



# PRESS KIT

INFORMAZIONI  
ISTITUZIONALI



**AVEDISCO UN SUCCESSO LUNGO PIU' DI QUARANT'ANNI** 3 

---

**L'INCARICATO ALLA VENDITA DIRETTA** 5 

---

**EVENTI E INIZIATIVE AVEDISCO** 6 

- IL PREMIO MEDIA AVEDISCO
  - IL PREMIO NAZIONALE AVEDISCO
  - INCONTRI: LA NEWSLETTER
  - [avedisco.it](http://avedisco.it): IL SITO
- 

**AVEDISCO - LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA** 8 

---

**AVEDISCO - LE IMPRESE ASSOCIATE** 9 

- I SOCI EFFETTIVI
  - I CANDIDATI SOCI
  - GLI ASSOCIATI SOSTENITORI
-

## AVEDISCO - UN SUCCESSO LUNGO PIU' DI QUARANT'ANNI

**Avedisco** (Associazione vendite dirette servizio consumatori) è la prima associazione italiana che riunisce alcune delle maggiori realtà aziendali italiane ed internazionali che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio per commercializzare i loro prodotti e servizi.

**La storia di Avedisco inizia nel 1969**, anno della sua costituzione, ed è caratterizzata da importanti traguardi cui si affianca una continua e costante crescita del settore sia in quanto a giro d'affari che nel numero delle opportunità professionali offerte.

Avedisco nasce con l'obiettivo e con il preciso impegno di essere un **punto di riferimento** tanto per le aziende che rappresenta, quanto per tutti **gli incaricati e i professionisti** del comparto della vendita diretta a domicilio. Allo stesso tempo l'associazione mira ad essere una voce importante nella **tutela e salvaguardia dei diritti dei consumatori**.

Come annuncia il suo stesso nome, infatti, l'associazione ha tra le sue principali missioni quella di essere garante dei consumatori e in questa direzione si è impegnata sia in un lungo lavoro di promozione di accordi con le varie **associazioni dei Consumatori** che a **sottoscrivere** e far **rispettare un codice etico di comportamento** ad ulteriore tutela e garanzia dei clienti. Oltre alla sua attività di promozione e

informazione sul settore verso tutti i soggetti attivi e interessati alla vendita diretta, Avedisco negli anni si è impegnata a promuovere importanti iniziative finalizzate a creare, sostenere, e rafforzare principi, valori, metodologie e normative di questa forma di distribuzione.

Nel corso degli anni, conquistando una leadership e una reputazione che non ha eguali nel suo settore, Avedisco è passata dall'essere esclusivamente un partner e un ente affidabile per quanto concerne il settore della vendita diretta nel nostro Paese a divenire una **concreta possibilità professionale** e occupazionale per tantissimi giovani, professionisti in cerca di nuovi guadagni e con la passione per le vendite, pensionati, donne, desiderosi di intraprendere un **lavoro indipendente** e che, oltre a garantire guadagni interessanti e commisurati all'investimento di tempo ed energie profusi, permette un continuo contatto con le persone.

I numeri dimostrano l'efficacia della formula che Avedisco promuove: ad oggi sono oltre **200mila gli incaricati rappresentati** da Avedisco cui aderiscono 31 aziende del nostro Paese cui si aggiungono **quattro nuovi candidati soci** che costituiscono un fatturato complessivo di circa 887 milioni di euro per una crescita, nell'ultimo anno, del **+6,64%**.

### Highlights

**1969** Nascita di AVEDISCO – Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori

**1977** quattordici anni prima che il principio fosse recepito in una legge le aziende Avedisco riconoscono il diritto di recesso al consumatore finale.

**1989** Protocollo d'intesa fra Avedisco e le principali associazioni di consumatori, trattasi di un accordo che stabilisce importanti principi chiave da rispettare nell'elaborazione del modulo d'ordine.

**1994** Protocollo d'intesa con le principali Associazioni di consumatori appartenenti alla CNCU. Viene istituito il CONTRATTO AZZURRO per garantire l'acquirente e favorire la trasparenza del

mercato. L'adozione di questo marchio rende immediatamente riconoscibile al consumatore un modulo d'ordine privo di clausole vessatorie.

**2005** dalla collaborazione tra Avedisco, le associazioni dei consumatori e le istituzioni si arriva alla stesura della legge 173/2005 per la “disciplina della vendita diretta e la tutela dei consumatori dalle forme di vendita piramidali” approvata in Parlamento il 17 Agosto e pubblicata in Gazzetta ufficiale il 2 settembre 2005.

Avedisco aderisce a SELDIA - The European Direct Selling Association e a W.F.D.S.A. - Federazione Mondiale delle Associazioni di Vendita Diretta.

Sede: Milano, Viale Andrea Doria 8  
Tel. 02.6702744 – Fax 02.67479024  
@: info@avedisco.it

## L'INCARICATO ALLA VENDITA DIRETTA

Una professione in costante crescita nel nostro Paese, un modo per essere indipendenti e allo stesso tempo dinamici e con continue possibilità di relazioni.

Quella dell'incaricato alla vendita diretta è una figura professionale che sta trovando ampia affermazione negli ultimi anni anche in Italia con statistiche in **continuo e costante incremento**.

Più che un semplice venditore l'incaricato a domicilio si sta affermando sempre di più come figura di consulente per gli acquisti. La sua continua frequentazione e il contatto personale con suoi clienti, la conoscenza diretta delle loro necessità e preferenze ne fa un professionista sempre più apprezzato, che facilita le dinamiche di acquisto e consiglia quei prodotti e servizi che meglio di altri possono soddisfare le loro necessità.

Se da una parte il commercio vive un periodo di grossi cambiamenti, quale ad esempio la spersonalizzazione dell'atto d'acquisto (vedi l'acquisto telefonico a distanza o via internet), ci sono alcune categorie di prodotti per i quali il poter vedere da vicino, toccare con mano e farsi consigliare da un esperto, rimangono **priorità difficilmente rimpiazzabili**.

Il **contatto diretto e personale, il rapporto fiduciario e umano** che si crea tra l'incaricato alla vendita e i suoi clienti è apprezzato sia da chi svolge la professione con passione, impegno e dedizione, sia dagli stessi consumatori, sempre più attenti alla qualità dei prodotti, alla trasparenza di chi vende e al prezzo di acquisto.

Il **fattore consulenza** dell'incaricato alla vendita diretta è dunque determinante perché non è limitato all'atto di acquisto ma prosegue anche dopo la vendita del prodotto/servizio permettendo al consumatore di usufruire dei consigli esperti del proprio venditore di fiducia.

Molti vantaggi dunque per i consumatori ma anche per i professionisti della vendita diretta a domicilio che vedono nell'opportunità di essere sempre a stretto contatto con i propri clienti infondendo in loro quella fiducia che spesso si trasforma in veri e propri rapporti di amicizia, il vero valore aggiunto della professione.

In Italia sono oltre **duecentomila** gli incaricati alla vendita diretta rappresentati da Avedisco per un lavoro che si fa apprezzare sempre di più da categorie di persone molto differenti tra di loro: giovani, professionisti in cerca di nuovi guadagni e con la passione per le vendite, anziani in pensione, donne, madri con l'esigenza di gestire autonomamente il proprio tempo, studenti.

La vendita diretta a domicilio è una **professione adatta a tutti** e non ha **nessun limite** di età o di esperienza. Ciò che conta è essere comunicativi, disponibili a **contatti personali cordiali e aperti**, oltre alla capacità di mostrarsi **determinati, entusiasti e intraprendenti**.

**Affidabilità e competenza** infine sono fondamentali per offrire quella credibilità che rappresenta il futuro dell'incaricato alla vendita.

**Formazione e addestramento** sono sempre offerti dalle aziende ed hanno un carattere sostanziale per le associate Avedisco che credono immensamente nella professionalità dei propri incaricati alla vendita. È indispensabile, per svolgere adeguatamente l'attività, che l'incaricato sia costantemente informato sulle nuove tecniche di vendita e comunicazione nonché sulle novità riguardanti i prodotti/servizi. È per tale ragione che le aziende associate prevedono veri e propri percorsi di formazione e di aggiornamento che rendono la figura dell'incaricato Avedisco un professionista specializzato e competente.

## EVENTI E INIZIATIVE AVEDISCO

Allo scopo di rispettare la sua mission principale, ovvero **promuovere e sostenere il comparto della vendita diretta**, Avedisco si è fatta promotrice e sostenitrice negli anni di alcune iniziative importanti che hanno l'obiettivo di mantenere alta l'attenzione sul comparto, celebrarne i successi nel nostro Paese e richiamare l'attenzione dei mezzi di informazione e del mondo imprenditoriale su un settore che ricopre un ruolo sempre più importante nell'economia italiana.

Fornire un'immagine **dinamica e proattiva**, questi i principi ispiratori delle iniziative promosse e sostenute da Avedisco.

### IL PREMIO MEDIA AVEDISCO



Nel 2011 il **Premio Media Avedisco** ha vissuto la sua **seconda edizione**. Il riconoscimento è uno strumento finalizzato ad avvicinare il mondo dell'informazione alle dinamiche della professione e del mercato delle aziende che utilizzano il canale della vendita diretta a domicilio. Il premio, nonostante la giovane età, è già stato in grado di riunire importanti personalità del mondo del giornalismo, ed è stato conferito a redattori e collaboratori di importanti testate quotidiane e periodiche italiane.

Nella sua **sezione speciale** il premio contribuisce attivamente alla **formazione dei grandi giornalisti di domani**. Un'intera sezione del Premio Media Avedisco è infatti dedicata al lavoro delle **Scuole di Giornalismo**, finanziando **borse di studio** e individuando i migliori reporter in erba.

### IL PREMIO NAZIONALE AVEDISCO



Da sempre il **Premio Nazionale Avedisco**, dedicato alle migliori performance degli incaricati delle aziende associate, è **l'appuntamento più atteso per tutti i professionisti** impegnati nella vendita diretta. Un momento per celebrare un anno di lavoro, trascorso ad incontrare persone, proporre nuove idee, essere al tempo stesso commercianti, consulenti e amici.

Una celebrazione importante per gli oltre **duecentomila incaricati** alle vendite sparsi su tutto il territorio nazionale, e attesa come momento di incontro del meglio di tutti i professionisti del settore. Il premio Avedisco, in continua evoluzione, mira ad **esternalizzare la sua formula**, per non rimanere ancorato all'interno del circuito ristretto della professione e delle aziende aderenti ma allargare i propri orizzonti coinvolgendo personalità del mondo dell'impresa, della tv e dello spettacolo: un happening unico in cui stile, moda e classe (insieme alla professione) si fondono in un evento di celebrazione professionale e personale.

## INCONTRI: LA NEWSLETTER



La Newsletter Avedisco è un utile **strumento per comunicare le iniziative** e tutte **le attività dell'associazione**.

Comunicare all'esterno significa sempre di più **rendersi parte attiva nel flusso di informazioni** e la Newsletter dell'associazione è un mezzo tramite il quale comunicare le aziende, offrendo visibilità ai progetti e alle notizie di tutti gli associati e fornendo agli stakeholders del comparto informazioni utili e curiose sul mondo della vendita diretta.

## avedisco.it: IL SITO



Il sito web di Avedisco ([www.avedisco.it](http://www.avedisco.it)) non è solo una vetrina istituzionale delle attività dell'associazione ma un vero e proprio strumento informativo. Una sezione dedicata agli associati dispone di continui aggiornamenti sul mondo Avedisco, mentre la rassegna stampa aggiornata, i comunicati, le iniziative dell'associazione e gli eventi di tutte le aziende associate sono liberi e accessibili a tutti.

Anche i codici di comportamento di aziende e incaricati, istituiti a tutela del consumatore, sono liberamente accessibili, un ulteriore modo per saperne di più della vendita diretta ed essere pronti a evitare brutte avventure.

## AVEDISCO - LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA

La dirigenza di Avedisco è composta da professionisti del settore di grande esperienza e provenienti da importanti realtà aziendali, italiane e internazionali, nelle quali ricoprono incarichi di alto profilo.



▲  
Giovanni Paolino, presidente Avedisco.

**Presidente:**

Giovanni Paolino (Eismann)

**Vice Presidente:**

Monica Milone (Amway Italia)

**Direttore:**

Giorgio Giuliani

**Segretario generale:**

Giuliano Sciortino

**Consiglio Direttivo:**

Marco Brandolini (Herbalife)

Alessandra Ghio (NSA Italia)

Alessandro Sabato (Stanhome World)

Roberto Saporiti (Avon Cosmetics)

Chiara Rastrelli (Vivigas)

## **AVEDISCO - I SOCI EFFETTIVI**

<b>AMWAY ITALIA Srl</b>	<a href="http://www.amway.it">www.amway.it</a>
<b>ARNALDO CAPRAI GRUPPO TESSILE Spa</b>	<a href="http://www.caprai.it">www.caprai.it</a>
<b>AVON COSMETICS Srl</b>	<a href="http://www.avon.it">www.avon.it</a>
<b>DOMUS EFFEDUE Srl</b>	<a href="http://www.uffedue.org">www.uffedue.org</a>
<b>EISMANN Srl</b>	<a href="http://www.eismann.it">www.eismann.it</a>
<b>EURO STYLE Srl</b>	<a href="mailto:eurostyle@tin.it">eurostyle@tin.it</a>
<b>FMR-ART'E' Spa</b>	<a href="http://www.artespa.it">www.artespa.it</a>
<b>FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY Srl</b>	<a href="http://www.foreverling.it">www.foreverling.it</a>
<b>FRIULI THERMOLANA Srl</b>	<a href="mailto:rfruzzett@tin.it">rfruzzett@tin.it</a>
<b>GIOEL Spa</b>	<a href="http://www.gioel.com">www.gioel.com</a>
<b>GNLD INTERNATIONAL Srl</b>	<a href="http://www.gnld.com">www.gnld.com</a>
<b>GRENZOR TECHNOLOGIES SpA</b>	<a href="http://www.grenzor.it">www.grenzor.it</a>
<b>HERBALIFE ITALIA Spa</b>	<a href="http://www.herbalife.com">www.herbalife.com</a>
<b>IMPERIALE WORLD SERVICES Spa</b>	<a href="http://www.imperialews.it">www.imperialews.it</a>
<b>IPERCLUB SpA</b>	<a href="http://www.iperclub.it">www.iperclub.it</a>
<b>KEY21 ITALIA TRADING COMPANY Spa</b>	<a href="http://www.key21.it">www.key21.it</a>
<b>LINEA DI FIORANO – D.F. PRODUZIONI Sas</b>	<a href="http://www.lineadifiorano.it">www.lineadifiorano.it</a>
<b>LR HEALTH &amp; BEAUTY SYSTEMS Srl Unipersonale</b>	<a href="http://www.LRWorld.com">www.LRWorld.com</a>
<b>MONTINI Spa</b>	<a href="http://www.montinispacom">www.montinispacom</a>
<b>MY WAY MANUFACTURING Srl</b>	<a href="http://www.mywayitalia.it">www.mywayitalia.it</a>
<b>NHT GLOBAL EUROPE Srl</b>	<a href="http://www.nhtglobal.com">www.nhtglobal.com</a>
<b>NSA ITALIA Srl</b>	<a href="http://www.juicepluspersonalfranchise.eu">www.juicepluspersonalfranchise.eu</a>

**NWG SpA**

[www.nwgitalia.it](http://www.nwgitalia.it)

**STANHOME WORLD Spa**

[www.stanhome-world.it](http://www.stanhome-world.it)

**STAR DUST ITALIA Spa**

[www.stardustitalia.it](http://www.stardustitalia.it)

**TAPPARELLO & GROUP Srl**

[www.tapparelloegroup.it](http://www.tapparelloegroup.it)

**VIVIGAS Spa**

[www.vivigas.it](http://www.vivigas.it)

**WOOL SERVICE Srl**

[www.woolservice.it](http://www.woolservice.it)

**XENIA Srl**

[www.xeniaitalia.it](http://www.xeniaitalia.it)

**I CANDIDATI SOCI**

**GUY DEMARLE ITALIA SR**

[www.cookin-guydemarle.com](http://www.cookin-guydemarle.com)

**LE CANTINE DI CORTE**

[www.cantinedicorte.it](http://www.cantinedicorte.it)

**LINEA TIELLE SRL**

[www.lineatielle.com](http://www.lineatielle.com)

**GLI ASSOCIATI SOSTENITORI**

**ANGOLOGIRO Srl**

[www.angologiro.it](http://www.angologiro.it)

**CREO Srl**

[www.creo.it](http://www.creo.it)

**SWISS POST PORTA A PORTA Spa Unipersonale**

[www.portaporta.it](http://www.portaporta.it)

Viale Andrea Doria, 8 – 20214 Milano  
Tel. 02.6702744 – Fax 02.67479024  
e-mail: [info@avedisco.it](mailto:info@avedisco.it)

