

	Italia
Data	24-05-2021
Testata	Dmcmagazine.it
Titolo dell'articolo	La pandemia ha accelerato le vendite online ma nel futuro
Short Summary	9°forum sulla vendita diretta



LA PANDEMIA HA ACCELERATO LE VENDITE ONLINE MA NEL FUTURO...

Si è tenuto il **9° Forum della Vendita Diretta** promosso da **AVEDISCO** – Associazione Vendita Diretta Servizio Consumatori. L'appuntamento, ospitato nella cornice del Palazzo dell'Informazione di Roma, sede del Gruppo Adnikronos, ha esplorato una tematica fortemente attuale legata al cambiamento del settore durante l'ultimo anno: **"Vendita Diretta: il presente è digitale. L'evoluzione della relazione coniuga offline e online"**.

Abbiamo e stiamo vivendo tutti un periodo di **accelerazione nell'adozione di comportamenti digitali**. Le vendite online sono in crescita, ma la stragrande maggioranza degli acquisti sono ancora realizzati offline e le statistiche dicono che sarà così ancora per molto tempo: si prevede che **nel 2024 il 78% degli acquisti sarà ancora fisico rispetto al 22% in forma digitale (ricerca Google Euromonitor)**.

Ecco perché la **Vendita Diretta** si conferma, nonostante l'evoluzione digitale della nostra società, un modello "fisico", capace di dare valore alle imprese e ai Consumatori, mantenendo al centro il rapporto interpersonale. Non è casuale infatti che oggi, gli incaricati alla Vendita delle Aziende Associate AVEDISCO sono in **totale 327.660** (dato 2020) e rappresentano il successo di un settore **che appassiona e consente un inserimento immediato per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una realtà lavorativa ricca di soddisfazioni** economiche ma soprattutto umane. Non per niente il **24% degli incaricati è under 35**, mentre il **70% è donna**, a testimoniare come il settore della Vendita Diretta possa rappresentare un'opportunità sul fronte della autoimprenditorialità.

"Il Forum della Vendita Diretta, rappresenta da sempre per AVEDISCO un appuntamento importantissimo per confrontarci e riflettere sulle sfide che durante gli anni abbiamo affrontato e vinto. Il 2020 ha visto un'accelerazione improvvisa dell'evoluzione digitale, dovuta ad una condizione di costrizione e non a un processo predefinito, per quanto comunque già avviata. Inoltre, stavamo già assistendo ad uno spostamento del bisogno nel mondo del lavoro, dalla necessità di avere più denaro a quella di avere più tempo libero a disposizione, reso ancora più evidente con il confinamento forzato casalingo che ha liberato le persone dai tempi di trasferimento casa-lavoro. In questo senso la Vendita Diretta è fortemente avvantaggiata: i dati confermano che siamo un comparto che attrae giovani e donne e in futuro questa tendenza è destinata a rafforzarsi. La tecnologia avvicina i giovani e la flessibilità è di aiuto alle donne, che hanno la necessità di conciliare lavoro e impegni familiari. La nostra prossima sfida è fare nostri i punti di forza della digitalizzazione, senza perdere di vista la capacità di tenere rapporti e relazioni personali. Caratteristica in cui crediamo profondamente e che da sempre ci contraddistingue," dichiara **Giovanni Paolino, Presidente AVEDISCO**.

"La vendita è l'esperienza che si produce ad ogni contatto. I professionisti della Vendita Diretta hanno una sfida, impegnarsi ogni giorno a rispondere con concretezza e unicità alla domanda "perché dovresti comprare da me e non da un algoritmo". E si sa, sono le domande intelligenti che ci fanno progredire", spiega **Nicola Favini, Direttore Generale Logotel**. E prosegue: *"cambiano i bisogni delle persone, cambia il concetto di tempo e di spazio, cambia tutto. E come deve evolvere la vendita professionale? La vendita mette in contatto persone con bisogni e offerte di soluzioni. Si può fare usando canali digitali, canali professionali o ibridi. Il destino della Vendita Diretta è continuare a lavorare per diventare editori di*