

Avedisco

Per la vendita diretta a Nordest non c'è crisi

La vendita diretta a domicilio, canale alternativo rispetto alla tradizionale distribuzione nei negozi, non conosce crisi nel Nord-Est.

Secondo i dati forniti dal centro studi e statistiche di Avedisco, la prima associazione italiana delle vendite dirette a domicilio, il primo semestre del 2011 a livello nazionale, si è chiuso con il segno positivo in termini di fatturato (+6,23%) e di numero di incaricati alla

vendita (+7,38%), rispetto ai valori del primo semestre dell'anno passato.

Nell'era dell'e-commerce e dei grandi centri commerciali, il giro d'affari della vendita door to door, nell'area due Nielsen, che comprende le regioni del Nord-Est, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige ed include l'Emilia Romagna, supera in questo primo trimestre 2011 i 118 milioni di euro ed incide sul business nazionale per il 25,9%.