



«Buonasera a tutte, care signore. E grazie per l'ospitalità. Ora questi prodotti sono straordinari». Le clienti si sono accomodate sul divano, pronte ad assistere allo spettacolo apparecchiato sul tavolo del salotto. Colleghe, vicine, amiche. Una bottiglia di vino, molta curiosità. Ricordi. Ascoltano la venditrice con il suo borsone di cui non poteva arrivare a domicilio pieno di «meraviglie rete più fare a meno»



INCHIESTA

Non solo *one to one*, ma anche *party plan*. È un mondo che sembrava scomparso, battuto dalla concorrenza di Internet e dal passare del tempo. Ma l'universo del "porta a porta" resiste. Ha cambiato linguaggio, continua a produrre incassi. È lavoro

di Alessia Gallione