

VENDITA DIRETTA, E' BOOM DI RICHIESTE

Crema e cosmetici porta a porta: il lavoro anti-crisi

Treviso - In principio fu il Folletto. Poi le pentole, i maglioncini durante memorabili pomeriggi a base di tè e pasticcini a casa di amiche, i cosmetici, le creme miracolose, gli "intrugli" per perdere peso. Oggi, la tanto bistrattata vendita diretta è divenuta un antidoto per la crisi. Un volano per riprendere quota (e fiducia) dopo la cassa integrazione, il licenziamento, il mancato rinnovo di un contratto a termine.

Non occorre la laurea o un particolare titolo di studio e non occorre investire capitali. E' un lavoro che, a dispetto dell'attuale congiuntura negativa, sta andando a gonfie vele. Secondo Avedisco (Associazione vendite dirette servizio consumatori), negli ultimi mesi si è registrato una decisa crescita con un'incredibile impennata lo scorso marzo: più 15%. Gli operatori del settore hanno superato le 240 mila unità. Il 2008 rispetto al 2007 aveva già visto un incremento del 9,9%.

Nel dettaglio, il comparto che ha registrato i risultati migliori è quello della cosmesi e degli accessori moda che ha fatto registrare un aumento di fatturato del 12,9%, ma è seguito subito dal "nutrizionale" (+7%). E' il Veneto a guidare le performance delle vendite dirette, con un fatturato che rappresenta l'11% del totale italiano.

E la Marca trevigiana fa, come sempre, la parte del leone. "Questo tipo di attività - spiega Patrizio Barbon, medico formatore di Forever Living Products, l'azienda leader nel mondo per i prodotti a base di aloe vera - si dimostra un'interessante reale alternativa professionale in questo particolare momento.

I numeri parlano da soli: al di là del fatturato che da sei anni ci dimostra l'ottimo stato di salute del nostro settore, sono i numeri degli incaricati che dimostrano ancora una volta che la vendita diretta offre opportunità di lavoro incredibilmente in aumento. Nel 2007 i nostri incaricati erano già saliti del 9%, l'anno prima ancora di oltre il 16%".

"Nella nostra nuova sede di 500 metri quadri a Treviso, in viale della Repubblica - continua il dottor Barbon - eseguiamo ogni settimana corsi gratuiti per giovani, adulti, pensionati e casalinghe al fine di spiegare questa opportunità e di formare all'attività fin da subito. E' una valida e fattiva alternativa per chi ha qualità professionali e predisposizione al contatto diretto e vuole raggiungere in breve tempo un guadagno e migliorare la propria condizione di vita, usufruendo dell'ultima nuova opportunità offerta per avviare una propria attività: il conto vendita gratuito».

Nemmeno l'età pare essere un problema: la vendita porta a porta è adatta ai giovani perché ben si concilia con lo studio, ma anche alle casalinghe o a chi ha già un altro lavoro, essendo l'impegno flessibile e autonomo. Quando si dice far di necessità virtù.