



INCONTRI

.....

PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO IX NUMERO 2 MARZO - APRILE 2013



Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

Anno IX - n°2 - marzo - aprile 2013

Registrazione del tribunale di Milano
n. 100/05 del 14 febbraio 2005

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8
20124 Milano
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Ornella Moscatelli
ornella.moscatelli@avedisco.it

UFFICIO STAMPA

Say What?

Addetto stampa:

Giulia Maggi
g.maggi@saywhat.it
tel 02.31911854



SOMMARIO

4 IN PRIMO PIANO La forza del premio nazionale AVEDISCO	5 EDITORIALE DEL PRESIDENTE Giovanni Paolino
1 1 EVENTI AVEDISCO Premio Nazionale AVEDISCO 2013: Rinascimento in diretta	6 APPUNTI AVEDISCO News: Eismann, Herbalife GNLD, Star Dust
13 INTERVISTA Antonello Badanesi Country Manager Italy LR Health & Beauty Systems	12 EXTRA AVEDISCO amplia la compagine associativa con PartyLite ed Evergreen Life Products
	14 EDICOLA INCONTRI 3



PRIMO PIANO

LA FORZA DEL PREMIO NAZIONALE AVEDISCO

Fervono i preparativi per la 19° edizione del Premio Nazionale AVEDISCO che avrà luogo a Firenze nella splendida cornice dello storico Grand Hotel Baglioni. Prenderanno parte a questo evento le Aziende Associate AVEDISCO e naturalmente i loro premiati, i migliori Incaricati alla vendita, i veri protagonisti dell'evento. Il Premio Nazionale non è solo un momento di gioia, è anche un'occasione di condivisione per riaffermare ancora una volta l'appartenenza all'Associazione e al mondo della vendita diretta. Il numero di questa newsletter è dedicato al Premio, alla sua organizzazione, AVEDISCO ha deciso di realizzare un numero particolare per svelare tutti i segreti di questa edizione che si conferma ricca di sorprese e divertimento. Non sono solo i dettagli a rendere speciale un evento, sono tutte le persone che lo realizzano, è per questo che l'Associazione ha approfittato di questa edizione speciale per ringraziare tutte le Aziende che hanno contribuito alla creazione di questo appuntamento che, ormai da diversi anni, scandisce i grandi successi di questo modello di business. Un grazie particolare va alle Aziende Associate che hanno voluto festeggiare con noi un loro anniversario aziendale sponsorizzando parte dell'evento: Eismann, GNLD International, Herbalife, Star Dust e Xango. In attesa del gran giorno auspichiamo che tutti coloro che prenderanno parte alla grande Festa di AVEDISCO, possano trascorrere una splendida giornata in nostra compagnia.



EDITORIALE DEL PRESIDENTE

GIOVANNI PAOLINO

Ormai siamo vicini al Premio Nazionale AVEDISCO, l'importante evento si svolgerà il 31 maggio e ogni anno vede come protagonisti i nostri incaricati alle vendite! Nonostante le difficoltà che questo periodo storico ci sottopone, abbiamo voluto fortemente questa 19° edizione del Premio per sottolineare la nostra gratitudine nei confronti degli incaricati che quotidianamente rendono possibile il successo di questo modello di business, protagonisti del nostro mercato, il nostro tramite con i consumatori. Anche quest'anno il Premio è la nostra occasione per ringraziarli e per sottolineare i nostri obiettivi futuri: continuare a garantire prodotti di altissima qualità, servizi puntuali, formazione costante degli incaricati e soddisfare le esigenze dei clienti. Questo numero speciale della Newsletter sarà dedicato proprio al PNA, alla sua organizzazione e soprattutto a chi ha reso possibile la sua realizzazione: a tutti voi! Grazie a questo evento riusciremo a dimostrare che la nostra è una grande famiglia la cui forza deriva dalla nostra collaborazione.

Mi auguro che l'entusiasmo che anima questo grande evento possa contagiare anche le aziende assenti a questa edizione, con la speranza che la nostra manifestazione diventi sempre più importante e sinonimo di unione per la nostra grande famiglia.



Giovanni Paolino
Presidente Avedisco



APPUNTI AVEDISCO

UNA NUOVA IMPORTANTE INIZIATIVA DI EISMANN PER AIUTARE I CENTRI GIOVANILI DON MAZZI



Articolo Gazzetta del 10 Marzo 2013

Dopo la fortunata prima iniziativa del 2013 a favore dei Centri Giovanili Don Mazzi, che ha permesso di raccogliere oltre 100.000€ in poche settimane, Eismann in occasione del 25° Anniversario dall'inizio dell'attività in Italia sta continuando la sua opera di sostegno e raccolta fondi a favore di questa importante organizzazione. In prospettiva 2014 l'azienda veronese vuole realizzare una collezione di ricette con prodotti del catalogo Eismann, provenienti dai propri clienti e non solo, con la quale sostenere un'ulteriore raccolta fondi a favore dei Centri Giovanili Don Mazzi. Per informazioni sull'iniziativa consultare il sito www.eismann.it/ricette-centri-giovanili-don-mazzi.



Giovanni Paolino e Don Mazzi



.....
**HERBALIFE FESTEGGIA 20 ANNI DI BENESSERE IN ITALIA
CON UNA NUOVA CAMPAGNA**

Lo scorso 9 dicembre Herbalife ha festeggiato il 20° anniversario della filiale italiana. Per festeggiare insieme a consumatori e Distributori Indipendenti, Herbalife Italia ha ripercorso con una campagna le tappe più rilevanti della sua storia: l'importante capillarità sull'intero territorio italiano, il lancio di prodotti significativi per gli sportivi, la barretta della linea Formula1 e i prodotti della linea Aloe per la nutrizione interna ed esterna, i progetti benefici sostenuti dall'Herbalife Family

.....
Roma Experience Center



.....
Gruppo PT

Foundation, dalle sponsorizzazioni sportive passate con l'Inter F.C. fino a quelle attuali con Montepaschi Mens Sana Basket, Federazione Italiana Nuoto, Tania Cagnotto e Trentino Volley e, infine, l'inaugurazione dell'Herbalife Experience Center di Roma. Con questi importanti passi, Herbalife ha diffuso la sua filosofia di benessere a 360°.



HERBALIFE®



.....
Alcuni momenti della festa organizzata a Roma



APPUNTI AVEDISCO

GNLD FESTEggia I SUOI PRIMI 40 ANNI IN ITALIA



Festa GNLD per i 40 anni: l'esposizione dei prodotti che hanno reso famosa l'azienda

GNLD in questi giorni ha festeggiato i primi 40 anni sul territorio italiano! Era l'Aprile del 1973 quando la GNLD International, al tempo Golden Products, usciva dai confini americani per approdare nella nostra penisola. Da allora si sono susseguite innumerevoli storie di successo di persone che, grazie a prodotti di eccezionale qualità, sono riuscite a migliorare la loro vita e quella delle loro famiglie. La celebrazione ha avuto luogo in tre tappe distinte, per permettere al maggior numero possibile di incaricati di prendervi parte. Più di 1200 persone hanno potuto vivere momenti di grande emozione e riabbracciare molti vecchi amici in una serata divertente e di grande partecipazione. Per GNLD una celebrazione del passato che volge lo sguardo al futuro, auspicio per un grande avvenire all'altezza dei primi 40 anni!



8 INCONTRI



Festa GNLD per i 40 anni: il brindisi davanti alla magnifica torta per festeggiare questo felice compleanno



Festa GNLD per i 40 anni: un momento di aggregazione e divertimento che vede protagonisti gli incaricati alla vendita



.....
STARDUST - 30 ANNI DI IMPEGNO E PASSIONE

Ad ottobre Star Dust festeggia 30 anni di attività! Nata nell'ottobre 1983 come realizzazione del sogno di James Frank Bohannon, Larry Lee Bohannon e Maurizio Urzia, l'azienda raggiunge ancora oggi grandi obiettivi. Nel 1989 per garantire la qualità dei suoi servizi Star Dust entra a far parte di AVEDISCO e nello stesso anno l'azienda fonda "Star Dust Production" un centro di ricerca, sviluppo e controllo di tutte le procedure produttive, dalla materia prima al prodotto finito. Continua l'azione innovativa di Star Dust che nel 1993 fonda l'azienda di produzione R.E.F Remise en Forme, produttrice di Complementi Alimentari. Nei primi mesi del 2006 il team aziendale si allarga grazie all'entrata ufficiale dei figli dei soci fondatori che continuano a raggiungere grandi successi.



un modo di vivere diverso



Larry Bohannon:
General Manager



Frank Bohannon:
Presidente



Maurizio Urzia:
Resp. Amministrativo



un grazie a:



che hanno reso possibile
l'edizione 2013
del Premio Nazionale Avedisco



EVENTI

PREMIO NAZIONALE AVEDISCO 2013: RINASCIMENTO IN DIRETTA

La splendida Firenze è stata scelta come location per la 19° edizione del Premio Nazione AVEDISCO, un evento che sarà animato da personaggi di spicco e sarà ricco di momenti di aggregazione, riflessione e divertimento. L'edizione di quest'anno, che si terrà il 31 maggio a partire dal primo pomeriggio, avrà come cornice prescelta il Grand Hotel Baglioni, una location d'eccezione nel cuore del capoluogo fiorentino che permetterà agli ospiti di ammirare uno dei tesori della città, la chiesa di Santa Maria del Fiore. Una giornata tributo alle Aziende Associate e ai loro incaricati alla vendita scandita da tre momenti essenziali: il welcome coffee per dare un caloroso benvenuto agli ospiti, la Cerimonia di Premiazione per rendere omaggio a coloro che si sono contraddistinti per impegno e dedizione e la Cena di Gala, un momento conviviale per festeggiare tutti insieme i traguardi raggiunti. Un'occasione perfetta per creare legami, incontrarsi, confrontare strategie, scoprire le novità e trovare nuovi stimoli. Per il terzo anno di fila il mattatore della serata sarà lo showman Giorgio Mastrotta, un presentatore che con la sua simpatia e la sua professionalità incarna lo spirito del perfetto Incaricato alla vendita diretta. La 19° edizione del Premio sarà contraddistinta non solo dalla voglia di rendere omaggio a chi ogni giorno contribuisce a rendere grande l'Associazione e le sue associate, ma anche dalla voglia di aiutare gli altri tendendo una mano ai meno fortunati. I vincitori di quest'anno non riceveranno in premio un trofeo, ma una pergamena con un simbolo tangibile di un gesto importante, una donazione ad un Ente benefico. Una giornata ricca di stimoli, emozioni e divertimento per un appuntamento che si prefigge di essere indimenticabile per gli invitati. Augurandoci che tutto ciò sia di vostro gradimento, vi aspettiamo venerdì 31 maggio a Firenze.





EXTRA

AVEDISCO AMPLIA LA COMPAGINE ASSOCIATIVA CON PARTYLITE ED EVERGREEN LIFE PRODUCTS

AVEDISCO annuncia l'entrata nella propria compagine associativa di PartyLite come nuovo Socio Effettivo e di Evergreen Life Products in qualità di Candidato Socio. PartyLite, nata grazie allo spirito imprenditoriale di Mabel Baker, è un'importante azienda a livello mondiale nella vendita diretta di candele, accessori per candele e prodotti profumati, guidata in Italia da Andrea Semprebon. Evergreen Life Products invece, produce e distribuisce integratori alimentari, cosmetici e prodotti alimentari a base di olivo. Dopo un periodo di almeno sei mesi da Candidato Socio AVEDISCO effettuerà, tramite un'apposita indagine conoscitiva commissionata ad una società esterna, le ordinarie procedure di controllo sulla forza vendita e sui clienti di quest'ultima azienda per valutarne l'effettiva correttezza delle pratiche commerciali e per determinarne il successivo passaggio a Socio Effettivo. La presenza di PartyLite srl e di Evergreen Life Products contribuisce a raggiungere gli obiettivi che Avedisco vuole garantire al consumatore: sicurezza e qualità.



INTERVISTA

ANTONELLO BADANESI - COUNTRY MANAGER ITALY LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS



In che modo la sua azienda utilizza e sviluppa la vendita diretta a domicilio?

LR è una delle aziende europee leader nella vendita diretta. Dal 1985 ha registrato una sorprendente crescita grazie a fattori chiave, valori definiti e una precisa vision aziendale. Il modello gestionale LR Health & Beauty Systems garantisce una aggiuntiva fonte di guadagno e la possibilità di organizzare flessibilmente i propri orari di lavoro. I partner LR possono avere un guadagno sicuro grazie alle provvigioni sulla vendita dei prodotti, oppure crearsi una propria struttura di vendita. In questo modo LR abbina alla vendita diretta più tradizionale le opportunità del Network Marketing.



La formazione: quanto è importante per la sua azienda seguire dal punto di vista formativo il percorso professionale dei vostri incaricati e quali percorsi prevedete?

La formazione ha un'importanza primaria per LR. Infatti la **LR Academy** accompagna i partner LR in maniera professionale e personalizzata attraverso i vari livelli di carriera. Si tratta di una vera accademia professionale, con un programma di seminari utili ai nostri partner per acquisire la conoscenza dei prodotti, del piano di marketing aziendale, del modello di business di vendita diretta, del network marketing e del software aziendale. Inoltre, per i nostri partner è disponibile sul sito web la **LR Academy Online**, dove trovare tutte le informazioni sui prodotti, schede informative, video, rispondere a test di valutazione e trovare ogni genere di risposta nella sezione FAQ.

Crescita occupazionale e di fatturato stanno rendendo la vendita diretta una protagonista del panorama economico italiano: quali prospettive intravede per il futuro?

La vendita diretta è un settore commerciale che ha enormi potenziali di crescita rispetto ad altre forme di distribuzione. Nell'ambito del FMCG, negli ultimi anni si guarda con curiosità e "preoccupazione" ad un competitor atipico proprio come quello del nostro mondo, un segmento ad alto potenziale di sviluppo. In tutto questo l'obiettivo e l'impegno di LR consiste nel dare a ognuno una chance per migliorare la propria qualità di vita: con prodotti convenienti e innovativi, un modello gestionale interessante per i partner di vendita, molteplici prospettive per tutti i collaboratori e per finire qualità e competenza al top in tutte le attività LR.

Ruolo e compiti dell'associazione AVEDISCO: su quali fronti dovrebbe muoversi per portare sempre di più la vendita diretta a domicilio al centro delle decisioni politico-sociali del Paese?

Credo che Avedisco stia facendo molto e che, sia i progetti del futuro più prossimo sia quelli più strategici di lungo periodo, sono davvero un elemento di garanzia per le aziende che hanno deciso di far parte dell'associazione. Come comparto abbiamo la necessità di essere maggiormente rappresentati nelle sedi istituzionali, di qualificare ulteriormente la figura dell'incaricato alle vendite e di rendere sempre più visibile a tutti il lavoro serio, etico e professionale delle aziende associate ad Avedisco.



EDICOLA

Avvenire Home Page > [Dati&ChiCresce](#)

L'Italia che cresce

a cura di [Michele Cènasmo](#)



09/04/2013

AVEDISCO

Le Aziende Associate vincono ancora una volta la sfida del lavoro

I risultati emersi dalle ricerche del centro studi e statistiche di Avedisco, la prima associazione italiana delle vendite dirette a domicilio, dimostrano che nel 2012 la vendita diretta in Italia ha raggiunto ottimi risultati in termini di valore occupazionale: con quasi 289.000 incaricati alle vendite e una crescita del +8,42% rispetto all'anno precedente, le Aziende Associate Avedisco vincono ancora una volta la sfida del lavoro!

Nonostante il difficile periodo che vede coinvolto il nostro Paese, nel 2012 tutti i settori merceologici appartenenti ad Avedisco mantengono la loro presenza capillare sul mercato italiano. Il comparto "cosmesi e accessori moda" si conferma il più energico raggiungendo un totale di 289 milioni di euro, con un incremento del +4,13% rispetto al 2011. Segue il settore "alimentare - nutrizionale" e il settore "casa e beni di consumo" che detengono rispettivamente il 30,51% e l'11,89% del fatturato totale delle Aziende Associate Avedisco.

Avedisco contribuisce in maniera significativa alla ripresa del nostro Paese grazie all'importante risultato occupazionale che arriva dall'Associazione (quasi 289.000 incaricati che hanno deciso di intraprendere una carriera professionale all'interno di questo modello di business) sottolinea l'attenzione che Avedisco dedica agli incaricati e il costante valore aggiunto che riserva loro grazie a una formazione sempre presente e innovativa. In questo 2012 Avedisco ha confermato anche la soddisfazione dei clienti che scelgono i prodotti delle Associate per l'affidabilità, la qualità e il servizio che li contraddistinguono.

"Uno dei gravi problemi che pesa sul nostro paese è sicuramente quello della disoccupazione, in Italia le persone che purtroppo rientrano in questa categoria sono quasi 3 milioni. L'evidente situazione di crisi in cui si trova il Paese viene ammortizzata dal continuo contributo che il nostro settore offre. Importante valore occupazionale che abbiamo raggiunto è un segnale che le nostre Associate inviano ai giovani italiani, e non solo, una speranza per andare avanti e continuare a costruire un'Italia che lavora e che ottiene riconoscimenti e plus!" sostiene Giovanni Pascolo, Presidente di Avedisco "Le persone che scelgono di affidarsi a noi, sanno di poter intraprendere una carriera sicura e proficua che permetterà una crescita a livello professionale e un cammino personale ricco di soddisfazioni."

AVVENIRE

08 APRILE 2013

INDUSTRIA&FINANZA

09 APRILE 2013

LAVORO AVEDISCO: NEL 2012 CRESCONO GLI INCARICATI ALLA VENDITA

Il Centro Studi e Statistiche di Avedisco ha reso noti i dati riferiti al 2012: +8,42% rispetto all'anno precedente

I risultati emersi dalle ricerche del centro studi e statistiche di Avedisco, la prima associazione italiana delle vendite dirette a domicilio, dimostrano che nel 2012 la vendita diretta in Italia ha raggiunto ottimi risultati in termini di valore occupazionale: con quasi 289.000 incaricati alle vendite e una crescita del +8,42% rispetto all'anno precedente, le Aziende Associate Avedisco vincono ancora una volta la sfida del lavoro. Nonostante il difficile periodo che vede coinvolto il nostro



Giovanni Pascolo, Presidente del 2012, tutti i settori merceologici appartenenti ad Avedisco mantengono la loro presenza capillare sul mercato italiano. Il comparto "cosmesi e accessori moda" si

confirma il più energico raggiungendo un totale di 289 milioni di euro, con un incremento del +4,13% rispetto al 2011. Segue il settore "alimentare - nutrizionale" e il settore "casa e beni di consumo" che detengono rispettivamente il 30,51% e l'11,89% del fatturato totale delle Aziende Associate Avedisco. contribuisce in maniera significativa alla ripresa del nostro Paese grazie all'importante risultato occupazionale che arriva dall'Associazione.

MF Dow Jones - Economic Indicator

MF COMPANY'S NEWS

Twitter | LinkedIn | RSS | Print

Lavoro: Avedisco, in 2012 con vendite a domicilio occupazione +8,42% a/a

MLANO (MF-DJ) - Nel 2012 gli incaricati alle vendite dirette in Italia sono pari a 289.000, con una crescita oltre 24% rispetto all'anno precedente.

E' quanto emerge dalle ricerche del centro studi e statistiche di Avedisco, la prima associazione italiana delle vendite dirette a domicilio. Nel 2012 tutti i settori merceologici appartenenti ad Avedisco mantengono la loro presenza capillare sul mercato italiano. Il comparto cosmesi e accessori moda si conferma il più energico raggiungendo un totale di 289 milioni di euro, con un incremento del +4,13% rispetto al 2011. Segue il settore alimentare - nutrizionale e il settore casa e beni di consumo che detengono rispettivamente il 30,51% e l'11,89% del fatturato totale delle Aziende Associate Avedisco.

"Uno dei gravi problemi che pesa sul nostro paese è sicuramente quello della disoccupazione, in Italia le persone che purtroppo rientrano in questa categoria sono quasi 3 milioni. L'evidente situazione di crisi in cui si trova il Paese viene ammortizzata dal continuo contributo che il nostro settore offre. Importante valore occupazionale che abbiamo raggiunto è un segnale che le nostre Associate inviano ai giovani italiani, e non solo, una speranza per andare avanti e continuare a costruire un'Italia che lavora e che ottiene riconoscimenti e plus!" sostiene Giovanni Pascolo, presidente di Avedisco "Le persone che scelgono di affidarsi a noi, sanno di poter intraprendere una carriera sicura e proficua che permetterà una crescita a livello professionale e un cammino personale ricco di soddisfazioni."

BORSAITALIANA.IT

09 APRILE 2013

(FIN) Dow Jones Newswire

Apr 08, 2013 06:11 ET (10:11 GMT)

Copyright (c) 2013 MF-Dow Jones News Srl.



IM - IMPRESA MIA

16 APRILE 2013

MF-Dow Jones News

Lavoro: Avedisco, in 2012 con vendite a domicilio occupazione +8,42% a/a

08/04/2013 12:11

MILANO (MF-DJ)-Nel 2012 gli incarichi alle vendite dirette in Italia sono pari a 259.000, con una crescita dell'8,24% rispetto all'anno precedente.

È quanto emerge dalle ricerche del centro studi e statistico di Avedisco, la prima associazione italiana delle vendite dirette a domicilio. Nel 2012 tutti i settori merceologici appartenenti ad Avedisco mantengono la loro presenza capillare sul mercato italiano. Il comparto cosmetici e accessori moda si conferma il più energico raggiungendo un totale di 298 milioni di euro, con un incremento del +4,13% rispetto al 2011. Segue il settore alimentare - nutrizionale e il settore casa e beni di consumo che delegano rispettivamente il 30,51% e l'11,89% del fatturato totale delle Aziende Associate Avedisco.

"Uno dei gravi problemi che pesa sul nostro paese è sicuramente quello della disoccupazione, in Italia la persona che purtroppo rientra in questa categoria sono quasi 3 milioni. L'evidente situazione di crisi in cui si trova il Paese viene ammortizzata dal continuo contributo che il nostro settore offre: l'importante valore occupazionale che abbiamo raggiunto è un segnale che le nostre Associate insieme ai giovani italiani, e non solo, una speranza per andare avanti e contribuire a costruire un'Italia che lavora e che ottiene riconoscimenti e plus" sostiene Giovanni Paolino, presidente di Avedisco. "La persona che sceglie di affidarsi a noi, sente di estar intraprendere una carriera serena e proficua che permetterà una crescita a livello professionale e un cammino personale ricco di soddisfazioni."

con/ab:

FINANZA.TGCOM24

(fin)

09 APRILE 2013

MF-DJ NEWS

VENDETTA DIRETTA - Avedisco: un socio effettivo e un candidato socio ampliano la compagine associativa

Twitter.me

Nova



Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori, annuncia l'entrata nella propria compagine associativa di PartyLyte srl come nuovo socio effettivo. PartyLyte srl, nata grazie allo spirito imprenditoriale di Mabel Baker, è oggi un'importante azienda a livello mondiale nella vendita diretta di candele, accessori per candele e prodotti profumati, guidata in Italia da Andrea Semperebor.

"L'entrata di PartyLyte srl tra i soci effettivi è un segnale importante per il ruolo dell'Associazione che, da oltre quarant'anni, è il punto di riferimento per le imprese che operano nel settore della vendita diretta - ha affermato **Giovanni Paolino, presidente di Avedisco** - Siamo molto orgogliosi di averla tra le nostre aziende associate in quanto apriamo nel rispetto di valori comuni e condividiamo la stessa mission: tutelare la professionalità dei venditori a domicilio e garantire la soddisfazione dei nostri consumatori".

La compagine associativa di Avedisco si amplia con l'ingresso di un'altra azienda in qualità di candidato socio: Evergreen Life Products srl. La società produce e distribuisce integratori alimentari, cosmetici e prodotti alimentari a base di olivo. Passati almeno sei mesi da candidato socio, Avedisco effettuerà le ordinarie procedure di controllo sia sulla forza vendita sia sui clienti tramite un'apposita indagine conoscitiva commissionata ad una società esterna. Saranno così valutate l'effettiva correttezza delle pratiche commerciali condotte dall'azienda per determinarne il successivo passaggio a socio effettivo.

La presenza di PartyLyte srl e di Evergreen Life Products contribuisce a raggiungere gli obiettivi che Avedisco vuole garantire al consumatore: sicurezza e qualità.

DOPO LA DENUNCIA DEL GIORNALE

Truffe: ecco le regole d'oro per non finire buggerati

■ Con l'emergenza truffe in corso, la fiducia delle persone verso chi arriva alla porta di casa è in drastico calo. Così Avedisco, dopo la denuncia del Giornale, l'associazione vendite dirette servizio consumatori ha formulato il decalogo per il consumatore accorto, un valido strumento informativo per tutelare la sicurezza del consumatore e contrastare il fenomeno di dilagante truffe. Intanto chi desidera acquistare prodotti e servizi a domicilio ricorda di chiedere che l'incaricato alle vendite si identifichi e identifichi l'azienda per la quale collabora esibendo il tesserino di riconoscimento che è obbligatorio per gli incaricati alle vendite a domicilio: esiga che si specifichi la ragione della visita; chiedi che l'incaricato illustri le caratteristiche del prodotto, le condizioni di prezzo e dell'eventuale credito, i tempi di consegna, le garanzie, il diritto di recesso e il eventuale servizio assistenza; prima di firmare verifichi l'inserimento degli adempimenti in materia di tutela della privacy; e sappia che è il diritto di recesso è valido solo per le persone fisiche e non se si firma il contratto nome di società non mette firme per omaggi, né se non compra nulla.

IL GIORNALE

13 APRILE 2013

INCONTRI 15

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690
www.avedisco.it - mail info@avedisco.it



Incontri