

	Italia
Data	02-10-2020
Testata	Affaritaliani.it
Titolo dell'articolo	Vendita diretta in controtendenza, bene nel lockdown grazie a internet
Short Summary	AVEDISCO: Crescono i numeri della vendita diretta nei mesi di lockdown

affaritaliani.it

Vendita diretta in controtendenza, bene nel lockdown grazie a internet

Così innovazione digitale, rapporto umano e resilienza contrastano gli effetti della pandemia



È una sfida vinta con successo quella delle **Aziende Associate AVEDISCO** durante il **lockdown**, che chiudono il primo semestre 2020 **in crescita** rispetto allo stesso periodo del 2019 con un incremento del **fatturato del +1.54%**, pari a **4.8 milioni di euro in più**, portando il totale delle Vendite sopra i **317 milioni**. Si conferma anche il trend positivo in termini di Occupazione, in crescita da anni, con un aumento del **+10.58%** che vede **oltre 27.000 Incaricati in più** entrare nel mondo della Vendita Diretta nei primi sei mesi del 2020.

Un risultato eccezionale che testimonia **la resilienza** di un settore che negli anni ha fatto del contatto umano, dell'esperienza condivisa e della socialità in presenza la propria forza, e che ha saputo **adattare i propri modelli di business al delicato contesto della pandemia**, con flessibilità, sicurezza, innovazione tecnologica e servizi su misura.

L'ausilio degli strumenti digitali nel comparto della **Vendita Diretta** ha subito una decisa **accelerazione nel** periodo del lockdown, e, congiuntamente alla capacità di instaurare rapporti umani di valore, e al **servizio di consegna a domicilio**, da sempre attivo in tutte le Aziende AVEDISCO, ha fatto la differenza nei mesi appena trascorsi. Le nuove tecnologie hanno permesso di **coinvolgere la Clientela con consulenze video personalizzate, dimostrazioni efficaci da remoto**, e un servizio post vendita tempestivo, ma anche di **incentivare l'occupazione nel settore e la formazione degli Incaricati alla Vendita**.

Oltre a garantire maggiore sicurezza sanitaria nell'attuale contesto Nazionale, il ricorso a strategie digitali diventa **un'ulteriore attrattiva per le nuove generazioni** interessate ad entrare nel mondo della Vendita Diretta, e conferisce **nuova vitalità anche agli Incaricati che da anni portano avanti con dedizione e impegno la propria professione**.

È ciò che emerge dalla testimonianza di **Ilaria Peverato, Incaricata alla Vendita di LaVR**, Azienda che normalmente opera nella **modalità party-plan**, organizzando riunioni per gruppi di amiche per la Vendita di articoli per il Benessere e per la Salute Sessuale “Adoro il mio lavoro a stretto contatto con le persone, ma sono convinta che l’empatia non si trasmetta solo guardandosi negli occhi, ma ascoltando le esigenze della persona che ti trovi di fronte, anche con un monitor di mezzo. Inizialmente è stato destabilizzante, perché il nostro lavoro coinvolge tutti i sensi e la componente esperienziale è molto importante. Ma siamo stati in grado di trarre subito i lati positivi dalla situazione: un metodo di lavorare nuovo, una veloce e precisa riorganizzazione, la passione per questo lavoro hanno fatto in modo che in breve tempo riuscissi a **reinventare il mio lavoro come consulente e a non risentirne affatto in fatturato**. Gli strumenti digitali sono risorse aggiuntive per raggiungere un bacino di clientela ampio e diversificato sul territorio, e consentono di offrire un servizio di consulenza personalizzata anche a quelle persone che non hanno la possibilità di organizzarsi con le amiche in sessioni di gruppo.”

Un’esperienza simile favorevole a mantenere il business proficuo è raccontato anche da **Sabrina Arduini, Incaricata alla Vendita di Gioel SpA**, Azienda Associata AVEDISCO leader in sistemi per lavare l’aria indoor, per l’aspirazione, l’igienizzazione e lo stiro: “Faccio parte di Gioel **da 25 anni**, Azienda da sempre all’avanguardia sull’utilizzo di nuove tecnologie, motivo per cui da subito siamo stati operativi nell’attuare approcci digitali alle Vendite, avendo alle spalle una visione molto illuminata in tal senso. Questa esperienza, tremenda dal punto di vista sanitario ed economico, ci ha portato ad **accelerare i processi digitali** rapidamente, accorciando le distanze e mantenendo saldi i nostri rapporti con i Clienti. Grazie a un nuovo sistema di fare dimostrazioni a distanza attraverso webinar, ma anche tanta formazione, abbiamo imparato a instaurare l’empatia necessaria e la fiducia nel prodotto e nell’Azienda con nuove modalità.”

La prossimità alla Clientela, l’empatia e la fiducia fra Incaricato e Cliente rimangono i valori al cuore dell’attività dell’Incaricato alle Vendite, come racconta **Grazia Maccarrone di Guy Demarle, Azienda nota per la commercializzazione di prodotti professionali per la cucina** “Io credo che gli strumenti digitali siano il nuovo pane quotidiano per un Incaricato alle Vendite, perché consentono di eliminare totalmente le distanze e di mantenere il contatto umano laddove non è possibile raggiungere fisicamente i propri Clienti. Ci siamo misurati con modi alternativi per essere vicini ai nostri Clienti e coinvolgerne di nuovi, giocando molto anche con fantasia e creatività. È stato il caso dell’Atelier culinario con i-Cook’in dedicato agli impasti che abbiamo organizzato online. Vedere attraverso il video del mio smartphone l’emozione e la gioia della signora per essere riuscita a fare l’impasto e portare il pane in tavola per la propria famiglia, in quei giorni così difficili e provanti per tutti, è stata davvero una bella soddisfazione.”

Infine, anche **Gianluca Corsini Incaricato della LR Health & Beauty Systems Srl**, azienda che da oltre 35 anni favorisce il benessere delle persone proponendo prodotti per la salute e la bellezza Made in Germany, conferma che **il lockdown è stata un’occasione di crescita personale**: “La pandemia mi ha permesso di investire più ore della giornata nella formazione e nell’acquisizione di nuove competenze, che ho trasmesso alla mia rete per sviluppare nuovi approcci alla Vendita Diretta. Siamo in piena era digitale e il mondo si muove attraverso un click: in questo contesto tutti gli strumenti che ci permettono di essere al passo con i tempi e di azzerare le distanze sono i benvenuti. L’importante è non dimenticare che il cuore della Vendita Diretta risiede **nelle relazioni interpersonali reali che stabiliamo con i nostri Clienti**”.