



Indirizzo http://primapress.it/index.php?pagina=inc/obj_news_dettaglio.php&id_news=3986&id_pagina=&id_pagina_madre=&prof=&id_stringa

Popup bloccato. Per visualizzare questo popup o altre opzioni, fare clic qui.



Agenzia Stampa Nazionale

cerca [ricerca avanzata](#)

[Home](#) | [Ticker](#) | [Contatti](#) | [Chi siamo](#)

wilan Campania



[16/05/07 10:59] DROGA: A PALERMO ARRESTATO CORRIERE, CAMUFFA EROINA C...

Mercoledì 16 Maggio 2007



VENDITE DETTAGLIO: CAMPANIA SI CONFERMA MOTORE TRAINANTE



(PRIMA) ROMA - La Campania è tra le regioni italiane che hanno inciso di più nelle ottime performance della vendita a domicilio durante il 2006. L'andamento economico della vendita diretta è cresciuto maggiormente rispetto agli altri canali della distribuzione commerciale. Se, da un lato, le "vendite in sede fissa" hanno fatto registrare una crescita dell'1,2%, la "grande distribuzione" del 2%, i "piccoli esercizi commerciali" dello 0,7% (dati Istat), la vendita diretta a domicilio ha ottenuto un incremento molto più marcato: +4,3% rispetto al 2005. Il fatturato dell'anno scorso ha superato la cifra di 1 miliardo e 320 milioni di euro (+54 milioni di euro). La Campania ha confermato il proprio ruolo di regione trainante: oltre 165 milioni di euro di fatturato, corrispondente al 12,5% di quello nazionale.

Di più: è in costante e robusto aumento anche la forza lavoro. Gli incaricati delle aziende Avedisco di vendita diretta, in Italia al 2005, erano 175mila: nel 2006 sono aumentati del 16,36%, superando le 200mila unità (oltre 28mila addetti in più rispetto all'anno precedente). Anche in questo frangente, la Campania, con oltre 21mila addetti alla vendita (10% del totale nazionale) si conferma tra le regione più dinamiche e attente.

«Sono dati che attestano l'importanza della Campania nella vendita diretta -spiega Luca Pozzoli, presidente di Avedisco-, Napoli e la sua regione confermano che il Sud Italia è vivo e vitale, capace e poderoso, ma soprattutto importante per l'economia del Paese». Una crescita che, come in Campania, si concretizza anno dopo anno sull'intero territorio nazionale: «Se analizziamo i dati del Pil italiano -continua Pozzoli-, osserviamo che la crescita della vendita diretta a domicilio rispetto all'andamento economico del Paese è molto più dinamica. Il prodotto interno lordo è cresciuto dell'1,9%, segnando una leggera ripresa della nostra economia; la vendita diretta a domicilio, con il suo +4,3%, ancora una volta dimostra robustezza e solidità. Segno della qualità dei prodotti, dell'affidabilità degli incaricati, della preparazione che le aziende riservano alle risorse umane». Nel 2006, il numero dei corsi di formazione dedicati agli incaricati alla vendita diretta hanno sfondato quota 1.400, con una media di 56 corsi per ciascuna azienda. L'addestramento, altra peculiarità delle imprese della vendita a domicilio, è stato sviluppato su oltre 12mila corsi durante il 2006 per una media di 480 corsi per ciascuna azienda. In totale, tra addestramento e formazione, hanno preso parte alle lezioni formative oltre 141mila addetti alla vendita. (PRIMA)

- » Home
- » Aerospazio.net
- » Agricoltura & Ambiente
- » Aziende
- » Cultura & Spettacoli
- » Economia
- » Europa
- » Gusto
- » Italia
- » Motori & Nautica
- » Politica & P.A.
- » Salute & Benessere
- » Sport
- » Turismo
- » Università
- » Scienze & Tecnologie
- » Mondo
- » Regioni

