

	Italia
Data	1-10-2018
Testata	<b>Roma.corriere.it</b>
Titolo dell'articolo	Vendita diretta, come acquistare a domicilio (senza fregature)
Short Summary	Guida Unc-Avedisco

**CORRIERE DELLA SERA**

## ROMA / CRONACA

COMMERCIO

### Vendita diretta, come acquistare a domicilio (senza fregature)

Un volume di affari di circa 2,9 miliardi di euro, in crescita del 2,5% rispetto allo scorso anno: è il mercato del Direct Selling. L'Unione nazionale consumatori ha stilato una guida per acquistare a domicilio senza problemi (disponibile online)

di S. D. S.



Il presidente dell'Unione Nazionale Consumatori, Massimiliano Dona

A qualcuno sarà capitato: suonano alla porta per vendere prodotti di qualsiasi genere. Il «Direct Selling» è un segmento di mercato per niente secondario. Come riconoscere un incaricato alle vendite affidabile? A cosa fare attenzione quando si firma un contratto per un acquisto a domicilio? Che cos'è un sistema piramidale e come difendersi? Per rispondere a queste domande, ed evitare possibili fregature in tema di vendite a domicilio, l'Unione Nazionale Consumatori (Unc) ha stilato la guida «Vendita a domicilio», realizzata da Unc in collaborazione con Avedisco- Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori (si scarica gratuitamente sul sito dell'associazione).

**Say What?**  
**Press Agency – AVEDISCO**

## **Le dieci regole**

La guida contiene le 10 regole fondamentali per acquistare prodotti e servizi attraverso questo modello di vendita: chiedere all'incaricato di mostrare il tesserino di riconoscimento, sapere che le vendite piramidali sono vietate per legge, chiedere all'incaricato di illustrare caratteristiche dei prodotti e condizioni d'acquisto, ricordare che il diritto di recesso è valido solo per ordini superiori a 50 euro e per persone fisiche e non società, controllare la presenza sul contratto di adempimenti per la tutela della privacy. Inoltre è necessario conservare la copia dell'ordine, non firmare per omaggi distribuiti a titolo gratuito e ricordare, in caso di dubbi, di contattare chiedere a chi di dovere. «Il più grande vantaggio di acquistare a domicilio - spiega il presidente di Unc Massimiliano Dona- è quello di testare il prodotto comodamente a casa propria 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».

## **Il mercato del «porta a porta»**

Nella guida si trovano anche le testimonianze di due rappresentanti delle Autorità che regolano il settore 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. «La Vendita Diretta, è un settore dinamico, in salute e in linea con i trend di consumo degli italiani - afferma 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. Anche i primi sei mesi del 2018 confermano l'andamento positivo: le 41 aziende associate Avedisco registrano una crescita del +3.4%. Vince una modalità di vendita basata sul contatto diretto tra incaricati alle vendite e consumatore».