il fatturato delle imprese associate Avedisco nel corso del 2009 ha raggiunto la cifra di 1 miliardo e 438 milioni di euro, con un **incremento del 4,3%** rispetto all'anno precedente. «Un dato molto lusinghiero - è il commento di Luca Pozzoli, presidente di Avedisco- raggiunto in un anno in cui tutti gli indicatori econo-

mici sono stati negativi a causa della pesante crisi, che conferma la validità, l'attualità e la vitalità della vendita diretta a domicilio». **Il comparto decisamente più dinamico è stato l'alimentare/nutrizionale (+12,8%),** seguito dai beni durevoli per la casa (+5,0%), cosmetici e accessori moda (+3,7%) e servizi (+2,9%). Anche dal fronte occupazionale sono giunte notizie positive: nel 2009 **gli incaricati alla vendita sono aumentati del 7,2%** superando le 255.000 unità. Come noto, il 2009 è stato l'anno più difficile degli ultimi decenni per l'intera economia, trainata al ribasso dalla crisi finanziaria esplosa alla fine del 2008. Secondo l'Istat, nel 2009 il valore delle vendite del commercio fisso al dettaglio ha segnato, rispetto al 2008, una variazione negativa dell'1,6%. Le vendite della grande distribuzione sono rimaste invariate, mentre quelle dei piccoli esercizi commerciali sono diminuite del 2,7%. Gli alimentari hanno registrato una diminuzione annua del 1,5%, mentre quelle dei prodotti non alimentari sono diminuite del 1,6%. «Da sette anni cresciamo con un incremento medio del 4%, - conclude Pozzoli - segno che il nostro operato è apprezzato dai consumatori e che il nostro canale di vendita non è per nulla in declino come qualcuno, con l'avvento dell'e-commerce, pensava. Anzi: **stiamo creando un blog per dibattere e informare sui temi della vendita diretta.** Saremo noi a sfruttare il web che, per molti, avrebbe dovuto fagocitarci». 

2008



2009



VENDERE

STRUMENTI E ID
TORI *di più*

volume **4**
Giugno 2010
€ 6,00

La più bella
rivista italiana
sulle
VENDITE

ROBERT CIALDINI
Psicologo statunitense,
massimo esperto
di tecniche di persuasione

Vendere al telefono
Ecco le regole d'oro

LA VENDITA È PIÙ FACILE
se il prodotto
È VERDE

GESTIRE IL TEMPO
aiuta a vendere meglio

Robert Cialdini per V+
**IL "SÌ" DEL CLIENTE
IN SOLE 6 MOSSE**