

Paese	Italia
Data	14 settembre 2010
Testata	Intimità
Numero di pagina	16
Titolo dell'articolo	L'incaricata alle vendite a domicilio

di Guido Sirtori

Lavoro

Per diventare presentatrice di cosmetici, prodotti per la casa & Co. basta poco: un pizzico d'intraprendenza, la predisposizione ai rapporti personali e il piacere di stare insieme agli altri



L'incaricata alle vendite a domicilio

Un impegno di poche ore la settimana per arrotondare le entrate familiari o finanziarsi gli studi all'Università ma anche una vera e propria attività per chi fa la venditrice a tempo pieno. Usando prima la cerchia di parenti e amici, poi il passaparola, il porta a porta, la rete dei social network e i party in casa per mostrare i prodotti, tra un caffè e una fetta di torta... È l'incaricata alle vendite a domicilio o presentatrice.

● L'abc per cominciare

Complice anche la crisi, lo dicono i dati di **Avedisco** (www.avedisco.it), l'associazione di categoria che rappresenta le più importanti imprese di vendite a domicilio, questo è un settore che continua a crescere. Il reclutamento delle incaricate alla vendita viene effettuato direttamente dalle principali aziende che operano in questo settore ma in generale, anche se tempi e modi possono variare, non vengono richiesti particolari requisiti. In pratica, può diventare presentatrice una studentessa diciottenne o una nonna di 80 anni, esordisce **Corrado Perrone**, direttore vendite di **Avon** Italia, succursale del gigante americano che opera in 100 paesi del mondo con circa 6 milioni di

presentatrici nella vendita diretta di prodotti cosmetici e per l'igiene personale, ma anche di intimo e bigiotteria. Per candidarsi basta contattare il numero verde (800824013) o collegarsi a Internet (www.avon.it) e compilare il modulo di presentazione. Quindi si verrà contattate dal responsabile Avon di zona e si comincerà un periodo di vendita-formazione (svolta a domicilio) che dura circa 2 mesi.

● Impegno e guadagni

In Avon come in altre importanti aziende della vendita diretta di cosmetici e prodotti per la casa come **Amway**, **Stanhope**, **Tupperware**, viene concesso il massimo di flessibilità nell'impiego del tempo. In pratica, alla vendita diretta potrai dedicare qualche ora la sera o nei week end, se hai già un lavoro, oppure

considerarlo il tuo impegno principale. Ovviamente, i guadagni dipendono dal fatturato della vendita e quasi sempre vengono calcolati a provvigione, una percentuale sui ricavi che viene scontata al netto del pagamento dell'ordine. Per questo è difficile calcolare un guadagno medio mensile che può essere molto variabile da 100 o 200 € fino a oltre 1.000. E più vendi, più fai carriera e ti vengono riconosciute provvigioni più alte.

● Occhio alla scelta

Per avere un'idea delle aziende che in Italia offrono l'impiego da incaricata alla vendita o presentatrice puoi consultare il sito di **Avedisco**. È importante non cadere nella trappola di aziende poco affidabili. Ricordati che un'azienda seria per diventare presentatrice non ti chiederà un

forte anticipo di denaro. In **Avon**, spiega sempre Perrone, viene richiesto solo un contributo di 27 € per lo starter kit (cataloghi e campioni) che viene detratto dalle prime provvigioni e non fatto pagare se in un mese e mezzo di attività si raggiungono vendite per 430 €. Gli ordini vengono raccolti direttamente dalla presentatrice che riceve la merce e ha 8 giorni per saldare il conto, potendo così incassare i pagamenti dalle clienti.

● Le tecniche di vendita

Chi comincia questa attività, di solito inizia sempre mostrando cataloghi e prodotti a parenti e amici. Poi, se i prodotti sono validi e hanno un buon rapporto

qualità-prezzo, spiega sempre il direttore vendite di **Avon**, la ricerca di clienti cresce soprattutto con il passaparola. Sei libera di organizzare al meglio la tua attività ricorrendo anche al porta-a-porta o alla pubblicità sui social network. Ma quelli che funzionano meglio sono gli incontri a domicilio e i party (**Tupperware** promuove il party **Tupperware** che prevede sconti e regali per la padrona di casa che lo organizza e riceve la venditrice) dove si mostrano cataloghi e campioni tra caffè e pasticcini.

● I requisiti

La relazione professionale con il cliente, la fiducia e la credibilità, conclude Perrone, sono gli aspetti più importanti. Vendere non è difficile, basta sapersi organizzare e impegnarsi. Ma questo, in fondo, vale per tutti i mestieri...

La testimonianza

Ha 46 anni, 2 figli e vive a L'Aquila. Dove da 4 anni fa la presentatrice Avon. Un impegno cominciato per gioco e perché le piacevano i prodotti Avon e che poi è diventato un piccolo lavoro, racconta Angela Giammatteo. Un lavoro che non ha interrotto neppure dopo il terremoto e che le ha permesso di stringere amicizie sotto le tende dei senzatetto. «Io sono riuscita a tornare a vivere nella mia casa ma ho avuto problemi con il mio vecchio impiego». Che

cosa serve per fare la presentatrice di prodotti cosmetici? «Un po' di passione e il piacere di stare con gli altri. Con persone che sono amiche prima che clienti». Il passaparola è stato importante per aumentare le vendite, ma anche gli incontri per bere insieme un caffè. Un momento in cui si chiacchiera, racconta Angela, e poi c'è tempo per mostrare i cataloghi, far provare i campioni. E i guadagni? «Non li calcolo al centesimo, ma un aiuto economico c'è».