

	Italia
Data	21-05-2021
Testata	Cronacadelleconomia.com
Titolo dell'articolo	I consumatori preferiscono ancora l'acquisto diretto
Short Summary	Avedisco, 9°forum sulla vendita diretta



I consumatori preferiscono ancora l'acquisto diretto

Si è tenuto, per la prima volta in streaming e aperto al pubblico, il 9° Forum della Vendita Diretta promosso da AVEDISCO – Associazione Vendita Diretta Servizio Consumatori. L'appuntamento, ospitato nella cornice del Palazzo dell'Informazione di Roma, sede del Gruppo Adnkronos, ha esplorato una tematica fortemente attuale legata al cambiamento del settore durante l'ultimo anno: "Vendita Diretta: il presente è digitale. L'evoluzione della relazione coniuga offline e online". Un vero e proprio evento ibrido, che ha visto i padroni di casa, Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO, e Giuliano Sciortino, Segretario Generale AVEDISCO, dialogare sul presente e il futuro

della nostra società, sempre più interconnessa, con abitudini e riflessi digitali, con illustri ospiti collegati da remoto, come: l'On. Chiara Gribaudo, Membro della Commissione Lavoro della Camera, Nicola Favini, Direttore Generale di Logotel.

Abbiamo e stiamo vivendo tutti un periodo di accelerazione nell'adozione di comportamenti digitali. Le vendite on line sono in crescita, ma la stragrande maggioranza degli acquisti sono ancora realizzati offline e le statistiche dicono che sarà così ancora per molto tempo: si prevede che nel 2024 il 78% degli acquisti sarà ancora fisico rispetto al 22% in forma digitale (ricerca Google Euromonitor).

Ecco perché la Vendita Diretta si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle Imprese e ai Consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale.

"Il Forum della Vendita Diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarci e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di costrizione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviato. Inoltre, stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la Vendita Diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attrae giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi. La tecnologia avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari. La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristica in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistingue." dichiara Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO. "La vendita è l'esperienza che si produce ad ogni contatto. I professionisti della Vendita Diretta hanno una sfida, impegnarsi ogni giorno a rispondere con concretezza e unicità alla domanda "perché dovresti comprare da me e non da un algoritmo". E si sa, sono le domande intelligenti che ci fanno progredire", spiega Nicola Favini, Direttore Generale Logotel". E prosegue: "cambiano i bisogni delle persone, cambia il concetto di tempo e di spazio, cambia tutto. E come deve evolvere la vendita professionale? La vendita mette in contatto persone con bisogni e offerte di soluzioni. Si può fare usando canali digitali, canali professionali o ibridi".