

In costante espansione il mercato della vendita diretta: il Lazio leader del settore

Piace fare acquisti in pantofole

Si ordina da casa e, in tempi assai ristretti, la merce arriva a domicilio

VITERBO - Piace sempre di più fare acquisti in pantofole e il Lazio è il motore trainante della vendita a domicilio. Cresce costantemente, infatti, il numero delle persone che preferiscono fare comperestandosi comodamente a casa o nel luogo di lavoro: certo, per un fatto di comodità e di tempo, ma anche per la garanzia e la qualità dei prodotti offerti. Talvolta, diventa semplicemente una necessità: si pensi a persone anziane o con problemi di deambulazione. Il settore delle vendite a domicilio, nonostante il periodo di crisi attraversato dall'economia italiana, è da cinque anni in continua espansione. Nel primo trimestre del 2008 ha registrato un incremento del 5,4%. Il Lazio, con un fatturato pari ogni anno al 7,5% di quello nazionale, si conferma tra le regioni più dinamiche in questa tipologia di vendita. Tante sono le aziende laziali associate a Avedisco (Associazione nazionale vendite dirette servizio consumatori) che operano anche sul territorio viterbese, come Herbalife (prodotti di erboristeria), Stanho-

me (accessori per la casa e prodotti per l'igiene domestica) e My way (distribuzione di caffè e bevande).

Sempre più spesso la vendita a domicilio è possibile anche sul web. Nell'era di internet, Avedisco ha, infatti, inaugurato il nuovo portale on line, finalizzato a informare maggiormente i consumatori sulla vendita diretta a domicilio, fornire i riferimenti delle aziende associate e, in generale, tutti i dati relativi a questo comparto economico.

"Le paure scaturite dalla vendita sul web non colpiscono assolutamente il nostro settore - rivela Luca Pozzoli, presidente di Avedisco -. Internet è un mezzo prezioso non per comprare ma per essere informati, per questo abbiamo creato un nuovo servizio per indirizzare i nostri clienti alla giusta spesa. I prodotti della vendita diretta sono beni di qualità e nascono per essere spiegati, per cui possono essere proposti solo attraverso canali diretti".

Questa tipologia di vendita rappresenta un'avanzata forma di di-

stribuzione in cui il produttore si rivolge direttamente al consumatore, senza intermediari, come negozi o supermercati, puntando soprattutto sulla qualità del prodotto, su un servizio efficace ed efficiente e sulla professionalità del venditore.

Il portale è suddiviso in tre macroaree dedicate a imprese, incaricati autorizzati e consumatori, in cui i clienti possono avere informazioni sulla vendita nazionale e locale, sulle iniziative delle varie aziende e sui nuovi prodotti in uscita. La vendita diretta, basata sulla personalizzazione dell'offerta e la consegna a domicilio, ga-

rantisce piena libertà al compratore che può direttamente valutare la bontà dei prodotti e, se trova la convenienza giusta, acquistare senza disagi o perdite di tempo.

Tutte le imprese che gravitano in questo mercato delle vendite a domicilio sono particolarmente attenti alle esigenze dei consumatori, per questo organizzano anche corsi professionali e manageriali, per la formazione dei venditori.

"Il Lazio dimostra il proprio pri-

mato in questo campo commerciale - continua il presidente Pozzoli - grazie anche alla professionalità degli incaricati alla vendita e all'ottima qualità dei prodotti". I dati riferiti alle singole province evidenziano anche come la vendita diretta stia prendendo piede anche nella Tuscia non solo per i marchi citati in precedenza (che operano a livello nazionale, ma anche per alcuni prodotti locali: formaggi, vini, carni e altre specialità tipiche. A Viterbo si è ben inserita la fattoria Vallesanta di Rieti, che propone oltre a carni fresche, latticini, miele, legumi e cereali, anche gastronomia e dolci.

Questo servizio, dunque, diventa sempre più popolare e mira a soddisfare le esigenze di ogni cliente, concentrandosi sul rinnovamento dell'offerta, molto più ampia e eterogenea rispetto ad un semplice negozio. Insomma la vendita diretta sembra essere il futuro dello sviluppo imprenditoriale e del mercato nazionale e internazionale. Ai consumatori la scelta: rimanere legati alla tradizionale spesa al negozio o accettare il nuovo business delle vendite a domicilio?

Ylenia Di Luigi

***Dopo un'iniziale
diffidenza, ci si
rivolge sempre più
spesso a questo
tipo di compere***

Vendita diretta

Mercato in forte crescita che consente di abbinare qualità dei prodotti (anche carne fresca) e possibilità di ordinare da casa