



Indirizzo  [http://www.marketpress.info/notiziario\\_det.php?art=41113](http://www.marketpress.info/notiziario_det.php?art=41113)



# marketpress.info

E-GOVERNMENT, NEW ECONOMY, E-TRADING, TURISMATICA, TECNOLOGIA, INFORMATICA  
LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELL'UOMO PER ELEVARE LA QUALITÀ DELLA VITA

[Dati Editore](#) | [Chi Siamo](#) | [Redazione](#) | [Pubblicità](#)

|



### MARKETPRESS

- » Notiziario
- » Archivio
- » Archivio Storico
- » Visite a Marketpress
- » Frasi importanti
- » Piccolo vocabolario
- » Programmi sul web



ISCRIVITI  
ALLA NEWSLETTER  
ABBONAMENTO  
GRATUITO

### LOGIN

»Username

»Password

### » Notiziario

Notiziario Marketpress di Lunedì 24 Settembre 2007

#### VENDITA PORTA A PORTA: IV FORUM NAZIONALE DI AVEDISCO

Nel corso del quarto Forum nazionale dell'Associazione di categoria che raggruppa le principali aziende della vendita diretta in Italia (Avedisco), svoltosi al Circolo della Stampa di Milano, Lino Duilio, presidente della V commissione Bilancio della Camera, ha così sintetizzato il tema del convegno: "Una realtà economica ancora troppo poco conosciuta che ha numeri e caratteristiche non solo per essere presa maggiormente in considerazione, ma in alcuni casi anche per essere imitata". Mario Giordano, direttore del telegiornale "Studio Aperto" ha moderato il dibattito ed ha analizzato assieme agli ospiti alcuni dati emersi dal sondaggio commissionato dalla Fedsa (Federazione europea della vendita diretta) a Ipsos Uk spiegati e analizzati da Andrea Alemanno, ricercatore della "sorella" Ipsos Italia. Presenti, oltre al presidente di Avedisco Luca Pozzoli, anche il direttore generale di Federdistribuzione, Massimo Viviani, il senatore Guido Galardi della X commissione Industria e commercio del Senato e l'eurodeputato Mario Mantovani. Proprio Mantovani ha espresso ammirazione per «un panorama economico che deve attirare maggiormente l'attenzione delle istituzioni». In Europa, infatti, la vendita porta a porta ha fatturato nel 2006 oltre 9miliardi di euro con una media di addetti alla vendita che si è attestata a poco meno di 3milioni di persone. «Numeri da prendere seriamente in considerazione -ha continuato Mantovani che è componente della commissione europea per lo Sviluppo regionale- non solo perché di un certo spessore, ma perché sono in continua crescita». L'analisi della Fedsa, infatti, ha preso in esame tutti gli aspetti della vendita diretta: sia quelli economici, sia quelli sociali. «Domandiamoci il perché» ha esordito Giordano stuzzicando gli ospiti. Qualche numero: il turn over del personale che opera nella vendita diretta, in Europa, è di 5 anni. In Italia, il dato sale a 8 anni: «Ormai non ci sono più aziende dove vi è un turn over così basso -ha detto il senatore Guido Galardi-. Il fatto che le aziende della vendita diretta in Italia abbiano un "riciclo" di personale così basso significa che sono aziende sane e che sanno operare non solo in termini di fatturato». Di fatto, la ricerca di Ipsos Uk ha portato alla luce che chi opera nella vendita diretta ha un giudizio estremamente positivo della costante formazione garantita dalle aziende (su scala 1/10, la media voto è 8,1 nell'Unione Europea). Ma è stata soprattutto la flessibilità che ha interessato i relatori: sempre su una scala di giudizio da 1 a 10, l'indice di gradimento è del 9,7. "Le aziende associate Avedisco dimostrano che la flessibilità può essere un valore e non solo, come ci capita spesso di sentire nel nostro Paese, una piaga da combattere" ha commentato ancora Duilio. Per Viviani di Federdistribuzione "la vendita diretta è uno dei sistemi riconosciuti dalla distribuzione del nostro Paese e, tra questi, uno dei più antichi, ma anche dei più virtuosi".

<<BACK