

Il web spiega la vendita diretta

Da cinque anni, sempre segno "più" per la vendita diretta a domicilio, unico comparto italiano in costante crescita. E dal 18 luglio Avedisco, che raggruppa le principali imprese del settore, ha una nuova finestra sul mondo: avedisco.it, il portale d'informazione associativo, che sostituisce il vecchio sito. Realizzato dalla società eLogic di Bologna, il nuovo portale Avedisco è nato per «avvicinare di più le persone a questo antico modo di operare», dice il presidente di Avedisco, Luca Pozzoli. «Sapevamo che internet non avrebbe intaccato il nostro modo di lavorare. Il web costituisce un modo per entrare in contatto con il nostro mondo, per capirne le dinamiche. Non per acquistare, perché i prodotti della vendita diretta sono di qualità e nascono per essere spiegati e proposti solo attraverso il canale della vendita diretta». Meno "vetrina" dunque e più informazione. Caratterizzato dai colori azzurro e arancione, il portale è suddiviso in tre macro aree: servizi, informazioni e aree riservate. Novità assoluta la sezione "eventi" per dare spazio alle iniziative delle aziende associate, affiancata dalla " rassegna stampa".