

| | |
|----------------------|--|
| | Italia |
| Data | 2-10-2018 |
| Testata | Key4biz.it |
| Titolo dell'articolo | Vendite dirette, giro d'affari in Italia da 2.8 miliardi di euro. Online la nuova guida per gli acquisti a domicilio |
| Short Summary | Guida Unc- AVEDISCO |

key**4**biz
dal 2002

2/10/2018 - SS. Angeli custodi

LA GUIDA



Vendite dirette, giro di affari in Italia da 2,8 miliardi di euro. Online la nuova guida per acquisti a domicilio

Dieci consigli per riconoscere la serietà del venditore e tutelare i propri diritti di consumatore. Un mercato in crescita del 2,5% sull'anno passato, ma che necessita di maggiore attenzione alla sicurezza. Le testimonianze di Giovanni Calabrò (Agcm) e Giuseppe Busia (Garante privacy).

di Redazione | @Key4biz | 1 ottobre 2018, ore 10:39



Nell'era di internet e dell'economia digitale il mercato delle vendite dirette porta a porta non ha mai conosciuto crisi. Un settore in crescita, ricco di novità, ma che certamente non è esente da truffe e raggiri. L'Unione nazionale consumatori (Unc), in collaborazione con Avedisco, l'Associazione vendite dirette servizio consumatori, offre gratuitamente online la Guida "Vendite a domicilio": dieci regole fondamentali per acquistare prodotti e servizi attraverso il direct selling per migliorare il livello di sicurezza, per aumentare la consapevolezza dei propri diritti di consumatore, per comprendere meglio come funzionano vendite e acquisti nel porta a porta.

Suggerimenti semplici ma molto efficaci per smascherare tentativi di truffe e per portare a termine un acquisto secondo le regole: che vanno dal chiedere all'incaricato di mostrare il tesserino di riconoscimento al sapere che le vendite piramidali sono vietate per legge, dal chiedere all'incaricato di illustrare caratteristiche dei prodotti e condizioni d'acquisto al ricordare che il diritto di recesso è valido solo per ordini superiori a 50 euro e per persone fisiche e non società, fino al controllare la presenza sul contratto di adempimenti per la tutela della privacy.

La Guida è ulteriormente valorizzata dalle testimonianze di due rappresentanti delle Autorità che regolano il mercato delle vendite a domicilio: **Giovanni Calabrò**, Direttore Generale per la Tutela del Consumatore dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, e **Giuseppe Busia**, Segretario generale del Garante per la protezione dei dati personali.

"L'Autorità Antitrust tutela i consumatori dalle vendite domiciliari scorrette derivanti da informazioni ingannevoli, sistemi piramidali, mancata attuazione delle tutele previste (quali ad esempio il recesso) applicando il Codice del Consumo", ha scritto Calabrò all'interno della Guida.



WIND TRE
BUSINESS SMARTSHARE

Fino a **100 GIGA**
da condividere
tra i tuoi collaboratori

Scopri

"Quando acquisti qualcosa a domicilio è importante leggere attentamente l'informativa sui dati personali, non dare informazioni eccedenti o fornire il consenso per finalità generiche. In ogni caso, ricordare di rivolgersi anche successivamente all'impresa per verificare l'uso che sta facendo dei dati ed eventualmente rettificarli o cancellarli, revocando anche il consenso a ricevere pubblicità invadenti e fastidiose", ha invece affermato in un commento Busia.

Tra le altre regole che il testo consiglia vivamente di seguire c'è la conservazione della copia dell'ordine, l'invito a non firmare per omaggi distribuiti a titolo gratuito e soprattutto, per ogni dubbio, c'è sempre la possibilità di contattare UNC e AVEDISCO in quanto Associazioni di riferimento per la tutela degli interlocutori coinvolti.

*"Il più grande vantaggio di acquistare a domicilio - ha affermato il Presidente di Unc, **Massimiliano Dona**- è quello di testare il prodotto comodamente a casa propria senza alcuna fretta e avendo il diritto a cambiare idea, esercitando il recesso, qualora il prodotto non sia del tutto soddisfacente.*

"In questo, sicuramente, giocano un ruolo fondamentale gli incaricati alle vendite che, in un momento in cui regna un clima di sfiducia generale e le persone sono sempre più circospette nell'aprire la porta di casa, sono chiamati ad ancora maggiore trasparenza e professionalità. Per questo diamo ai consumatori gli strumenti per riconoscere la serietà del venditore che hanno davanti e ricordiamo loro quelli che sono i loro diritti: lo facciamo con questa guida e dieci semplici consigli per gli acquisti porta a porta", ha precisato il Presidente Unc.

*"La Vendita Diretta, è un settore dinamico, in salute e in linea con i trend di consumo degli italiani - ha dichiarato il Presidente di Avedisco, **Giovanni Paolino** - i dati relativi al 2017 sono da questo punto di vista significativi con un volume d'affari pari a 2,9 miliardi di euro e un incremento del +2,5% rispetto all'anno precedente".*

Dai dati provenienti dalle 41 aziende associate ad Avedisco, anche i primi sei mesi del 2018 confermano l'andamento positivo, con una crescita del +3.4%.

A vincere, ha spiegato Paolino, *"è una modalità di vendita basata sul contatto diretto tra incaricati alle vendite e consumatore",* al passo con l'evoluzione nelle tendenze d'acquisto, tra cui: la consulenza personalizzata, la formazione degli incaricati, la consegna rapida e comoda a domicilio, la qualità dei prodotti commercializzati.