

	Italia
Data	14-07-2017
Testata	<b>Avvenire.it</b>
Titolo dell'articolo	Professione. Trovare lavoro con la Rete
Short Summary	Network Marketing



## Professione. Trovare lavoro con la Rete

giovedì 13 luglio 2017

*Il network marketing si sta sviluppando velocemente anche in Italia e sta raggiungendo percentuali di lavoratori che finalmente si avvicinano ai più sviluppati Paesi europei*



Il **network marketing** è un settore che si sta affermando in Europa e in Italia per le opportunità professionali offerte in un contesto socio-economico di elevata mobilità occupazionale che induce alla libera professione e grazie a un crescente clima di fiducia, dovuto anche alle regolamentazioni della legge 17 n. 173 del 2005 che sanziona forme illecite di vendite piramidali e che ha fatto chiarezza legislativa.

Già nel 2015 l'Italia si è collocata al quarto posto, dietro Germania e Francia, nella classifica di fatturato della vendita diretta dell'Unione Europea (dati Seldia) e, al 2016, il numero complessivo di **addetti alle vendite dirette** è aumentato del 26,81% rispetto al 2015 (dati Avedisco). Le aziende che si rivolgono al network marketing hanno aumentato il fatturato in percentuali a doppia cifra, definendo un trend in forte controtendenza rispetto alla stasi del commercio tradizionale.

**Say What?**  
**Press Agency – AVEDISCO**

Perché questo trend in crescita? «Il network marketing si rivela una possibilità per coloro che vogliono riscattarsi, dal giovane che fa fatica a trovare un impiego regolare al professionista che ha bisogno di reinventarsi e a chi vuole arrotondare lo stipendio da dipendente», spiega **Gianluca Spadoni**, formatore delle reti distributive sia nel settore vendite più tradizionale, sia nel network marketing.

Il profilo delle persone che frequentano i corsi professionali di network marketing è indicativo nel descrivere il fenomeno. Secondo i dati 2017, oltre il 46% dei partecipanti ai corsi di networking è tra i 26 e i 50 anni. Il 53,78% è in possesso di un diploma di scuola superiore, ma il 44,87% ha una laurea. Il 95% svolge attività di network come seconda professione, esercitandolo in appoggio a un'attività da dipendente il 42,03%, ma ben il 57,97% lo affianca a una professione autonoma. Le principali motivazioni per cui i corsisti hanno intrapreso l'attività di networking marketing sono state: la possibilità di aumentare il proprio reddito, con l'ambizione di vederlo crescere di cifre importanti nel giro di cinque anni, la curiosità e il desiderio di ottenere una soddisfazione personale.

«Questo settore offre concretamente una possibilità - spiega Spadoni -. I motivi per cui può valere la pena investirvi sono molteplici: è altamente democratico, è per tutti, non richiede un titolo di studio specifico; non pretende costi fissi o investimenti iniziali e di struttura; si può cominciare senza eccessivi rischi. È un lavoro che premia la costanza e l'impegno relazionale ma è di semplice esecuzione; si impara mettendosi all'opera e la formazione della propria professionalità si sviluppa con corsi specifici e con il confronto diretto con l'azienda. È una professione sfidante, meritocratica e capace di sviluppare una competizione sana; offre concrete possibilità di scatti professionali in base agli obiettivi di fatturato raggiunti. È adatta a chi ama il contatto con le persone ed è completa per la formazione professionale, in quanto sviluppa una mentalità aperta, lo spirito di iniziativa e lo sviluppo della leadership personale, caratteristiche al giorno d'oggi fondamentali anche in altri settori professionali, sia in lavori da dipendente sia da libero professionista. Si rivela un'opportunità soprattutto per i giovani e il loro bisogno, sempre più diffuso, di svolgere un'attività con tempi più liberi e flessibili e per gli over 50 che vengono tagliati fuori dal mercato occupazionale ma possiedono un bagaglio di competenze forte da rivendere».