

MAROSTICA Cresce il settore vendite dirette: la T&G ha fatto un +8%

La fabbrica dei venditori

*Tapparello: «Una nuova sede per raddoppiare i collaboratori»***Alessia Cerantola**

MAROSTICA

Mentre i dati sui consumi continuano a riportare il segno negativo, il settore del porta a porta registra risultati in continua crescita. Con oltre 28 mila incaricati alla vendita, il Veneto si conferma da anni una delle regioni trainanti in questo tipo di commercio. Eppure quello del venditore a domicilio è un lavoro ancora poco conosciuto e spesso circondato da stereotipi.

«Quando si parla di vendita diretta molte persone pensano al rappresentante che va a bussare di porta in porta senza appuntamento, o ricordano le dimostrazioni classiche con tante persone, come si faceva una volta» spiega Domenico Tapparello, titolare della Tapparello and Group (T&G), che da 36 anni si occupa di vendita diretta. «Oggi l'informativa al cliente si fa soprattutto attraverso il passaparola e non si arriva in casa delle persone senza preavviso».

La T&G conferma la tendenza posi-

**NONOSTANTE LA CRISI** Fatturato più su

tiva del settore, concludendo un anno di vendite con un aumento del fatturato 2011 dell'otto per cento rispetto al 2010. Nell'anniversario dei dieci anni dall'inizio della propria attività, che si estende dal Piemonte al Friuli Venezia Giulia e all'Emilia Romagna, ora il gruppo si prepara a rafforzare il proprio mercato in Veneto, dove vuole ampliare i collaboratori. A segnare la nuova tappa del percorso aziendale è l'inaugurazione di una nuova sede a Marostica, in Corso della ceramica, il 5 febbraio. «Abbiamo creato le basi per crescere e raddoppiare la forza vendita - continua Tapparello -. Magari come obiettivo per i prossimi 10 anni».

Quello della vendita a domicilio è un settore spesso difficile da monito-

rare e descrivere, per la varietà delle tipologie di contratto che si possono stipulare e il fatto che non esiste una vera e propria categoria, spiegano all'Ascom di Vicenza.

A occuparsi di coordinare le imprese del settore, tutelando venditori e clienti, è principalmente l'Avedisco, associazione nazionale delle vendite dirette e del servizio ai consumatori, che negli anni ha stabilito norme sempre più rigide per garantire la serietà dei consociati, oltre che dei prodotti e dei servizi offerti. Farne parte significa per un'azienda rispondere a determinati canoni e a un codice di comportamento professionale.

L'associazione si rivolge a tutte le categorie di persone che si dedicano alla vendita diretta, che sono molto varie: da chi cerca un lavoro part time in cui non sia richiesta un'esperienza precedente, a chi ne fa una vera e propria professione a tempo pieno con guadagni che possono arrivare a diverse migliaia di euro.

«La media nella nostra azienda non è giovanissima, spesso si tratta di signore che, una volta svezziati i figli, si dedicano a questo mestiere - conclude Tapparello -. I giovani, invece, sono ancor spesso condizionati dall'ambiente familiare, che considera quello del venditore un lavoro da ultima spiaggia. Il guadagno è legato all'impegno. Ma chi è capace di vendere trova un buono sbocco professionale».

© riproduzione riservata

«Non è più
il tempo
di suonare
i campanelli...»