

	Italia
Data	25-10-2022
Testata	Giornale di Brescia
Titolo dell'articolo	Vendita diretta, a Brescia 50 milioni di fatturato e quasi 13mila incaricati
Short Summary	Intervista a Giovanni Paolino

**GIORNALE
DI BRESCIA**

Vendita diretta, a Brescia 50 milioni di fatturato e quasi 13mila incaricati



Flex working. Gli incaricati alle vendite guadagnano su provvigione e si organizzano il lavoro

Le aziende associate ad Avedisco e Univendita hanno recuperato il gap rispetto al pre-Covid

«Porta a porta»

Giovanna Zenti
g.zenti@gioornaledibrescia.it

BRESCIA. Sono tanti, e, come accade nei periodi di crisi, dopo il Covid sono anche di più.

Sono gli incaricati alla vendita, i venditori porta a porta che per anni si sono identificati con il celebre «uomo del Folletto»: nel Bresciano, nel 2021, se ne contavano quasi 13mila, più del doppio rispetto ai 6mila attivi nella nostra

provincia nel corso del 2016.

Una crescita che può sorprendere, ma che si spiega con la natura «anticiclica» di questo segmento di mercato. Spiega Giovanni Paolino, presidente di Avedisco, una delle associazioni che rappresentano le aziende che utilizzano la vendita diretta: «Quando l'economia va in crisi, il nostro settore acquisisce quei lavoratori che prima trovavano nel porta a porta un modo di arrotondare e ora, magari senza impiego, trasformano quell'impegno nella prima fonte di reddito».

La pandemia ha sicuramente

inciso sull'occupazione, ed ecco che i venditori porta a porta sono aumentati e, di conseguenza, il fatturato delle aziende per cui lavorano.

Post Covid. I dati sono quelli di Avedisco e di Univendita, l'altra associazione, legata a Confcommercio, che unisce aziende basate sulla vendita diretta: se nel 2016 le associate fatturavano nel Bresciano circa 40 milioni di euro, nel 2021 il volume sfiora i 50 milioni (33 per le associate Univendita, 16 per le associate Avedisco).

«Appena è scattato il lockdown - ricorda Ciro Sinatra, presidente Univendita - abbiamo creato strutture online per proseguire anche a distanza con la formazione dei venditori e stilato protocolli per la ripresa dell'attività in sicurezza. Abbiamo subito notato un fenomeno interessante: la gente ci cercava, per la serietà delle nostre aziende,

per la professionalità dei nostri venditori, ma anche per la voglia di socialità dopo le settimane di isolamento. Così, in un tempo piuttosto breve, abbiamo recuperato il gap pre-pandemia».

Internet e i suoi strumenti sono dunque diventati una risorsa per il mondo della vendita diretta, non tanto per le dimostrazioni a distanza, quanto per la formazione degli incaricati alla vendita e la presentazione, a loro, dei nuovi prodotti.

Flex working. Venditori che, secondo le stime, sono per oltre 90% donne, con una permanenza all'interno del mondo del porta a porta molto variabile, da qualche mese a molti anni.

«Il nostro sistema, regolato dalle legge 173 del 2005, si basa su provvigioni - spiega Paolino -, i venditori sono a partita Iva con una fiscalità agevolata. Non c'è un fisso, il lavoratore guadagna in proporzione a quanto ha venduto, quindi al tempo investito e al merito».

E così come non c'è una quota di retribuzione fissa, non ci sono nemmeno quote da versare per la formazione. «Le nostre aziende associate - sottolinea Sinatra - hanno il divieto categorico di chiedere un contributo di ingresso agli incaricati della vendita. L'appello, per chi vuole entrare nel nostro mondo, è di rivolgersi solo alle aziende affiliate alle associazioni di categoria».

Le posizioni aperte sono numerose e si possono trovare nelle aree dedicate sui siti di Univendita e di Avedisco. //

007628