



INCONTRI

.....
PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO X - NUMERO 3 - MAGGIO - GIUGNO 2014



Incontri

ANNO X - N° 3 - MAGGIO - GIUGNO 2014

Registrazione del tribunale di Milano
n° 100/05 del 14 Febbraio 2005

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8
20124 Milano
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Ornella Moscatelli
ornella.moscatelli@avedisco.it

UFFICIO STAMPA

Say What?

ADDETTA STAMPA:

Vanessa Di Benedetto
v.dibenedetto@saywhat.it
Tel. 02.31911843



SOMMARIO

4 **IN PRIMO PIANO**
AVEDISCO I RISULTATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2014

5 **EDITORIALE DEL PRESIDENTE**
GIOVANNI PAOLINO

6 **APPUNTI AVEDISCO**
NEWS: STANHOME, AMWAY, EISMANN,
FOREVER LIVING PRODUCTS

10 **EVENTI**
PREMIO NAZIONALE AVEDISCO 2014
SPECIALE 20 ° EDIZIONE

14 **EXTRA**
CONGRESSO MONDIALE DELLA VENDITA DIRETTA

15 **INTERVISTA**
ADELE PASTORE – GENERAL MANAGER AGEL ITALY

16 **EDICOLA**

IN PRIMO PIANO

AVEDISCO I RISULTATI DEL PRIMO TRIMESTRE 2014

Un fatturato di circa 204 milioni di euro con una crescita del +3.69% rispetto allo stesso periodo del 2013 sono i dati rilasciati dal centro studi e statistiche di AVEDISCO, che attestano l'andamento positivo e soprattutto anticiclico del settore Vendita Diretta.

Nel primo trimestre 2014 il comparto "alimentare - nutrizionale" si conferma il più vivace con un fatturato di 81,8 milioni di euro, e un incremento del + 12,75% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Seguono il settore "cosmesi e accessori moda" e il settore "casa e beni di consumo" con un fatturato rispettivo di 69.3 milioni di euro e di 25.8 milioni di euro. Rilevante la crescita anche dei comparti "tessile" (+ 22,89%) e "casa beni durevoli" (+ 29,85).

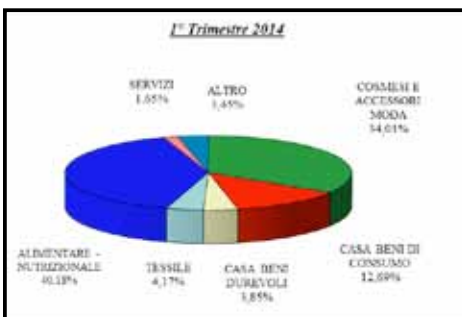
PRIMO TRIMESTRE 2014 - AZIENDE ASSOCIATE AVEDISCO (DATI IN MIGLIAIA di Euro – IVA INCLUSA)

| CATEGORIE MERCEOLOGICHE | 1° Trimestre 2013 | 1° Trimestre 2014 | DIFFERENZA Assoluta | DIFFERENZA % |
|----------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|--------------|
| COSMESI E ACCESSORI MODA | 71.219 | 69.276 | -1.943 | -2,73% |
| CASA BENI DI CONSUMO | 25.545 | 25.847 | 302 | 1,18% |
| CASA BENI DUREVOLI | 6.047 | 7.852 | 1.805 | 29,85% |
| TESSILE | 6.917 | 8.500 | 1.583 | 22,89% |
| ALIMENTARE - NUTRIZIONALE | 72.585 | 81.842 | 9.257 | 12,75% |
| SERVIZI | 4.290 | 3.352 | -938 | -21,86% |
| ALTRO | 9.852 | 7.031 | -2.821 | -28,63% |
| TOTALE | 196.455 | 203.700 | 7.245 | 3,69% |
| N. INCARICATI ALLE VENDITE | 296.770 | 322.182 | 25.412 | 8,56% |

Le Aziende Associate AVEDISCO raggiungono grandi successi anche in termini di valore occupazionale: sono oltre 322 mila gli Incaricati alle Vendite Dirette che hanno deciso di intraprendere questa attività nel primo trimestre del 2014, un aumento del +8.56% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questo incremento sottolinea come questo modello di business risulta ideale per tutti coloro che desiderano crescere

professionalmente: formazione costante e contatto diretto con il consumatore, sono tratti distintivi di un'attività che continua ad appassionare sempre più italiani!

"La crescita del numero degli Incaricati in questo primo trimestre dimostra che il modello di business delle Associate AVEDISCO funziona sul mercato italiano nonostante l'alto tasso di disoccupazione" sostiene Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO. "I nostri Incaricati sono la forza trainante dell'Associazione: a loro è dedicato ogni anno il Premio Nazionale AVEDISCO, che mette in luce le loro storie di crescita professionale e personale, storie che sono per noi motivo di orgoglio e soddisfazione."



EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Scrivo queste righe a qualche giorno dal nostro Premio Nazionale AVEDISCO che ha rinnovato il successo ottenuto nell'edizione precedente.

L'ottima regia e l'impegno di quanti hanno contribuito all'organizzazione e realizzazione dell'evento hanno reso possibile il ripetersi di questo grande risultato.

Il Premio è un riconoscimento molto importante per chi lo riceve e chiunque ha avuto la parola sul palco lo ha ribadito con entusiasmo e, in qualche caso, emozione. Le emozioni, quelle forti, sono da sempre il motore del nostro settore.

Gli uomini e le donne che motivano e gestiscono altri colleghi in una perpetua attività quotidiana sono il motore e l'essenza del nostro mondo e vedere sul palco i propri collaboratori è anche per chi addestra una forma di premio. Forse quella che dà più orgoglio. Il successo passa attraverso la capacità di generare altre forme di successo e solo i forti sanno arrivare sino in cima. E più si è forti e più ci si emoziona. Questo è il nostro segreto e dobbiamo continuare in questa direzione.

È un piacere vedere aumentare i giovani tra le nostre fila e tra "i veterani" premiati, ciò dimostra che anche in tempi difficili e complicati quella della Vendita Diretta resta una scelta vincente.

Avviare un'impresa oggi è molto complicato da noi è solo semplice. Ma non bisogna sbagliare. Chi fallisce è perché pensa che sia facile. Ma facile e semplice non sono la stessa cosa. E i premiati lo sanno benissimo.

Un grazie ancora grande per un momento così esaltante e l'augurio per tutti di essere il prossimo anno ancora più numerosi!

Giovanni Paolino
Presidente AVEDISCO



**STANHOME****STAN** UNA FORMAZIONE A TUTTO TONDO!
Academy

Da febbraio Stanhome ha dato vita a uno dei più importanti investimenti e progetti di formazione degli ultimi anni: un percorso formativo specifico e gratuito che accompagna tutta la Forza Vendita in un programma costituito da più moduli alternando corsi d'aula e sessioni formative di autoformazione con il supporto della metodologia dell'e-learning.

Importanti momenti di approfondimento, apprendimento e condivisione di argomenti che hanno avuto come leitmotiv le 7 regole del successo di Covey:

- 1 - SII PROATTIVO
- 2 - COMINCIA PENSANDO ALLA FINE
- 3 - DAI PRECEDENZA ALLE PRIORITÀ
- 4 - PENSA WIN WIN
- 5 - PRIMA CERCA DI CAPIRE... POI DI FARTI CAPIRE
- 6 - SINERGIZZA
- 7 - AFFILA LA LAMA

La StanAcademy è alla base di un'Azienda che ha fatto della formazione la sua "big rock" (per dirla con le parole di Covey e delle 7 habits) puntando allo sviluppo di una rete di vendita in grado di mettere il consumatore al centro del suo servizio offrendogli un'esperienza attraverso una vendita basata sulla dimostrazione del prodotto e l'appuntamento.

Non ci resta che augurare buona formazione a tutte le Incaricate della Stanhome!

STANHOME
Changing lives

villa Grazioli prestigiosa location StanAcademy



Alcuni momenti delle giornate di formazione

**AMWAY****A ROMA LA CERIMONIA UFFICIALE DI APERTURA DEL PRIMO AMWAY BUSINESS CENTER IN ITALIA**

Sabato 17 maggio, Amway è stata protagonista a Roma con la cerimonia ufficiale di apertura del primo Amway Business Center in Italia, il secondo in Europa dopo quello inaugurato a Berlino lo scorso settembre. Questa moderna struttura, oltre a svolgere la funzione di punto vendita per l'acquisto dei prodotti a marchio Amway, sarà in grado di dare supporto agli Imprenditori Amway nella loro attività di business quotidiana grazie a un team dedicato, sale riunioni e attrezzature all'avanguardia.

Il nuovo centro, 600 mq che sorgono in Viale Regina Margherita, nel cuore di Roma, sarà aperto tutti i giorni da martedì a domenica dalle 14.00 alle 21.30. Il taglio del nastro è avvenuto alla presenza delle autorità locali, di una rappresentanza delle più alte cariche di Imprenditori Amway in Italia e del top management internazionale dell'azienda.

Fra gli ospiti di spicco, lo stesso Doug DeVos, Presidente di Amway.

Per l'occasione Amway ha donato 10.000 euro in favore di progetti di responsabilità sociale sul territorio in collaborazione con il Municipio II di Roma.



Doug DeVos, Presidente di Amway, parla alla platea



EISMANN

RITORNA NEL 2014 EISMANN ARTE PER PASSIONE:
ECCO IL NUOVO CONCORSO DI CAKE DESIGN PER GIOVANI ARTISTI

Riparte anche quest'anno il concorso Eismann Arte per Passione dedicato ai giovani creativi. Dopo le edizioni dedicate alla pittura, alla grafica, al video e alla fotografia, nel 2014 il concorso è dedicato al cake design e rivolto ai cake designers di età compresa tra i 18 e i 30 anni. L'altra conferma importante è che il concorso varca ancora una volta i confini nazionali e diventa un concorso internazionale aperto a tutti i giovani della Comunità Europea; quindi ancora un maggiore prestigio per coloro che risulteranno essere tra i finalisti. Il tema unico del concorso è: "Eismann, la passione si fa dolce".

Per partecipare è sufficiente registrarsi sul sito web del concorso www.arteperpassione.it entro il 15 ottobre 2014. La partecipazione è gratuita. Saranno selezionate le 5 opere migliori da una giuria tecnica e dalle votazioni on line raccolte sul sito www.arteperpassione.it

I finalisti dovranno riprodurre la propria opera nella giornata finale del concorso. Durante la serata di gala sarà proclamato il 1° classificato che vincerà un premio lordo di 1.000,00 € mentre agli altri quattro finalisti sarà assegnato un premio lordo di 500,00 €. Maggiori informazioni e regolamento sul sito del concorso www.arteperpassione.it



La locandina del concorso



FOREVER LIVING PRODUCTS

GLOBAL RALLY LONDRA 2014

Un evento senza precedenti: 20.000 partecipanti tra incaricati e ospiti hanno riempito l'Arena O2 di Londra!

La grande famiglia Forever si è riunita per celebrare i successi dei tanti Manager provenienti da tutto il mondo che hanno ricevuto l'assegno del Chairman's Bonus, per condividere le testimonianze di successo di chi ha fatto la differenza e che ha cambiato la propria vita grazie a Forever, le novità aziendali, le presentazioni di nuovi prodotti e... tanto entusiasmo e tante emozioni.

Durante questi eventi si può assaporare la vera essenza della filosofia Forever, la condivisione, la forza della squadra, il sorriso che non deve mai mancare a ciascuno di noi... e il team direttivo della Casa Madre ne dà l'esempio. Rex, Gregg, Aidan e tutti loro partecipano alle attività al fianco degli incaricati sempre con lo stesso sorriso e con la stessa disponibilità. Siamo davvero orgogliosi per gli importanti traguardi raggiunti, grazie a tutti coloro che si sono distinti facendo la differenza e dando l'esempio a tutti gli altri che sono pronti a lavorare per i prossimi incentivi moltiplicando così i risultati futuri che ci porteranno a Singapore e a Cancun nel 2015!



La magnifica platea dell'arena.

Alcuni incaricati Forever italiani premiati con il team direttivo della Casa Madre: Rex Maughan Fondatore e il Presidente Greg Maughan .

**PREMIO NAZIONALE AVEDISCO - FIRENZE 23 MAGGIO 2014**

SPECIALE 20° EDIZIONE



Lo scorso 23 maggio, presso l'Auditorium al Duomo di Firenze, ha avuto luogo la manifestazione di premiazione del nostro Premio Nazionale AVEDISCO, ormai arrivata alla sua ventesima edizione.

Durante l'evento sono stati premiati i migliori Incaricati alle Vendite Dirette a domicilio del 2013 che si sono distinti per i risultati ottenuti e l'impegno profuso nello svolgimento dell'attività quotidiana. La giornata si è conclusa con la tradizionale cena di gala nel prestigioso Ristorante Brunelleschi del Grand Hotel Baglioni.

La cerimonia di premiazione, presentata da Giorgio Mastrotta, ha visto la partecipazione dei principali rappresentanti delle maggiori aziende italiane associate, riunite per ribadire l'impegno nel sostenere, implementare e tutelare la figura dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio.



Tra i partecipanti che hanno reso questa serata significativa troviamo: **Paolo Trasatti, Lorenzo Ait e Laura Torzolini** di Xango Italy Srl, che hanno raggiunto ottimi risultati grazie alle loro capacità professionali; **Luca Viganò, Fabrizio Ghirardelli, Simona Pozzoni e Massimo Segna** di Finlinea Spa - Linea di Fiorano; **Marco Volcan e Claudia Piccoli** di Eismann Srl hanno vinto grazie all'impegno e alla forte produttività; **Paolo Massara e Monica Di Girolamo** di Vivigas Spa hanno raggiunto risultati eccellenti grazie alla loro dedizione al lavoro.

Determinazione e serietà hanno anche premiato: le coppie **Rita Censori e Vittorio Di Loreto e Rosemarie Mazzei e Paolo Versari** di Star Dust Italia Spa; **Eugenio Ragusa** e le coppie **Marisa Fasolo e Stefano De Lorenzi e Francesca Poddesu e Stefano Perulli** di GNL International Srl; le coppie di Incaricati **Daniela Cotrufo e**

Il ns. Presidente Giovanni Paolino e Giorgio Mastrotta insieme a Federica Giuliani - Presidente della Commissione delle pari opportunità al Comune di Firenze



Il ns. Vice Presidente, Fabrizio Suaria, durante il suo intervento



Marco Soffiantini insieme a **Antonella Artuso e Alessandro Demuro e Manuela Elsidò e Gianpaolo Battello** di Amway Italia Srl; **Roberto Barbatiello** insieme alle coppie di incaricati **Ani Valtcheva Ivanova e Nicola Coiro e Cinzia Paris e Luciano Farina** di LR Health & Beauty Systems Srl.

E ancora.... sono stati scelti per aver raggiunto ottimi livelli di fatturato: **Lucia Crivellari e Sabrina Arduini** di Gioel Spa; **Elena Quilici e Moira Bona** di Stanhome Changing Lives Spa; le coppie **Alan Zamuner e Stefania Gava, Flavio Rover e Clara Piccinin** di My Way Manufacturing Srl; **Viviana Greco e Roberto Setti, Alessia Piffer e Andrea Nadalini** le coppie premiate per Forever Living Products Italy Srl le quali si sono distinte per la loro tenacia e per i loro valori.

Infine hanno animato il palco del Premio: **Alberto e Patrizia Ceccarelli** insieme a **Paolo e Silvia Colotti** di Agel Italy Srl, premiati per la loro passione e l'impegno; **Walter Pignataro** e la coppia **Igor Fraresso e Silvia Terragni** di Herbalife Italia Spa per i traguardi raggiunti in termini di fatturato; **Adriano Basso e Michele Lenoci** di Evergreen Life Products Srl premiati per la loro costanza e per gli importanti risultati raggiunti.

Il prestigio del Premio Nazionale AVEDISCO è stato riconosciuto anche dal Comune di Firenze che ha concesso il suo Patrocinio all'iniziativa.

La manifestazione è stata aperta con il saluto istituzionale di Federica Giuliani, Presidente della Commissione delle pari opportunità del Comune di Firenze, la quale ha sottolineato ulteriormente l'importanza dell'evento che, quest'anno, ha acceso i riflettori sui giovani italiani grazie all'intervento di Giovanni Mazzi, responsabile dei Centri Giovanili di Don Antonio Mazzi ai quali abbiamo devoluto il corrispettivo dei trofei per gli Incaricati premiati.



Dal 1982 Consult garantisce l'assistenza di Esperti specializzati nel particolare settore contabile e fiscale delle vendite dirette a domicilio. Consult offre un servizio garantito, completo e tempestivo. Aderendo alle convenzioni di Consult è possibile ricevere aggiornamenti costanti e tempestivi su tutte le eventuali novità nel settore specifico della vendita diretta.

Il Consorzio di Imprese Associate AVEDISCO
in collaborazione con Consult, ha creato il

CSA (Centro Servizi Amministrativi)

per offrire agli Incaricati di vendita delle imprese associate un'opportunità straordinariamente vantaggiosa: la creazione un servizio di registrazione contabile delle fatture di provvigioni con una procedura totalmente meccanizzata e frutto di 30 anni di esperienza nel settore della vendita diretta. Attualmente tale servizio è utilizzato da 8 Aziende associate con ottima soddisfazione delle imprese e dei loro Incaricati alla Vendita.

I principali servizi offerti da Consult sono i seguenti:

CONSULENZA SPECIFICA ALLE SOCIETÀ NEL SETTORE DELLA VENDITA DIRETTA E MULTILEVEL.

GESTIONE AUTOMATIZZATA DELLE FATTURE DI PROVVIGIONI DEI SINGOLI INCARICATI ALLE VENDITE.

ISCRIZIONE IVA GRATUITA DEI SINGOLI INCARICATI ALLE VENDITE
CHE HANNO SUPERATO IL LIMITE DEI € 6410.

AGGIORNAMENTI TRAMITE NEWSLETTER INVIATE PERIODICAMENTE A MEZZO E-MAIL.

ATTIVAZIONE CALL CENTER AUTOMATICO 24 ORE NO STOP 199.24.24.90.

TRASMISSIONE TELEMATICA DEI VARI ADEMPIMENTI FISCALI A MEZZO ENTRATEL.

THE ORIGINAL SOCIAL NETWORK

14° CONGRESSO MONDIALE DELLA VENDITA DIRETTA

Nuove tecnologie, imprenditorialità e nuove relazioni professionali, opportunità offerte da nuovi mercati, sono solo alcuni dei più importanti argomenti che verranno dibattuti dai più qualificati rappresentanti del settore durante il 14° CONGRESSO MONDIALE DELLA VENDITA DIRETTA organizzato dalla Federazione mondiale in collaborazione con l'Associazione Brasiliana di Vendita Dirette Abevd.

Il congresso si terrà a Rio De Janeiro il prossimo 10, 11 e 12 novembre 2014. Per maggiori informazioni visitate il sito creato ad hoc <http://www.wfdsa2014rio.com/>



ADELE PASTORE

GENERAL MANAGER AGEL ITALY

Perché la sua azienda ha scelto di entrare a far parte di AVEDISCO? Vantaggi e valore aggiunto di appartenere all'Associazione?

AVEDISCO è un'associazione che tutela la professionalità degli incaricati alla vendita. Questo rappresenta una sicurezza per il consumatore finale. Inoltre AVEDISCO lavora per una migliore comprensione della vendita diretta a vari livelli, dalle istituzioni ai media promuovendo una corretta immagine del settore. Far parte di AVEDISCO per Agel ha rappresentato un momento importante per la nostra immagine sul mercato e la selettività nell'accogliere aziende nell'associazione, l'abbiamo vissuta come una garanzia di serietà.



Quali innovazioni tecnologiche significative sono state introdotte da parte della sua azienda per agevolare l'attività degli incaricati alle vendite?

Agel è un'azienda giovane, dinamica e innovativa. La Gel Suspension Technology (GST) è alla base della formulazione degli integratori Agel. I suoi benefici principali sono: le fibre solubili, il basso contenuto di calorie, nutrienti pre-idratati o emulsionati in caso di nutrienti olio solubili. Sempre pronti all'uso in formato monodose, non richiedono acqua o refrigerazione. Insomma una bella comodità in questi tempi moderni. Alla base dell'Azienda ci sono i nostri incaricati alle vendite, la nostra forza sono le persone. E per loro Agel facilita il compito mettendo a disposizione tutta la tecnologia necessaria per seguire i clienti, fare gli ordini, ricevere informazioni sui prodotti, gestire in ultima analisi l'attività con le ultime tecnologie disponibili.

Le Aziende Associate AVEDISCO dedicano sempre particolare attenzione alla formazione; secondo lei cosa è cambiato in termini di corsi di formazione nel lavoro degli incaricati, rispetto agli anni precedenti?

La formazione riveste un ruolo chiave per il successo degli incaricati. Conoscere il prodotto, saperlo promuovere in modo corretto, saper "servire" il cliente finale, sono la base della formazione che Agel fornisce ai propri incaricati. Ma non si ferma qui, l'incaricato è seguito nei suoi primi passi per aiutarlo a costruire un'attività solida e redditizia. L'investimento nella formazione delle donne e degli uomini che entrano in attività è una priorità per l'azienda che sta studiando anche in questo campo metodologie innovative che presto saranno messe a disposizione degli incaricati.

Una formazione costante è alla base del successo dell'azienda e Agel non la considera come un costo necessario, ma come un investimento strategico.

Previsioni per il futuro: come vede il settore della Vendita Diretta tra cinque anni?

Da sempre la vendita diretta ha consentito a donne e uomini che si sono avvicinati a questo sistema di vendita la possibilità di una crescita personale oltre che professionale. Le difficoltà che il Paese attraversa, soprattutto nell'occupazione e nella precarietà, rappresentano un problema sociale importante e la vendita diretta può diventare una risposta. Molto dipenderà dalla capacità delle aziende nel presentarsi come un'opportunità reale di guadagno e di crescita professionale. Agel guarda con ottimismo al futuro, convinta che la vendita diretta non abbia ancora espresso tutto il suo potenziale.

IL NOSTRO PREMIO NAZIONALE AVEDISCO È STATO RIPRESO DA NUMEROSE TESTATE QUI NE RIPORTIAMO UNA PICCOLA SELEZIONE



LA NAZIONE ED. FIRENZE
31 MAGGIO 2014



Il 2014 sarà l'anno del grande ritorno della porta a porta? A giudicare dai dati, sembrerebbe proprio così. Secondo gli ultimi dati rilasciati a marzo 2014 da Avedisco, la prima associazione italiana di vendita diretta, le 34 aziende associate (sulle 126 totali in Italia) hanno registrato rispetto al 2013 una crescita del +2% di fatturato e del +12,99% per quanto riguarda la forza lavoro. Secondo questo rapporto, a trarre i risultati in crescita è il comparto alimentare/nutrizionale, con un fatturato di 313,6 milioni di euro (+9,66% rispetto al 2013), seguito da quello della cosmesi e accessori moda, con un fatturato pari a 288,7 milioni di euro e un incremento del +0,36%. A seguire c'è poi il comparto calzature di consumo, che ha registrato a fine 2013 un fatturato superiore ai 100 milioni di euro, con un aumento rispetto all'anno precedente del +4,40%.

MARIE CLAIRE.IT
18 APRILE 2014



IL MATTINO DI PADOVA
05 GIUGNO 2014



LARGO CONSUMO
29 MAGGIO 2014



IL VENERDI
28 MAGGIO 2014

TRENTINO LIBERO.ORG
30 MAGGIO 2014



Say What? Press Agency - AVEDISCO
LARGO CONSUMO
29 MAGGIO 2014



IL CROTONESE
12 GIUGNO 2014



VIRGILIO.IT
28 MAGGIO 2014



ALTO ADIGE
28 APRILE 2014



IL GAZZETTINO DI PADOVA
29 MAGGIO 2014



F.
21 MAGGIO 2014

ALTO ADIGE
8 GIUGNO 2014

INCONTRI 16



AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690
www.avedisco.it - info@avedisco.it

Incontri