

AVEDISCO

Boom di vendite a domicilio

Il Friuli Venezia Giulia fa il 2,6% del fatturato italiano

TRIESTE. La **vendita diretta a domicilio** è l'unico comparto economico italiano che, negli ultimi cinque anni, ha segnato una continua e costante crescita. L'andamento economico della vendita diretta è cresciuto maggiormente rispetto agli altri canali della distribuzione commerciale. Se, da un lato, le «vendite in sede fissa» hanno fatto registrare una modesta crescita dello 0,5%, la «grande distribuzione» dell'1%, i «piccoli esercizi commerciali» dello 0,1% (dati Istat), la **vendita diretta a domicilio** ha ottenuto un incremento molto più marcato: +4,7% rispetto al 2006 al quale vanno affiancati il +4,2% del 2003, +4,6% del 2004, +1,3% del 2005 e +4,3% del 2006. Il fatturato dell'anno scorso ha toccato la cifra di 1 miliardo e 384 milioni di euro (+62 milioni di euro).

Il Friuli Venezia Giulia ha dimostrato ancora il proprio dinamismo facendo registrare oltre 35 milioni di euro di fatturato, corrispondente al 2,6% di quello nazionale. Di più: è in costante e robusto aumento anche la forza lavoro. Gli incaricati delle aziende Avedisco, al 2006, erano 203mila: nel 2007 sono aumentati del 9%, superando le 220mila unità (oltre 17 mila addetti in più rispetto all'anno precedente. Di questi, si contano oltre 6 mila addetti alla

vendita in Friuli, cifra pari al 3% del totale nazionale.

«I numeri parlano soli - commenta Luca Pozzoli, presidente di Avedisco - l'economia italiana stenta a ripartire, sentiamo ogni giorno che il Mercato Italia è in calo e rallenta; ma nel nostro Paese c'è ancora qualcuno che cresce e sostiene la nostra economia in maniera costan-

to e costante superando, di molto, il tasso di inflazione che, dati Istat, nel 2007 si è attestato al 2,6%. Tutto questo senza fare massicce promozioni che, periodicamente, mettono in campo gli altri settori economici del nostro Paese, ma puntando con decisione sulla formazione e l'addestramento dei nostri incaricati». Nel 2007, il numero dei corsi di

formazione dedicati agli incaricati alla vendita diretta hanno sfondato quota 1.700, con una media di 61 corsi per ciascuna azienda. L'addestramento è stato sviluppato su oltre 5.700 corsi durante il 2007 per una media di 203 corsi per ciascuna azienda. In totale, tra addestramento e formazione, hanno preso parte alle lezioni formative oltre 100mila addetti alla vendita.

Alcune delle aziende associate più famose sono

te da cinque anni. La vendita a domicilio piace e la nostra presenza in Friuli è una costante che si consolida di anno in anno. I dati dell'anno appena trascorso ci confermano il trend di crescita di una regione dove domanda e offerta si avvicinano sempre di più». Una crescita che si concretizza sull'intero territorio nazionale: «Il nostro comparto - conclude Pozzoli - è l'unico settore economico italiano che mantiene un trend di crescita eleva-

avedisco L'Amc Italia (sistemi di cottura); l'Amway Italia Srl Cosmetici e integratori alimentari; la Avon cosmetici Srl; la Friuli Thermolana Srl che produce articoli in pura lana vergine, doghe in legno e materassi in lattice; la Stanhome spa, marchio leader nella commercializzazione di prodotti per la pulizia della casa e di cosmetici e la Tupperware Italia Spa, azienda specializzata in contenitori per alimenti e utensili per cucina.