

di Paola Tiscornia

## Lavoro



**Non si bussa di porta in porta, ma si organizzano incontri fra amiche e amiche delle amiche che potrebbero essere interessate all'acquisto. Fa per te? Leggi qui!**

a casa sua con amiche, colleghe, parenti o vicine, per poi passare a riunioni gestite da altre signore disponibili ad aprire casa invitando a loro volta altre conoscenti. È un meccanismo che si allarga e si alimenta da sé.

**Quali sono le doti richieste per questa attività?**

«Soprattutto la voglia di mettersi in gioco. Non è necessario essere spigliatissime. Essere se stesse è sempre la carta migliore. Occorre, poi, sapersi mettere dalla parte delle compratrici. Negli incontri la vendita diventa quasi un fattore secondario, si comincia col chiacchierare, ascoltare, ci si scambia ricette, "dritte" sui figli o sulle piante del balcone. Il bello di questo lavoro è proprio la possibilità del rapporto umano».

**E i mariti, che ruolo possono avere?**

«Pensi che molti di loro finiscono con l'aiutare le moglie, facendo girare il catalogo prodotti fra i colleghi. All'inizio, comunque, possono essere diffidenti, poi vedono che la moglie è serena e più sicura di sé e sono contenti per lei. In questo lavoro si può fare carriera diventando, per esempio, responsabili di area. Ecco, alle riunioni organizzate per festeggiare chi è stata "promossa" vengono invitati sempre anche i mariti: è giusto che conoscano più da vicino l'attività della moglie e ne diventino i primi fan».

# La venditrice a domicilio

**D**ue chiacchiere fra amiche, tè, pasticcini e il catalogo dei prodotti che passa di mano in mano, fra curiosità e commenti. E alla fine la promotrice è soddisfatta: gran parte delle signore presenti al *party plan*, ossia la riunione organizzata nella casa di una delle partecipanti per presentare i prodotti, ha comprato, complice il clima di distensione e allegria. Il mondo e il linguaggio della vendita diretta negli anni è cambiato ma continua a crescere, producendo incassi e opportunità di lavoro. Ed è un mondo (quasi) tutto rosa, nato anche per riuscire a conciliare le esigenze femminili di contribuire al bilancio domestico riservandosi tempo per la casa e la famiglia. Il 78 per cento degli incaricati alla vendita (di contenitori per alimenti, biancheria intima e per la casa, cosmetici o detersivi) sono donne, con un'età media di 49 anni, per lo più sposate.

Ne parliamo con Luca Pozzoli, presidente di *Avedisco*, l'associazione che raggruppa 36 delle principali aziende del settore.

Quali sono oggi i vantaggi

di questa attività professionale?

«Il fatto che si tratta di un tipo di occupazione flessibile, in cui si possono impegnare 3 come 8 ore al giorno. Può essere intesa come un'occupazione *part time*, oppure a tempo pieno, così come un secondo impiego per arrotondare lo stipendio».

**Come si può iniziare?**

«Andando a vedere la lista delle aziende aderenti sul sito della nostra associazione ([www.avedisco.it](http://www.avedisco.it)) per contattare telefonicamente quelle che interessano. Si verrà visitate a casa propria da un rappresen-

tante dell'azienda e, se ci si mette d'accordo, si firmerà una lettera di incarico. Attenzione a proposte equivoche, quali la convocazione in un albergo. E diffidare sempre di chi pone come condizione indispensabile l'acquisto di una quantità smodata di campionario».

**Come funziona il sistema dei *party plan*?**

«La vendita oggi si basa sul contatto diretto. Ormai, per una questione di privacy, non si lavora quasi più su nominativi da contattare telefonicamente. In sostanza, di solito la neo dimostratrice comincia con l'organizzare un incontro

● **CHI È** Per "incaricato alla vendita a domicilio" si intende colui che, senza vincolo di subordinazione, promuove direttamente o indirettamente la raccolta di ordinativi di acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita a domicilio.

● **I GUADAGNI** Sono a provvigioni sulle vendite effettuate; possono variare dal 15 al 40% del prezzo della vendita stessa.

● **LA POSIZIONE IVA** Non è necessario aprire la partita Iva se l'attività è svolta in maniera occasionale e

fino al conseguimento di un reddito annuo di 5.000 €.

● **LE TASSE** Le provvigioni percepite non cumulano con altri eventuali redditi e non sono soggette a dichiarazione dei redditi, in quanto sono assoggettate a una ritenuta alla fonte definitiva (a titolo di imposta) del 17,94 per cento.

● **LA PREVIDENZA** L'incaricato alla vendita a domicilio deve iscriversi alla Gestione Separata Inps soltanto se il reddito annuo derivante dalla sua attività supera l'importo di 5.000 €.

### Da sapere