

Premio. Ida Laconi È una cagliaritana la migliore venditrice porta a porta

Il segreto di una brava venditrice porta a porta - dice - è la fiducia. Degli altri. «Tu proponi un buon prodotto a un prezzo giusto, dimostri che è di qualità, chiacchieri con le clienti, prendi un caffè ed è molto probabile che acquisti altre volte e ti presenti anche amiche o parenti».

MAMMA E NONNA. Sessantuno anni, tre figli, due nipoti, Ida Laconi ha l'approccio cortese e affabile della donna umile e saggia, il tono rassicurante della mamma che sa sempre consigliare le cose giuste. Infatti da 30 anni è una fedele "presentatrice" dell'Avon cosmetics e nei giorni scorsi è stata premiata come migliore venditrice porta a porta dell'anno dall'Avedisco, l'associazione che raggruppa le principali aziende della vendita diretta in Italia.

Nel 2008 ha

fatturato 50 mila euro. Niente di clamoroso in assoluto, una cifra importante nella sua azienda, una multinazionale che produce cosmetici che distribuisce in tutto il mondo e conta in Sardegna oltre mille agenti. Un fatturato cresciuto anche quest'anno, anno di crisi e di paura.

«NON C'È CRISI». «Crisi? Per me no. Se la cliente non può comprare il profumo abbinato alla *pochette* da sera che Ungaro ha firmato per Avon, magari compra un bagno schiuma, un bijou. Difficilmente le donne rinunciano alla crema, che è la migliore in commercio e costa poco. La gente è vanitosa, non rinuncia alle sue cose personali magari risparmia sul pranzo o sul golfino. E magari comprano il profumo da 30 millilitri in offerta, ma di qualità elevata, che oggi offriamo a poco

meno di 9 euro. Non è grifato ma è ottimo». Il suo porta a porta non è mai al buio. «Si va per conoscenze, si viene presentate da clienti fedeli, che sanno ciò che proponiamo, si prende un appuntamento e si conquista la fiducia di nuove persone, che poi diventano clienti». Infatti il suo parco clienti è per metà fedele e per metà si rinnova. Ogni anno.

LA FIDUCIA. Del resto fiducia, rispetto, credere nelle persone, umiltà sono tra i valori che la sua azienda comunica e trasmette alle sue agenti. «Io ho un mio modo di vendere», spiega. «Ho sempre il mio bustone appresso. Vendo perché propongo prodotti di altissima qualità e ne faccio subito vedere e conoscere il valore. Intuisco che cosa posso proporre in ogni momento, naturalmente sulla base del

nostro catalogo, che cambia ogni 20-25 giorni». Soddisfatti o rimborsati In media ha cinque appuntamenti al giorno, «che poi significa che qualche volta non ne ho nessuno e altre volte dieci, dipende dalle clienti».

L'ORGANIZZAZIONE. Il bello

della vendita porta a porta, riferisce, «è che una si può organizzare come crede». Infatti lei in trent'anni ha fatto la moglie, la mamma e la nonna. Ed è impegnata in progetti di solidarietà. «Sempre con Avon, che è partner di Umberto Veronesi in alcuni progetti per la ricerca sul cancro».

Ida Laconi è orgogliosa del premio, ma con moderazione. Sa che domani deve ricominciare a lavorare, trovare altre clienti. Per migliorare il fatturato, certo, ma anche «per conoscere persone nuove con le quali prendere un caffè». (f. ma.)