

STRUMENTI DAI SERVIZI ALL'ALIMENTARE, DAI COSMETICI AGLI ARTICOLI PER LA CASA: UNA CRESCITA A DUE CIFRE

Il settore delle vendite dirette crea fatturato e occupazione

Le imprese Avedisco a caccia di 20 mila nuovi incaricati

MILANO

Dopo aver chiuso l'anno passato con tutti i segni più e spesso a due cifre, l'Associazione delle vendite dirette Avedisco ha tutte le carte in regola per crescere anche quest'anno. Il settore delle vendite a domicilio, di solito definite "porta a porta", ma anche "one to one" e "party vendite", si conferma un'importante locomotiva dello sviluppo e dell'occupazione.

I dati

Se guardiamo i dati Avedisco, la principale associazione del settore, che riunisce circa 60 aziende (www.avedisco.it), il settore ha incrementato sia il fatturato che l'occupazione, confermando la vendita diretta come un'opportunità concreta in un momento non facile sia per l'economia che per il mondo del lavoro. Il fatturato complessivo delle aziende associate è stato di oltre 887 milioni di euro con una crescita, rispetto al 2009, del 6,64%, un dato che migliora ulteriormente quello del primo semestre 2010, che si era fermato al +4,65% rispetto allo stesso pe-

riodo del 2009.

I settori

In fortissima espansione il settore dei servizi, che fa registrare, rispetto al 2009, una crescita dell'11,35%. Ottime le performance delle associate Avedisco anche nel settore cosmesi e accessori moda, che in un anno vede salire il suo fatturato del 9,80%, mentre crescite di tutto rispetto fanno registrare il settore tessile, con un balzo del 7,66%, e l'alimentare-nutrizionale, con un + 6,79% sempre rispetto al 2009.

Gli occupati

Positivo anche il trend delle vendite dirette a domicilio: in Italia gli incaricati delle azien-

de associate Avedisco sono 225.482. Rispetto ai poco più di 200 mila del 2009 lo scatto si attesta al +10,43%. Significa 21.305 incaricati alle vendite in più rispetto al 2009, cifra che verrà ripetuta nel 2011, creando oltre 20mila posti. Il dato sull'occupazione migliora quanto fatto registrare sui sei mesi di attività. Nel primo semestre 2010 Avedisco aveva fatto segnare un +9,51% di incaricati rispetto al 2009, che sale a +10,43% nel 2010.

Il commento

«Questi dati aggregati chiudono il cerchio su un altro anno di grande espansione in Italia - spiega Giovanni Paolino, presidente di Avedisco. - I risultati confermano quanto le aziende associate Avedisco avevano dimostrato fino ad oggi, ma tengo a sottolineare che, soprattutto in merito all'occupazione, questi dati non sono da leggere affatto in chiave di crisi economica, ma di espansione. Quello delle aziende della vendita diretta in Italia è un settore in continua e costante crescita ininterrotta ormai da sei anni. Seppur con andamenti mutevoli nel tempo non è mai mancato dal 2005 ad oggi il segno positivo sia per il fatturato che per la crescita del numero degli incaricati alle vendite anche in periodi precedenti e successivi alla crisi. Questo dimostra che strutture organizzate, investimenti sulla ricerca e un focus mirato alla formazione del personale riescono ancora a fare la differenza».

«Questi dati aggregati chiudono il cerchio su un altro anno di grande espansione in Italia - spiega Giovanni Paolino, presidente di Avedisco. - I risultati confermano quanto le aziende associate Avedisco avevano dimostrato fino ad oggi, ma tengo a sottolineare che, soprattutto in merito all'occupazione, questi dati non sono da leggere affatto in chiave di crisi economica, ma di espansione. Quello delle aziende della vendita diretta in Italia è un settore in continua e costante crescita ininterrotta ormai da sei anni. Seppur con andamenti mutevoli nel tempo non è mai mancato dal 2005 ad oggi il segno positivo sia per il fatturato che per la crescita del numero degli incaricati alle vendite anche in periodi precedenti e successivi alla crisi. Questo dimostra che strutture organizzate, investimenti sulla ricerca e un focus mirato alla formazione del personale riescono ancora a fare la differenza».

Identikit

In Italia Avedisco, nata nel 1969, rappresenta circa il 50% del mercato. Le aziende asso-

ciate sono tra le marche più note del settore (da Amc ad Amway, da Stanhome ad Avon passando per Eisman). Le aziende associate e gli incaricati di vendita sono tenuti a rispettare un codice deontologico, per distinguersi soprattutto da chi opera non sempre correttamente nelle cosiddette vendite piramidali. La figura degli incaricati alle vendite è varia e articolata: c'è chi opera nel settore in modo esclusivo e ne ha fatta la propria professione e c'è chi opera a tempo parziale, a integrazione del reddito e di altre attività. Molto alta è la percentuale di donne. A differenza del porta a porta, la vendita diretta si avvale di una rete di contatti e di appuntamenti con i clienti.

All'estero

Nel mondo le vendite dirette sono sviluppate. In Europa rappresentano 9 miliardi di euro di fatturato con 3 milioni di venditori. Negli Stati Uniti, dove il sistema è nato sin dalla fine dell'Ottocento, il fatturato è di oltre 32 miliardi di dollari con oltre 10 milioni di venditori. In Giappone le vendite superano i 22 miliardi di dollari, realizzati da oltre 22 milioni di incaricati alle vendite.

Non c'è stata crisi
La crescita continua
senza interruzione
da almeno sei anni

