

**INCHIESTA****È vendita piramidale se...**

- è richiesta una quota di ingresso alla rete
- si guadagna dal reclutamento: è illegale
- c'è un obbligo di inventario e non c'è il diritto a restituire la merce invenduta con rimborso
- c'è l'obbligo di acquistare materiale di formazione o beni non strettamente necessari all'attività

**Il multilevel serio...**

- propone un prodotto "facile" e commerciabile
- permette all'incaricato di cambiare idea e recedere dal contratto



**Diventare imprenditori di se stessi con un investimento di pochi euro, senza  
Una formula di vendita che per rispondere al mercato oggi deve puntare su**

**“P**rima di iniziare l'intervista, vorrei chiarire che operiamo in un sistema di vendita dove si dà anche la possibilità di sviluppare le proprie capacità imprenditoriali individuali”. Questa è stata la premessa del nostro interlocutore di Amway, una delle aziende di multilevel marketing più note a livello mondiale, prima di rilasciarci l'intervista. Una premessa condivisa anche da chi ci ha raccontato l'attività di Herbalife, altro conosciuto brand che opera con questa modalità di vendita.

Per capire le ragioni di tanta attenzione a far passare un “messaggio positivo” basta una semplicissima ricerca via internet. Se si inserisce “multilevel marketing” in google, i primi risultati parlano dei presunti rischi della formula, di pro-

messe ingannevoli, della possibilità di truffe. Non tanto ai danni dei consumatori, quanto degli incaricati alle vendite, cioè coloro che vanno a proporre i prodotti nelle case dei potenziali clienti. Perché qualcuno, si racconta nei blog, ha pagato quote alte per entrare in un sistema che prometteva guadagni facili e milionari e di fatto si è ritrovato con qualche migliaia di euro in meno. E con giacenze di prodotto tutte da smaltire.

**CHE COS'È IL  
MULTILEVEL MARKETING**

Il multilevel marketing, o marketing multilivello o network marketing, è un settore della vendita diretta, cioè quel tipo di vendita che si svolge quando un incaricato (chiamato anche distributore o rappresentante) presenta un prodotto ai potenziali clienti direttamente



Luca Pozzoli, presidente di Avedisco

**Il multilevel è una  
modalità di vendita  
assolutamente lecita**