

	Italia
Data	23-11-2018
Testata	<b>Il denaro</b>
Titolo dell'articolo	Commercio: Avedisco, in vendita diretta occupazione in controtendenza
Short Summary	Indagine SELDIA

**il denaro.it**

## Commercio: Avedisco, in vendita diretta occupazione in controtendenza



Roma, 14 nov. (Labitalia) – Nonostante il momento ancora delicato per il mondo del lavoro, il direct selling ha manifestato negli ultimi anni tutta la sua forza, con dati occupazionali in controtendenza rispetto alla situazione globale. Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori) rivela i risultati di un'indagine di Ipsos-Mori commissionata da Seldia (Associazione europea sulla vendita diretta) che ha coinvolto 8.200 incaricati alla vendita diretta italiani e più di 30.000 europei. Lo studio ha raccolto dati importanti per raccontare esperienze di vita e testimonianze dirette di chi vive in prima persona la vendita

Stando alle recenti stime, sono più di 561.000 gli incaricati alla vendita diretta in Italia, mentre Seldia ne rileva in Europa oltre 15 milioni. Dalla ricerca europea emerge innanzitutto che questa realtà occupazionale può essere gestita in differenti modalità dai suoi addetti: il 42% degli incaricati alla vendita diretta affianca, infatti, questa occupazione a un'altra che svolge a tempo pieno, mentre per il 27% degli incaricati questa attività rappresenta l'unica fonte di guadagno, a riprova del fatto che, come dichiara il 58% degli intervistati italiani, il direct selling offre davvero l'opportunità di diventare economicamente indipendenti.

La vendita diretta – come dimostrano i dati – è un'opportunità di lavoro inclusiva e adatta a persone di diverse età. In Europa, 1 incaricato su 5 ha un'età superiore a 55 anni, mentre in Italia l'età media è di 41 anni: nello specifico, il 22% degli incaricati ha tra i 25 e i 34 anni, il 29% tra i 35 e i 44 anni, il 25% tra i 45 e i 54, mentre la percentuale di incaricati tra i 55 e i 64 anni è del 12%.

Da questi dati si evince che il direct selling offre un'occasione lavorativa trasversale, capace di soddisfare i bisogni dei più giovani, neolaureati o studenti, o dei meno giovani, come persone che vogliono reinventarsi professionalmente. Inoltre, per intraprendere l'attività non esiste alcun tipo di barriera relativa al titolo di studio. La maggior parte degli incaricati alla vendita italiani ha dichiarato di ritenere la vendita diretta un lavoro appagante (74%), che contribuisce a migliorare la propria autostima e la fiducia in se stessi (73%), ma anche le capacità di business e l'abilità nella vendita (70%).

Una professione gratificante, dunque, ma anche sfidante e divertente, che lascia la possibilità di decidere in completa autonomia dove e quando lavorare.

Inoltre, l'80% degli incaricati italiani coinvolti nella ricerca ha dichiarato di svolgere questo mestiere motivato soprattutto dalla fiducia che ripone nel prodotto o servizio che vende. Nella vendita diretta l'incaricato diventa un vero e proprio imprenditore di se stesso: volontà, impegno e passione sono gli ingredienti per gestire con successo una professione che si presenta come una delle più moderne in termini di flessibilità e meritocrazia.