

	Italia
Data	13-09-2017
Testata	<b>Barbaraganz.blog.ilsole24ore.com</b>
Titolo dell'articolo	I grandi numeri della Vendita Diretta nelle regioni italiane
Short Summary	Evergreen Life Products - Avedisco

Il Sole  
**24 ORE**

## L'impresa di padre, figlio e le foglie di ulivo

📅 13 settembre 2017   👤 Barbara Ganz   🏢 Aziende a Nordest



Un padre che, dopo avere lavorato in tutt'altro settore (lo shipping) ha iniziato a interessarsi di prodotti legati al benessere. Un figlio che decide di appoggiarlo. Insieme, da confondatori, danno vita nel 2011 a [Evergreen Life Products](#), azienda con sede a San Giovanni al Natisone (Udine) specializzata nella produzione di integratori alimentari e prodotti per la bellezza e il benessere, la cura della persona e della casa, a base di OLIVUM®, l'infuso di Foglie d'Olivo brevettato dall'azienda.

Oggi hanno quattro aziende partecipate all'estero con sedi in Spagna, Austria, Usa e Russia, 25 dipendenti diretti, e una rete di quasi **10mila incaricati di vendita** indipendenti attivi. Il modello è quello della vendita basata sul passaparola; l'azienda è associata [Avedisco](#) (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori). **“Il 60% dei nostri incaricati alle vendite sono donne** – racconta Luigi Pesle, figlio di Livio – e grazie all'attività in Evergreen Life, molte di loro raggiungono con soddisfazione importanti traguardi”.



Proprio la carriera precedente del padre, fra viaggi, incontri e scoperte, ha fatto nascere l'interesse per i benefici delle foglie d'olivo, utilizzate già in epoche antiche come metodo curativo sotto forma di decotto. **Dopo anni di studi ed esperimenti, Pesle ha elaborato un metodo di estrazione unico** per ottenere un infuso piacevole al gusto e capace di valorizzare i principi attivi della pianta.



OLIVUM è ricco di Oleuropeina, Acido Elenolico, Idrossitirosolo, Tirosolo e Rutina, molecole “di cui – dicono in azienda – sono stati scientificamente attestati effetti benefici quali la forte azione antiossidante, l’accelerazione del metabolismo dei lipidi e dei carboidrati, il controllo fisiologico della pressione arteriosa, della glicemia e del colesterolo, l’azione energizzante, detossinante e di rinforzo del sistema immunitario”. **Il modello d’impresa punta su ricerca e sviluppo:** per le analisi (di composizione e benefici) e la messa a punto dei prodotti è aperta una collaborazione con le università di Padova e Trieste. **Le coltivazioni sono selezionate e tutte dislocate nel sud Italia.**

Dall’ingrediente base, OLIVUM®, è stata sviluppata una intera gamma di prodotti, tutti Made in Italy: primo tra tutti l’integratore alimentare OLIFE, anche nella versione ideata per gli sportivi; le gelatine di frutta nei gusti arancio, mela verde e lampone, perfino i cioccolatini. E poi un igienizzante e deodorante per ambienti, gli integratori per animali Olicat e Olidog, la linea di prodotti cosmetici naturali per la cura di viso, corpo e capelli privi di parabeni, siliconi e oli minerali e la linea per la cura della persona di cui fanno parte dentifricio, collutorio lenitivo e shampoo riequilibrante.



**Pochi mesi fa è stata inaugurata la nuova sede aziendale a San Giovanni al Natisone, un investimento da 1,5 milioni di euro** che ospita gli uffici amministrativi e operativi, nonché la logistica nazionale ed europea. Da qui ogni giorno vengono gestiti gli ordini, l’amministrazione ordinaria e anche tutte le attività di marketing.



Un ruolo centrale nella strategia aziendale ha l'**Academy: sono 750 le ore che nel 2016 l'azienda ha destinato proprio alla formazione dei propri incaricati di vendita attraverso corsi base e di formazione personale organizzati su tutto il territorio nazionale.**

“Consapevole dell'importanza rivestita dal capitale umano all'interno della propria struttura, nel 2013 abbiamo creato Evergreen Life Academy, un'accademia formativa per tutti gli incaricati di vendita organizzata in corsi base commerciali ed in corsi di formazione personale, utili per svolgere al meglio l'attività”, spiega Luigi Pesle, figlio di Livio e vicepresidente.

La formula è quella del *network marketing*, un modello di business di successo che ha fatto diventare **l'idea d'impresa oggetto di studio dalla Newcastle University Business School (UK) nel 2016.** Tutti questi fattori hanno portato a una crescita esponenziale: nel 2016 l'azienda ha realizzato **un fatturato di 13 milioni di euro, moltiplicando i ricavi nel corso di soli 4 anni** e seguendo il trend nazionale relativo al settore della vendita diretta – in crescita del 14% (fonte Avedisco).

“Oggi il nostro sguardo inizia a rivolgersi verso l'estero forti di un modello di business facilmente duplicabile – spiega Luigi Pesle – Nonostante ciò, **l'Italia rimane il nostro mercato di riferimento** dove continuiamo a vedere importanti margini di crescita futura. **Il legame con il territorio viene costantemente rafforzato** anche dalla Evergreen Life Foundation Onlus, la fondazione, nata nel 2014, con l'obiettivo di **supportare, attraverso borse di studio, i giovani che si distinguono nella scuola, nello sport e nelle discipline artistiche**“.

