

	Italia
Data	07-02-2018
Testata	Intimità
Titolo dell'articolo	La Venditrice Porta a Porta
Short Summary	Intervista incaricata

Intimità

VIVERE INSIEME

a cura di Giuliana Vitali

LAVORO

LA VENDITRICE PORTA A PORTA

Che serva per arrotondare lo stipendio o che sia la professione principale, è sempre un'opportunità da non trascurare

A volte c'è bisogno di arrotondare il bilancio senza trascurare la famiglia, oppure si vuol finire l'università senza gravare troppo su mamma e papà. Sono tutte situazioni comuni in cui si può considerare l'ipotesi della vendita diretta. Che non è stata affatto, come tanti ipotizzavano, spazzata via dal boom del commercio online. Anzi. «I due settori convivono tranquillamente, - assicura Giovanni Paolino, presidente di Avedisco, associazione che raggruppa molte aziende della vendita a domicilio, con oltre 215mila incaricati, - anche perché il commercio diretto presenta specificità del tut-

to diverse da quello in Rete. Il nostro modello si basa sulla comunicazione diretta e sulla fiducia tra persone, senza contare il vantaggio di toccare e provare la merce evitando il rischio di acquisti sbagliati e il poter avere, oltre a proposte su misura, una consulenza sul campo».

◆ Il segreto è il passaparola. Come è organizzata oggi l'attività di un venditore? Il porta a porta funziona sempre, così come i party plan, cioè incontri organizzati a casa propria con amiche, colleghe, vicine di casa con un passaparola che, oltretutto, permette anche di ampliare le proprie relazioni personali. Oppure ci si muove



su appuntamento a casa del potenziale cliente.

Per affacciarsi in questo mondo il consiglio è di andare sui siti delle principali associazioni di categoria e studiare le posizioni aperte riguardanti le aziende associate, nel settore che si sente più congeniale. Aiutano doti di base quali empatia, gentilezza, capacità di ascolto. Oltre a flessibilità, creatività, saper affrontare

e risolvere in breve eventuali intoppi.

◆ Una professione dinamica. Al di là di questo, la vendita diretta a domicilio è una professione dinamica che si può intraprendere senza competenze particolari né limiti di età, posto che le aziende serie offrono sempre formazione e addestramento. Gli incaricati devono seguire un codice deontologico preciso con regole

POLLICE VERDE

Profumatissimo fiore dell'inverno

Camminando in un giardino pubblico sono stata attratta dal profumo intenso proveniente da questi fiori, sbocciati sui rami nudi di un alberello. Vorrei sapere di che pianta si tratta e se è possibile tenerla in vaso sul balcone.

Rina

Poche piante regalano fiori in pieno inverno e una di queste è il Calicanto (*Chimonanthus praecox*) da lei fotografato. Nonostante il suo aspetto delicato non teme nemmeno le gelate e la neve. Anzi, dopo una nevicata i suoi rami imbiancati e fioriti sono uno spettacolo impagabile. Il calicanto è un bell'arbusto dall'aspetto disordinato, con fusti molto ramificati e fitti: non tentate di dare ordine alla



chiama con potature drastiche, perché dà il meglio di sé proprio se lasciato crescere in forma libera. È sufficiente un lavoro di pulizia, dopo la fioritura, per eliminare i rami secchi o troppo intricati. I fiori, di un giallo delicato con l'interno bruno rossastro, e molto profumati, sbocciano in gennaio-febbraio, prima che la pianta produca le foglie. Queste fanno seguito alla fioritura e sono di forma ovale, verde intenso, che si colorano di giallo in autunno, prima di cadere. Se in piena terra può raggiungere anche un'altezza di tre metri, in vaso il calicanto mantiene dimensioni più modeste, ma è bene comunque coltivarlo in fioriere piuttosto capienti e profonde, mischiando terriccio universale e torba. Non ha bisogno di troppe cure; per una bella fioritura bisogna assicurargli alcune ore al giorno di sole, soprattutto in inverno.

LM.

Inviare le foto di piante e fiori di cui volete conoscere il nome a: INTIMITÀ, Pollice Verde, Piazza Aspromonte 13, 20131 Milano o all'e-mail Immagioni@quadratum.it. Il materiale ricevuto non sarà reso.

UN SETTORE IN ESPANSIONE

La vendita diretta è un settore in espansione: nei primi 9 mesi del 2017 il fatturato *Avedisco* ha registrato una crescita del +9,16% rispetto allo stesso periodo del 2016, mentre il numero degli incaricati è aumentato del 17,43%. Il settore più rappresentativo è quello alimentare-nutrizionale, seguito da cosmetici, accessori moda, casa e beni durevoli.

Oggi, grazie soprattutto alla flessibilità degli orari è una professione sempre più rosa: in Italia, ma il dato è anche europeo, l'80% della forza vendita è costituito da donne (fonte *Seldia*, l'Associazione europea di vendita diretta), di cui un numero sempre più rilevante occupa posizioni al vertice.

che garantiscono la trasparenza, prima fra tutte l'esibizione dell'obbligatorio tesserino di riconoscimento, rilasciato dopo comunicazione all'autorità di pubblica sicurezza. Si tratta di un'attività da lavoratore autonomo, regolamentata da una lettera di incarico, in cui i guadagni, a provvigione, dipendono dal tempo e dall'impegno.

♦ **La testimonianza** Ma ora andiamo a sentire chi questo lavoro lo vive sul campo. Come **Maria Grazia Mongelli**, 46 anni, di Mottola (TA), due figli, 19 e 21 anni. «Tutto è iniziato, - racconta, - quando in un negozio ho assistito per caso alla dimostrazione di un abbatte da cucina. Essendo appassionatissima di fornelli, l'ho comprato e mesi dopo ho mandato il mio feedback posi-

tivo all'azienda, che mi ha contattato: avevo un po' di tempo da dedicare a mia volta alla promozione dell'elettrodomestico? Ho cominciato con poche ore alla settimana, organizzando demo prima da me con amiche e vicine, poi nelle case della clientela, ma sempre su appuntamento. Ora il lavoro è diventato un part time e i miei figli, all'inizio scettici, sono ben contenti di non avermi sempre col fiato sul collo. Qualche consiglio per le neofite? Non improvvisare mai, conoscere bene e apprezzare davvero il prodotto che si promuove, nutrire fiducia in se stesse e non avere paura dei no: sono fisiologici, e l'esperienza insegna che per ogni no ci saranno altrettanti sì».

Livia Pettinelli

LA PAROLA AL VETERINARIO

Solo fieno per i denti del coniglietto

Gentile dottore, il negoziante presso il quale mi rifornisco abitualmente per l'acquisto del fieno del mio coniglietto (un maschio di un paio d'anni di età) mi ha consigliato di comprare dei legnetti da mettere nella gabbia dell'animale per promuovere il corretto consumo dei denti. Mi sembra, però, che Puffo sia poco interessato ai rametti in questione. Come posso convincerlo a utilizzarli?

Sonia

Gentile Sonia, i denti dei conigli hanno tutti radici aperte: ciò significa che la loro crescita è continua e che necessitano, pertanto, del regolare consumo per evitare che possano crescere troppo e determinare l'insorgenza di pericolosi fenomeni di malocclusione, le cui conseguenze sono rappresentate principalmente dalla difficoltà nell'alimentarsi. Deve al tempo stesso sapere, però, che per mantenere la loro lunghezza adeguata serve a poco il consumo dei legnetti di cui mi parla. Sono infatti i silicati, contenuti nel fieno e caratterizzati da quell'abrasività necessaria al pareggiamento della dentatura, a favorire il corretto consumo delle tavole dentarie. Lasci perdere, quindi, i rametti di legno che le ha consigliato il negoziante e somministri al suo piccolo amico fieno (o eventualmente, se ne ha la possibilità, erba fresca) a volontà.



Dottor Piero Bianchi

Indirizzate le vostre lettere a: INTIMITÀ, La parola al Veterinario, Piazza Aspromonte 13, 20131 Milano o all'e-mail lveterinario@quadratum.it. Se lo desiderate, potete inviare le foto dei vostri beniamini. Saranno pubblicate se ritenute di buona qualità, ma non saranno restituite.



IL PARERE DEL LEGALE

Risponde **Giovanna Brunetti**, avvocato esperta di questioni locative e condominiali a Piacenza

Proprietari e consiglieri di condominio

Da anni, insieme ad altre due persone, sono consigliera di condominio nello stabile dove abito. Quest'anno, in assemblea, l'amministratore mi ha detto che non posso più farlo perché non sono proprietaria, ossia condòmina, ma ho solo l'usufrutto della casa. Cosa che, però, lui ha sempre saputo. Perché adesso questa novità? Ha ragione?

Carla P.

Il consiglio di condominio era un organo già in uso nella prassi condominiale prima dell'entrata in vigore della riforma. Dal 2013 esso è espressamente previsto dall'art. 1130 bis, comma 2, del Codice civile, che recita: "L'assemblea può anche nominare, oltre all'amministratore, un consiglio di condominio composto da almeno tre condòmini negli edifici di almeno dodici unità immobiliari". Poiché il testo parla testualmente di "condòmini", l'interpretazione letterale della norma conduce a confermare quanto sostenuto dal suo amministratore. Tuttavia questo articolo non è tra quelli che l'articolo 1138, comma 4 C.c. riconosce come inderogabili. Non può escludersi, quindi, che il regolamento condominiale possa prevedere diversamente. Se però così non fosse, lei potrà restare in carica sino alla prossima assemblea che designerà i nuovi componenti, dove non sarà più ricandidabile.

Inviare le vostre lettere, il più possibile sintetiche e scritte a macchina o al computer, a INTIMITÀ, Il parere del legale, Piazza Aspromonte 13, 20131 Milano o all'e-mail legale@quadratum.it