

	Italia
Data	30-11-2018
Testata	Il Venerdì – La Repubblica
Titolo dell'articolo	Aprire quella porta: comprare in salotto non passa di moda
Short Summary	Scenario Vendita Diretta

il venerdì SUPPLEMENTO DE la Repubblica

APRITE QUELLA PORTA: COMPRARE IN SALOTTO NON PASSA DI MODA

di Sibilla Di Palma

L'e-commerce spopola ma chi punta sulla vendita a casa resiste. Perché per convincersi a prendere un aspirapolvere non sempre è sufficiente un **click**

Macché e-commerce, la vendita porta a porta è viva e vegeta. Tanto che anche un colosso dell'online come Amazon ha lanciato un servizio che consente a chi ha comprato un prodotto tecnologico di prenotare una consulenza personalizzata a domicilio.

In Italia il settore della vendita a domicilio conta 265 imprese, che generano

un fatturato complessivo di 3,6 miliardi di euro. A dirlo è un'indagine di Format Research che rivela come due aziende su tre risiedano nel Nord Italia e sei su dieci siano società di capitali. A commissionare la ricerca è stata l'associazione di categoria Univendita (fondata nel 2010), i cui associati hanno chiuso il primo semestre dell'anno con un fatturato di 822 milioni e 423 mila euro, in crescita dello 0,6 per cento rispetto allo stesso periodo del 2017. A trainare il giro d'affari sono stati soprattutto i comparti "cosmesi e cura del corpo" (+0,7 per cento) e "beni durevoli casa" (+0,6) che, con una quota totale di mercato del 58 per cento, si confermano i più importanti della vendita a domicilio.

Per quanto riguarda le imprese legate ad Avedisco, l'altra associazione di cate-

goria fondata nel 1969, nei primi sei mesi del 2018 hanno raggiunto un fatturato di quasi 376 milioni di euro, in crescita del 3,4 per cento.

Il settore si dimostra vitale anche in termini di numero degli addetti alla vendita. Quelli delle imprese Univendita sono aumentati dello 0,4 per cento rispetto allo stesso periodo del 2017, per un totale di 139 mila venditori (di cui l'88,4 per cento donne). Un dato positivo «che si inserisce in un quadro generale dell'occupazione non molto brillante», osserva il presidente di Univendita Giro Sinatra. La crescita degli addetti per le imprese associate ad Avedisco è stata invece del 7,5 per cento, per un totale di oltre 228 mila incaricati. Giovanni Paolino, presidente Avedisco, sottolinea comunque come il settore non sia sfuggito alla "contaminazione" con l'e-commerce: «La multicanalità si sta diffondendo anche nelle nostre società che permettono di acquistare online alcuni prodotti». Come Vorwerk Italia che consente di comprare via web alcuni prodotti Folletto. Ma, allo stesso tempo, può contare su una solida rete formata da circa 5 mila venditori porta a porta.

Tupperware, altra azienda storica del settore che si occupa di prodotti per la casa, si è mossa in ottica digitale dando il via alla geolocalizzazione della consulente più vicina. Dopo, però, scatta il faccia a faccia con il cliente. Con tanto di dimostrazione nel salotto di casa.

Perché, assicura Paolino, «il rapporto personale continua a essere vincente. E credo proprio che sarà così anche in futuro». □



265
IMPRESSE

SI OCCUPANO IN ITALIA DI VENDITA A DOMICILIO PER UN FATTURATO COMPLESSIVO DI TRE MILIARDI E SEICENTO MILIONI DI EURO. (FONTE FORMAT RESEARCH)