

**Commercio.** In due anni saliti del 22% gli iscritti ad Avedisco

# I venditori a domicilio sono giovani e donne

La crisi «spinge» un settore da 39mila addetti

**Giovanna Mezzana**

Nel Centro-Nord la vendita diretta a domicilio è una nuova via d'uscita per chi è alla ricerca di un lavoro. Nell'area sono oltre 39mila - il 15,6% del panorama italiano - i venditori che lavorano per conto delle aziende (34 in totale) aderenti ad Avedisco, l'unica realtà associativa del settore, che rappresenta circa il 50% del mercato della vendita diretta a domicilio. Nelle quattro regioni l'esercizio degli incaricati alla vendita ingrossa le fila: cresce nei primi sei mesi dell'anno del 22% rispetto allo stesso periodo del 2007, assicurando un business da quasi 112 milioni di euro, il 16,2% del fatturato nazionale.

Merito anche del prezzo in termini di posti di lavoro pagato alla crisi da altri settori: «Gli effetti della crisi sull'occupazione, penso ad esempio ai distretti industriali toscani, fanno sì che vi sia un maggior numero di persone che si offrono per fare i venditori - nota Luca Pozzoli, presidente di Avedisco - . E un maggior nu-

mero di incaricati sul territorio per noi significa automaticamente maggiori vendite. Toscana, Umbria, Marche sono zone abbastanza difficili per la vendita diretta: bisogna vincere l'iniziale diffidenza, ma se si punta alla qualità del prodotto, requisito che in generale paga sempre, le porte si aprono e nel Centro-Nord stanno risalendo le opportunità di guadagno per il venditore».

I prodotti che vengono più venduti sono i beni durevoli per la casa, i cui prezzi sono molto variabili: si va dai contenitori per cibi che costano poche decine di euro a batterie da cucina che possono arrivare sino a 1.000 euro. Negli ultimi due-tre anni stanno riscuotendo successo anche i prodotti per la cura della persona, la cosmesi, e i nutrizionali-integratori (prodotti dai costi relativamente bassi). «La crisi ha fatto sentire i suoi effetti - osserva Patrizio Stai-bano, responsabile commerciale di Arnaldo Caprai gruppo tessile spa di Perugia - ma ad oggi siamo in sostanziale

pareggio rispetto allo stesso periodo del 2008 in quanto abbiamo lavorato molto sull'immagine e sull'alta qualità a prezzi concorrenziali: un esempio, offriamo lenzuola di seta a 1.800 euro quando nei negozi hanno un prezzo di vendita non inferiore a 2.300 euro».

Ad offrirsi come venditori sono soprattutto i giovani e le donne tra i 30 e i 45 anni, nella maggior parte dei casi sposate e con figli, anche perché l'attività della vendita diretta a domicilio lascia ampio margine nell'organizzazione degli orari di lavoro. Sino agli anni novanta il messaggio lanciato dalle aziende che ricercavano venditori era focalizzato sull'opportunità in più di guadagno. Oggi le cose stanno cambiando: ai potenziali venditori si offre un percorso di formazione, spendibile anche in altri settori; reclutando un alto numero di potenziali venditori, infatti, le imprese hanno necessità di formarli con tecniche di vendita e di approccio relazionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La rete sul territorio



I venditori a domicilio delle aziende associate Avedisco

Incaricati alla vendita a domicilio		
	I semestre 2007	I semestre 2009
Emilia-Romagna	11.702	13.337
Toscana	14.043	17.112
Marche	4.894	5.788
Umbria	2.340	3.019
<b>Centro-Nord</b>	<b>32.979</b>	<b>39.256</b>
<b>Italia</b>	<b>214.873</b>	<b>251.653</b>

  

Fatturato delle vendite (in euro)		
	I semestre 2007	I semestre 2009
Emilia-Romagna	32.297.590	46.792.160
Toscana	44.757.108	44.039.680
Marche	15.579.174	13.762.400
Umbria	7.459.518	6.881.200
<b>Centro-Nord</b>	<b>100.093.390</b>	<b>111.475.440</b>
<b>Italia</b>	<b>678.138.000</b>	<b>688.120.000</b>