



INCONTRI

.....

PERIODICO DI INFORMAZIONE AVEDISCO

ANNO XVII - NUMERO 1 - GENNAIO - FEBBRAIO 2021

Incontri



Incontri

INFORMAZIONI

.....

ANNO XVII - NUMERO 1
GENNAIO - FEBBRAIO 2021

Registrazione del tribunale di Milano
n° 100/05 del 14 Febbraio 2005

AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8
20124 Milano
Tel. 02.6702744 - Fax 02.67385690

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Ornella Moscatelli
ornella.moscatelli@avedisco.it

UFFICIO STAMPA

Say What?



4

IN PRIMO PIANO

NUOVO CANDIDATO SOCIO
USHARE SOCIAL PROFIT MARKETING – SPM SRL

5

EDITORIALE

GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

6

APPUNTI AVEDISCO

EISMANN – FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY
GIOEL - SYNERGY WORLDWIDE ITALY

10

EVENTI

IX EDIZIONE FORUM DELLA VENDITA DIRETTA
E XXVI EDIZIONE PREMIO NAZIONALE AVEDISCO

11

UNA FINESTRA SULLA SOCIETÀ

GLI SCENARI DELINEATI DA CENSIS E COOP

12

EXTRA

BILANCIO POSITIVO PER LA VENDITA DIRETTA
NEI PRIMI NOVE MESI 2020

13

INTERVISTA FRANCESCO D'ANTINI

PRESIDENTE E FONDATORE NWG ITALIA

16

EDICOLA



IN PRIMO PIANO

NUOVO CANDIDATO SOCIO IN AVEDISCO: USHARE SOCIAL PROFIT MARKETING – SPM SRL

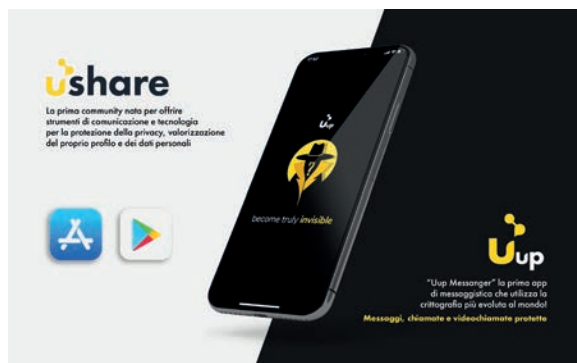


AVEDISCO amplia la propria compagine associativa con l'ingresso di USHARE Social Profit Marketing – SPM Srl, come nuovo Candidato Socio.

L'Azienda commercializza strumenti, servizi e device per la protezione e valorizzazione dei propri dati on line. Nasce in un contesto che vede le persone sempre più presenti nel mondo on line soprattutto attraverso i social network. Tuttavia proprio dai social network (e non solo) nasce un dubbio: se non paghi per questi servizi allora non sei un utente ma sei il loro prodotto... oltretutto non pagato. USHARE si pone l'obiettivo di offrire un modo concreto per valorizzare le esperienze e i dati personali veicolati sulle piattaforme digital, unitamente alla Vendita Diretta a domicilio di Device, strumenti di comunicazione e tecnologia per la protezione e valorizzazione della privacy e dei propri dati on line.

USHARE Social Profit Marketing – SPM Srl, ha aderito ad AVEDISCO, accettando di attenersi ai valori e al Codice Etico di comportamento dell'Associazione la quale, adottando gli usuali criteri di valutazione per cui si contraddistingue, mette a disposizione dell'Azienda servizi e consulenza per garantire al Consumatore i consueti standard di sicurezza e qualità.

Passati almeno sei mesi da Candidato Socio, AVEDISCO valuterà l'effettiva correttezza delle pratiche commerciali condotte da USHARE Social Profit Marketing – SPM Srl, per determinarne il successivo passaggio a Socio Effettivo.





GIOVANNI PAOLINO - PRESIDENTE AVEDISCO

EDITORIALE

Lasciamo alle spalle un anno molto duro, che ha messo alla prova ognuno di noi, sia personalmente che professionalmente. C'è una parola in psicologia che spiega il modo in cui la Vendita Diretta ha reagito: RESILIENZA, un concetto, che abbiamo avuto il piacere di approfondire a novembre durante il Webinar tenuto dal nostro formatore Pietro Trabucchi, che indica la capacità di far fronte in maniera positiva ad eventi difficili, di riorganizzare al meglio la propria vita dinanzi ai problemi, di ricostruirsi con ottimismo, senza alienare la propria identità.

Sono fiero di poter dire che grazie all'impegno, alla professionalità e alla passione di voi tutti, la Vendita Diretta ha trovato la forza di reinventarsi senza perdere ciò, che da sempre, la contraddistingue: il valore umano. Vi ringrazio sinceramente per non aver mai mollato.

Sono certo che sebbene ci aspettino ancora tante sfide, il 2021 sarà per tutti un anno di rinascita e voglio rinnovare il mio augurio per un futuro che ci riveda presto "vicini". AVEDISCO continuerà nel mentre, a dimostrare supporto e vicinanza ai suoi interlocutori, Aziende, Incaricati alla Vendita e Consumatori.





ESMANN

KICK-OFF MEETING ANNUALE

eismann

Lo scorso 16 gennaio 2021 si è svolto il Kick-off meeting annuale della nostra Associata Eismann, per la prima volta totalmente online in streaming e con la partecipazione di tre grandi ospiti: Giorgio Mastrotta, Filippo Galli e Giovanni Mazzi.

Una mattinata intensa e ricca di emozioni, in cui insieme a tutti i collaboratori e Incaricati alle Vendite Eismann, collegati da ogni parte del Paese, è stato ripercorso l'anno appena passato e sono state presentate le tantissime novità in programma per questo 2021, che presto Eismann porterà nelle case degli italiani: nuovo Catalogo, nuovi prodotti e progetti, ma anche tanta Solidarietà.





FOREVER LIVING PRODUCTS ITALY

APPUNTI AVEDISCO

KICK OFF 2021 ITALIA & MALTA - THE POWER OF FOREVER

Quest'anno il grande evento di inizio anno l'Associata Forever lo ha celebrato lo scorso 23 gennaio in modalità del tutto virtuale su Facebook! Entusiasmo e coinvolgimento non sono mancati, Incaricati e nuovi ospiti hanno partecipato numerosi affermando un gran successo. Sicuramente c'è un sentimento di nostalgia per l'impossibilità di potersi riunire, condividere emozioni dal vivo, poter scambiare qualche chiacchiera con i colleghi, tuttavia, resilienza e ottimismo animano gli Incaricati Forever e grazie alla tecnologia anche i grandi eventi continuano nonostante il difficile momento che stiamo vivendo.



L'evento si è svolto sul canale italiano e maltese in diretta e con traduzione simultanea per consentire a tutti l'opportunità di ascoltare alcuni tra i Top Leader mondiali di Forever, i rappresentanti della Casa Madre e le testimonianze di successo di coloro che hanno raggiunto importanti traguardi nel piano marketing. Inoltre, sono intervenuti alcuni sportivi a testimonianza del benessere provato grazie agli integratori Forever, ricordiamo tra tutti Raimondo Todaro, famoso ballerino del programma televisivo "Ballando con le Stelle" che si è anche esibito in un appassionato tango con la collega Veera Kinnunen.

Grande entusiasmo, inoltre, per il lancio del nuovo prodotto Hydrating Serum, un eccezionale siero con quattro tipi di acido ialuronico, presentato proprio dal Direttore dello sviluppo prodotti Holly Stout.



Con un calendario annuale e mensile di meeting online Forever continuerà attraverso gli strumenti digitali ad essere vicina alla sua forza vendita per tutto l'anno.





GIOEL

A SOSTEGNO DEI CENTRI GIOVANILI DI DON MAZZI



L'Associata Gioel ha creato una raccolta fondi a sostegno dei Centri Giovanili di Don Mazzi per il progetto ABC dello Sportivo.

Questo importante progetto ha la finalità di aiutare i giovani ad avvicinarsi al mondo dello sport, dando a loro la possibilità di far parte di una comunità, dove possano sentirsi accolti e valorizzati.

L'Azienda ha messo in vendita una candela naturale – al costo di 15 euro – per sostenere questa raccolta fondi, l'obiettivo prefissato è stato superato, raggiungendo un totale di ben 12.000 euro interamente devoluti ai Centri Giovanili di Don Mazzi.





SYNERGY WORLDWIDE ITALY

APPUNTI AVEDISCO

WOMEN ACADEMY

Lo scorso dicembre si è conclusa la prima serie di moduli formativi organizzati dall'Associata Synergy Worldwide Italy con l'obiettivo di valorizzare la figura femminile nell'ambito della Vendita Diretta.

Tra gli argomenti trattati, il ruolo del gruppo, l'etica della Vendita Diretta, gli strumenti a disposizione e il loro utilizzo, la comunicazione e la nuova frontiera del digitale.

All'Academy Synergy hanno partecipato 53 donne che sono riuscite ad incrementare le loro vendite, in un periodo sicuramente complicato.

Nel definire gli argomenti di Women Academy, l'Associata Synergy si è avvalsa della collaborazione di due Incaricate alla Vendita particolarmente sensibili ai temi della crescita personale e vicine al proprio gruppo: Samantha Maffi e Cristina Quaglia.

Un'esperienza di successo che l'Azienda ha deciso di programmare anche nel 2021. Synergy Academy continuerà quindi a costruire donne di successo con i mezzi che il digitale mette a disposizione, con l'auspicio di tornare in presenza non appena la situazione lo consentirà.

SYNERGY
leave a legacy

SYNERGY
WOMEN
ACADEMY





EVENTI



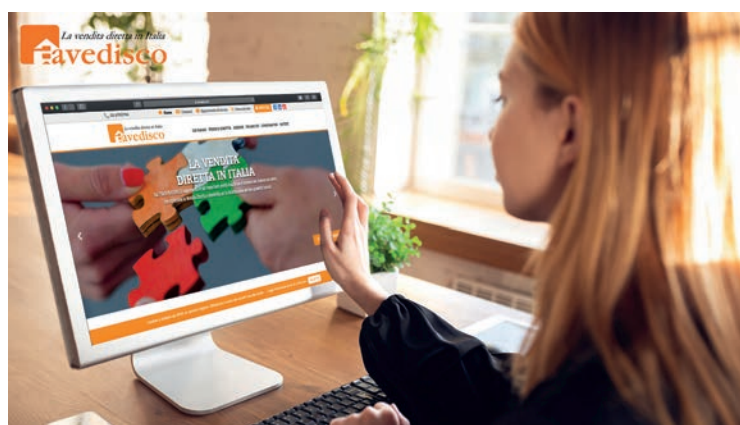
IX EDIZIONE FORUM DELLA VENDITA DIRETTA E XXVI EDIZIONE PREMIO NAZIONALE AVEDISCO

Sono iniziati i preparativi per la IX edizione del Forum della Vendita Diretta e per la XXVI edizione del Premio Nazionale AVEDISCO: due momenti importanti per la nostra Associazione, che da anni celebra i successi del settore e dei suoi protagonisti: gli Incaricati alla Vendita.

Il Forum della Vendita Diretta 2021 prossimamente in forma digitale: un appuntamento per dialogare e confrontarci su quelle che sono state le sfide e i cambiamenti del nostro settore durante l'ultimo anno. Un momento dedicato a tutti gli addetti ai lavori, in cui i massimi esperti del mondo accademico, digitale e politico si confronteranno sul tema dell'evoluzione digitale della Vendita Diretta: un'evoluzione che, sebbene nata per necessità, è stata accolta con successo grazie alla passione e alla professionalità degli Incaricati.

A maggio invece avrà luogo, sempre digitalmente, l'atteso appuntamento del Premio Nazionale AVEDISCO durante il quale celebriamo i migliori Incaricati alla Vendita Diretta. La cerimonia vedrà le nostre Aziende Associate riunite, seppur virtualmente, per premiare i propri Incaricati, sottolineando l'impegno e i successi ottenuti in questo anno così difficile.

A breve seguiranno aggiornamenti relativamente alle date in cui si terranno gli eventi.





GLI SCENARI DELINEATI DAL CENSIS E DA COOP

UNA FINESTRA SULLA SOCIETÀ

In un momento che vede l'economia del nostro Paese sempre più instabile, è essenziale avere a propria disposizione analisi chiare e approfondite sulla società contemporanea. Per questo abbiamo creato una nuova rubrica, affinché voi tutti, cari Soci, possiate avere gli strumenti necessari per comprendere e reagire alla situazione di incertezza che ci si prospetta davanti.

Primo fra tutti, vi segnaliamo il 54° Rapporto Censis che prosegue l'analisi e l'interpretazione dei più significativi fenomeni socioeconomici del Paese, individuando i reali processi di trasformazione della società italiana.

Le considerazioni generali introducono il Rapporto descrivendo la giravolta della storia, ma anche il geniale fervore degli italiani da cui traspira il nuovo. Nella seconda parte, La società italiana al 2020, l'anno della paura nera, vengono affrontati i temi di maggiore interesse emersi nel sistema-Italia, una ruota quadrata che non gira: l'avvitamento di vulnerabilità strutturali - che ci portano ad esclamare: il re è nudo! -, le scorie dell'epidemia e quello che resterà dopo lo stato d'eccezione. Nella terza e quarta parte si presentano le analisi per settori: la formazione, il lavoro e la rappresentanza, il welfare e la sanità, il territorio e le reti, i soggetti e i processi economici, i media e la comunicazione, la sicurezza e la cittadinanza. Qui di seguito il link per avere maggiori informazioni e per poter acquistare l'intero rapporto (costo euro 45,00 - 536 pagine):

<https://www.avedisco.it/it-IT/Notizie/Notizie/2020/54°-Rapporto-Censis.aspx>

Stando invece alla fotografia scattata dal sondaggio "2021, l'anno che verrà" svolto da Coop in collaborazione con Nomisma e nell'indagine "2021 Restart. Il nuovo inizio per l'Italia e gli italiani", la bolla in cui gli italiani si sono chiusi facendo di necessità virtù è prossima all'esplosione. L'effetto della pandemia post quarantena, dopo lo sforzo di resilienza espresso nel 2020, si fa sentire: gli italiani aspirano a un futuro e a un mondo diverso e migliore, con la presenza di una forte speranza di cambiamento e una risoluta intenzione di rivedere le priorità della propria esistenza. Tra queste priorità spiccano il raggiungimento di un nuovo equilibrio fisico e mentale, una maggior attenzione verso sé stessi, gli affetti e il benessere ambientale. L'Italia, inoltre, assiste al tramonto di ruoli quali media e politici e alla nascita di nuovi eroi: medici e scienziati. Per maggiori informazioni, al seguente link la survey completa:

<https://www.italiani.coop/wp-content/uploads/2021/01/SurveyRestart2021.pdf>





BILANCIO POSITIVO PER LA VENDITA DIRETTA NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2020

Continua a crescere il numero di italiani che si avvicinano alla Vendita Diretta alla ricerca di un'occupazione flessibile, accessibile e meritocratica. Nei primi nove mesi del 2020, rispetto allo stesso periodo del 2019, il numero degli Incaricati alle Vendite delle Aziende Associate AVEDISCO è aumentato del +18.2%, con oltre 44.000 nuovi ingressi che portano il numero totale degli Incaricati a 285.752 unità. Una crescita, quella dell'occupazione, che va di pari passo con l'incremento di fatturato, aumentato del +6.7% nel periodo gennaio-settembre 2020 per un totale Associativo che supera i 478 milioni di euro.

Le ragioni della crescita occupazionale registrata da AVEDISCO sono in parte motivate dalle conseguenze economiche della pandemia che, a partire da marzo, ha inciso fortemente su interi settori, come i servizi legati ai trasporti, il turismo, la ristorazione, mettendo a repentaglio la posizione di tanti lavoratori a livello nazionale, che hanno trovato nella Vendita Diretta l'opportunità di reinventare la propria professione.

I risultati positivi di fatturato fotografano la resilienza e la capacità di molte Aziende Associate AVEDISCO di adattare i propri modelli di business al delicato contesto della pandemia, tramite il ricorso crescente agli strumenti digitali, indispensabili per ovviare all'impossibilità di svolgere vendite in presenza fisica, e offrire soluzioni per l'acquisto con la massima sicurezza, grazie anche al servizio di consegna a domicilio.

Il ricorso alla tecnologia per lo svolgimento delle vendite da remoto è stata la soluzione adottata dalla gran parte delle Aziende Associate AVEDISCO, consentendo ai loro Incaricati di perseguire

e, in alcuni casi, anche superare, i propri obiettivi di business. Modalità che non ha potuto essere adottata uniformemente da tutte le Imprese dell'Associazione, soprattutto quelle meno tecnologiche e quelle per le quali la dimostrazione al Consumatore non si esaurisce solo tramite il rapporto digitale, ma necessita consulenza in presenza.

Con l'imposizione del lockdown nazionale, infatti, per affrontare le difficoltà legate all'impossibilità di coinvolgere direttamente la clientela, i vertici AVEDISCO e di altre Associazioni attive nella Vendita Diretta in Italia, hanno costantemente dialogato con le Istituzioni arrivando ad ottenere il riconoscimento delle indennità governative a tutela degli Incaricati impossibilitati a lavorare.

I risultati delle Aziende Associate AVEDISCO nei primi 9 mesi 2020



Il numero degli Incaricati alle Vendite delle Aziende Associate AVEDISCO è aumentato del +18,2%, con oltre 44.000 nuovi ingressi che portano il totale degli Incaricati a 285.752 unità.



FRANCESCO D'ANTINI

PRESIDENTE E FONDATORE DI NWG ITALIA

INTERVISTA

Qual è stato il percorso lavorativo che l'ha portata all'incontro con il settore della Vendita Diretta?

Quali sono state le sue prime impressioni?

Il mio approccio con la Vendita Diretta non è stato meraviglioso. Ero un agente di commercio e l'impatto con questo sistema, fu decisamente contornato da diffidenza. Vittima di un retaggio socio-economico che stigmatizzava i sistemi piramidali, non furono nitide sin da subito professionalità e potenzialità della Vendita Diretta. Avevo l'idea che ci fosse troppo entusiasmo per un'attività che pregiudizievole, consideravo poco professionale.

Quando ho avuto modo di approfondire e conoscere in profondità questo sistema di vendita, mi sono reso conto che rappresentava la soluzione per tutti coloro che come me, avevano l'ambizione di «mettersi in proprio» ma non il coraggio di farlo. Persone che non avevano voglia di avere un capo ma che intendevano produrre risultati autonomamente.

Come agente di commercio, la mia attività era limitata geograficamente e oltre a non poter investire economicamente per dar vita ad un progetto personale, non possedevo neanche le competenze imprenditoriali necessarie.

La Vendita Diretta era il sistema professionale in cui convivevano sia gli aspetti migliori della mia vecchia professione, che quelli che mi consentivano di superare gli ostacoli geografici, di guadagno e di scarsa conoscenza imprenditoriale.

A far da cornice a questo quadro di opportunità, c'era anche un altro fattore motivante: la meritocrazia. Sapevo che se avessi fatto tanto, avrei ottenuto tanto, senza persone che potessero ostacolarmi nel farlo.

Quali sono, a suo parere, le skills personali su cui un Incaricato deve investire per avere successo all'interno di questo modello di business?

Partiamo dal presupposto che la Vendita Diretta è democraticamente universale e che chiunque, salvo pendenze penali, può accedere a questa professione.

Motivo per cui non vi è necessità di focalizzarsi su skills particolari. Sono l'Azienda e gli Incaricati alla Vendita Diretta che ne fanno parte, a fornire gli strumenti teorici e pratici per consentire di raggiungere i primi risultati a chi decide di cimentarsi in questa professione.

Per coloro che non conoscono il mondo della Vendita, consiglio di focalizzarsi sull'atteggiamento positivo da mantenere di fronte ai primi «no». Questi non rappresentano un rifiuto a livello personale, che deve degenerare in una resa repentina. Con tutto il supporto di Azienda, formazione e grazie





ai consigli degli Incaricati più anziani, tutto questo viene ampiamente superato.

Se volessimo generalizzare sorridendoci sopra, è necessario mettere in conto che per arrivare ad ottenere un successo economico, occorre ricevere qualche centinaio – se non migliaio- di «NO». Questi sono come i secondi di un conto alla rovescia. Prima arrivano e prima si giunge ai risultati che ci prefiggiamo di raggiungere.

Per superare le difficoltà che si presentano sulla strada di un nuovo Incaricato alla Vendita Diretta, abbiamo creato un percorso di formazione trasversale su ogni genere di competenza da acquisire nel tempo e approfondimenti tematici settimanali per mettersi in pista e trovare le risposte ai propri dubbi. Un'azienda che vuole generare risultati ha il dovere di preparare il capitale umano nel migliore dei modi giorno dopo giorno.

A cosa deve porre attenzione il settore della Vendita Diretta per adattarsi ai ricorrenti cambiamenti sociali e tecnologici ai quali stiamo assistendo?

Il 2020 ci ha fornito la risposta a questo quesito.

Flessibilità e reattività al cambiamento.

A causa della pandemia e del lockdown, la Vendita Diretta ha saputo trasformarsi con estrema rapidità. Ha adattato il proprio modello di business, riuscendo a convertire dall'offline all'online, la capacità di stringere relazioni e rapporti umani.

Questo è quello che NWG ITALIA e altre imprese hanno fatto. Nel nostro caso, commercializzando impianti fotovoltaici, non è stato un processo semplice ma costretti dalla situazione, ci siamo inventati le soluzioni per consentire a personale interno ed Incaricati, di svolgere regolarmente la propria attività senza perdere un giorno di lavoro.

L'arma vincente per fare la differenza in questo settore è il bilanciamento tra tecnologia e rapporti umani.

Quale ritiene che sia stato il più grande merito di AVEDISCO nei suoi 50 anni di storia?

AVEDISCO ha avuto il merito di professionalizzare un settore che fino a qualche anno fa era considerato un mestiere di ripiego a tutti gli effetti.

AVEDISCO ha conferito un carattere di serietà e di deontologia al settore, di fronte agli occhi del Cliente. Ed è grazie a questo se le Aziende Associate che vantano di questa «certificazione di qualità», godono di una maggior brand reputation.

Come ogni Associazione che tutela un settore professionale, l'aspetto su cui ritengo interessante persistere è il dialogo con le Istituzioni.

Per un settore che genera 3 miliardi di fatturato nel mercato italiano, il peso specifico che detiene sul PIL del Paese, comincia ad esser rilevante e deve essere continuo argomento di dibattito con le Istituzioni.

Quale dovrebbe essere la sfida più importante per il futuro per la Sua Azienda?

Abbiamo raggiunto un'altra tappa nel nostro viaggio verso la sostenibilità.

Siamo orgogliosi di essere a tutti gli effetti un'impresa che oltre a generare profitto, si impegna a creare un impatto positivo sulla comunità e sulla biosfera con trasparenza e coerenza.

Potersi «vantare» della certificazione come Azienda Benefit non è cosa da poco.

La nostra è un mission orientata non solo al business ma alle persone.

E' stato un percorso abbastanza naturale se si guarda all'idea da cui siamo partiti quando abbiamo fondato l'Azienda. Nel pomeriggio del giorno dell'atto costitutivo della Società infatti, abbiamo subito preso accordi con Amref per destinare parte degli utili a persone che in Africa, non hanno accesso ad un bene che diamo per scontato come l'acqua.

Sicuramente l'etica dei nostri prodotti sostenibili definisce per natura intrinseca le tappe del percorso che ci hanno portato fino a qui. Ma per comprendere a fondo la nostra natura occorre ricordare il sostegno verso Anter (Associazione Nazionale Tutela Energie Rinnovabili) che si occupa di diffondere una cultura sostenibile nelle scuole e di mantenere alto il focus sulla sostenibilità nel dialogo con le istituzioni.

Cito alcune parole a me care di R. Kennedy : "Non possiamo misurare la ricchezza di un Paese dal PIL. Se per essere «ricco» economicamente, un Paese ha deturpato le proprie foreste, ha inquinato l'ambiente e recato danno alla salute della collettività non può definirsi ricco". Da quando siamo nati, cerchiamo di creare un impatto positivo sulla collettività. Generando profitto attraverso la diffusione di tecnologia sostenibile, che ha un impatto positivo su ambiente e collettività.

Siamo lieti di poter dire che grazie alla distribuzione dei nostri prodotti abbiamo raggiunto il traguardo notevole di 1.200.000.000 kg di CO2 evitata all'ambiente. Un valore che nel bilancio non troverete ma che sarà presente nel «bilancio emotivo» di chi rappresenta ogni giorno questo progetto.



EDICOLA

Libero

Commercio: Avedisco, +18,2% incaricati vendita diretta nei primi 9 mesi del 2020



Roma, 16 dic. (Labitalia) - Continua a crescere il numero di Salari che si avvicinano alla vendita diretta alla ricerca di un'occupazione flessibile, accessibile e meritocratica. Nei primi nove mesi del 2020, rispetto allo stesso periodo del 2019, il numero degli incaricati alla vendita diretta servizio associativo è aumentato del +18,2%, con oltre 44.000 nuovi ingressi che portano il numero totale degli incaricati a 288.792 unità. Una crescita, quella dell'occupazione, che va di pari passo con l'incremento di fatturato, aumentato del +14,7% nel periodo gennaio-settembre 2020 per un totale associativo che supera i 478 milioni di euro.

La ragione della crescita occupazionale registrata da Avedisco sono le parti motivate dalla conseguenza economica della pandemia che, a partire da marzo, ha inciso fortemente su interi settori, come i servizi legati ai trasporti, il turismo, la ristorazione, mettendo a repentaglio la posizione di tanti lavoratori e livelli nazionali, che hanno trovato nella vendita diretta l'opportunità di reinvestire la propria professionalità.

I risultati positivi di fatturato fotografano la resilienza e la capacità di molte aziende associate Avedisco di adattarsi i propri modelli di business al nuovo contesto della pandemia, tramite il ricorso crescente agli strumenti digitali, indispensabili per la sopravvivenza e l'opportunità di svolgere vendite in presenza fisica, e offrire soluzioni per l'acquisto con la massima sicurezza, grazie anche al servizio di consegna a domicilio.

Cronaca

I PRIMI 9 MESI DELLA VENDITA DIRETTA

Avedisco: bilancio positivo con un fatturato in crescita

In aumento gli incaricati con oltre 44 mila nuovi ingressi



Continua a crescere il numero di Salari che si avvicinano alla vendita diretta alla ricerca di un'occupazione flessibile, accessibile e meritocratica. Nei primi nove mesi del 2020, rispetto allo stesso periodo del 2019, il numero degli incaricati alla vendita diretta servizio associativo è aumentato del +18,2%, con oltre 44.000 nuovi ingressi che portano il numero totale degli incaricati a 288.792 unità. Una crescita, quella dell'occupazione, che va di pari passo con l'incremento di fatturato, aumentato del +14,7% nel periodo gennaio-settembre 2020 per un totale associativo che supera i 478 milioni di euro.

La ragione della crescita occupazionale registrata da Avedisco sono le parti motivate dalla conseguenza economica della pandemia che, a partire da marzo, ha inciso fortemente su interi settori, come i servizi legati ai trasporti, il turismo, la ristorazione, mettendo a repentaglio la posizione di tanti lavoratori e livelli nazionali, che hanno trovato nella vendita diretta l'opportunità di reinvestire la propria professionalità.

I risultati positivi di fatturato fotografano la resilienza e la capacità di molte aziende associate Avedisco di adattarsi i propri modelli di business al nuovo contesto della pandemia, tramite il ricorso crescente agli strumenti digitali, indispensabili per la sopravvivenza e l'opportunità di svolgere vendite in presenza fisica, e offrire soluzioni per l'acquisto con la massima sicurezza, grazie anche al servizio di consegna a domicilio.

DM DISTRIBUZIONE MODERNA

Avedisco: bilancio positivo per la vendita diretta nei primi 9 mesi del 2020

Un modello flessibile e resiliente

Continua a crescere il numero di Salari che si avvicinano alla vendita diretta alla ricerca di un'occupazione flessibile, accessibile e meritocratica. Nei primi nove mesi del 2020, rispetto allo stesso periodo del 2019, il numero degli incaricati alla vendita diretta servizio associativo è aumentato del +18,2%, con oltre 44.000 nuovi ingressi che portano il numero totale degli incaricati a 288.792 unità. Una crescita, quella dell'occupazione, che va di pari passo con l'incremento di fatturato, aumentato del +14,7% nel periodo gennaio-settembre 2020 per un totale associativo che supera i 478 milioni di euro.

La ragione della crescita occupazionale registrata da Avedisco sono le parti motivate dalla conseguenza economica della pandemia che, a partire da marzo, ha inciso fortemente su interi settori, come i servizi legati ai trasporti, il turismo, la ristorazione, mettendo a repentaglio la posizione di tanti lavoratori e livelli nazionali, che hanno trovato nella vendita diretta l'opportunità di reinvestire la propria professionalità.

I risultati positivi di fatturato fotografano la resilienza e la capacità di molte aziende associate Avedisco di adattarsi i propri modelli di business al nuovo contesto della pandemia, tramite il ricorso crescente agli strumenti digitali, indispensabili per la sopravvivenza e l'opportunità di svolgere vendite in presenza fisica, e offrire soluzioni per l'acquisto con la massima sicurezza, grazie anche al servizio di consegna a domicilio.

Il successo delle strategie per la resilienza delle vendite su terreno è stato la soluzione adottata dalle parti della vendita diretta associativa. Avedisco, attraverso i suoi incaricati di vendita diretta, ha cercato di intercettare le esigenze del mercato, offrendo soluzioni e servizi di consegna a domicilio.

16 DICEMBRE 2020

16 DICEMBRE 2020

CRONACA DELL'ECONOMIA

18 DICEMBRE 2020

DISTRIBUZIONE MODERNA.INFO

18 DICEMBRE 2020

Corriere Nazionale

Avedisco: bilancio positivo per la vendita diretta

Vendita diretta: il fatturato cresce del +6,7%, e il numero degli incaricati alle vendite delle aziende AVEDISCO del +18,2% con oltre 44.000 nuovi ingressi



Continua a crescere il numero di italiani che si avvicinano alla vendita diretta alla ricerca di un'occupazione flessibile, accessibile e meritocratica. Nei primi nove mesi del 2020, rispetto allo stesso periodo del 2019, il numero degli incaricati alla vendita diretta servizio associativo è aumentato del +18,2%, con oltre 44.000 nuovi ingressi che portano il numero totale degli incaricati a 288.792 unità. Una crescita, quella dell'occupazione, che va di pari passo con l'incremento di fatturato, aumentato del +14,7% nel periodo gennaio-settembre 2020 per un totale associativo che supera i 478 milioni di euro.

La ragione della crescita occupazionale registrata da Avedisco sono le parti motivate dalla conseguenza economica della pandemia che, a partire da marzo, ha inciso fortemente su interi settori, come i servizi legati ai trasporti, il turismo, la ristorazione, mettendo a repentaglio la posizione di tanti lavoratori e livelli nazionali, che hanno trovato nella vendita diretta l'opportunità di reinvestire la propria professionalità.

CORRIERE NAZIONALE.IT

31 DICEMBRE 2020

Adn Kronos

Vendita diretta opportunità professionale per under 35

Un segmento in continua evoluzione: da Avedisco i 5 motivi per cui compete i giovani



Occupazione e lavoro viaggiano sulle orme dell'innovazione tra le categorie più ricche di giovani, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio associativo, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo delle nuove tecnologie, accanto da aziende innovative e accreditate.

Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, una tendenza che si ripercuote in tutta la categoria più giovane, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio associativo, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo delle nuove tecnologie, accanto da aziende innovative e accreditate.

Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, una tendenza che si ripercuote in tutta la categoria più giovane, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio associativo, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo delle nuove tecnologie, accanto da aziende innovative e accreditate.

ADNKRONOS.COM

2 FEBBRAIO 2021

ILDUBBIO

Vendita diretta opportunità professionale per under 35

Un segmento in continua evoluzione: da Avedisco i 5 motivi per cui compete i giovani



Roma, 2 feb. (Labitalia) - Occupazione e lavoro viaggiano sulle orme dell'innovazione tra le categorie più ricche di giovani, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio associativo, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo delle nuove tecnologie, accanto da aziende innovative e accreditate.

Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, una tendenza che si ripercuote in tutta la categoria più giovane, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio associativo, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo delle nuove tecnologie, accanto da aziende innovative e accreditate.

ILDUBBIO.INFO

2 FEBBRAIO 2021

16 INCONTRI



EDICOLA

AVENIRE.it Avedisco. Vendita diretta, un'opportunità occupazionale

Redazione Romana martedì 9 febbraio 2021

In questo settore, giovani e donne possono trovare spazio e occasioni di successo e crescita umana e professionale

Occupazione e lavoro viaggiano sulla strada dell'incertezza tra le categorie più colpite ci sono i giovani, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto: la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo della nuova tecnologia, animato da clienti autorevoli ed accreditati. Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, che testimonia quanto un giovane in cerca di occupazione può trovare terreno fertile per costruire la propria crescita professionale ed ottenere grandi soddisfazioni e risultati tangibili in tempi rapidi. Un dato significativo, che si inserisce in un totale di oltre 285.700 incaricati alla vendita registrati nei primi nove mesi del 2020.

Cinque sono i motivi per cui la vendita diretta conquista gli under 35:

1. FORMAZIONE. La competenza richiesta per iniziare sono essenzialmente legate alla persona: impegno, empatia, capacità di ascolto e attitudine al problem solving. L'aspetto di approfondimento del prodotto e servizio da proporre viene fornito dalla azienda associata Avedisco che mette a disposizione dei propri incaricati un programma di formazione continua, al fine di supportare al meglio i nuovi inserimenti ed l'impiego delle logiche commerciali e aziendali e di assicurare una crescita costante.

2. AUTODETERMINAZIONE. La vendita diretta fa la risposta a chi desidera migliorare la qualità della propria vita grazie alla gestione in autonomia del proprio tempo, riuscendo a trovare l'equilibrio tra vita privata e vita professionale. Ogni cosa si trasforma nel capo di sé stessi, un paradigma che è particolarmente gradito agli under 35.

3. TUTELA. Un'opportunità che viene tutelata. Avedisco è la prima della buona delle professionalità degli incaricati alla vendita. Grazie al contratto Avedisco, infatti, viene assicurato di tutte le aziende associate e fornisce le linee guida per garantire la serietà nei rapporti con i propri incaricati. Avedisco è stata la prima associazione italiana di vendita diretta a ottenere il proprio Codice di condotta: uno strumento di autoregolamentazione che contiene norme e comportamenti regolamentari, a cui si devono atterrare aziende e incaricati alla vendita.

4. RISCONTRO IMMEDIATO. Il sistema della vendita diretta a base salariale, che invece è riservato ai professionisti ed è supportato al tempo dedicato alla professione. Gli under 35 sono molto sensibili a questa serietà e apprezzano particolarmente ambienti professionali in cui siano presenti motivazioni e appassioni.

5. CONTATTO PERSONALE. L'incontro alla vendita grazie un servizio solo modo al consumatore, individuando verso la scelta più offerta alle sue necessità e desiderata e così via per facilitare i prodotti e farli pervenire la qualità, superiore al confronto delle nuove tecnologie che hanno permesso di coinvolgere la Clientela con consulenza video personalizzata e dimostrazioni efficaci da remoto anche in periodi di lockdown. Questo processo di digitalizzazione è particolarmente vicino al mondo dei giovani, cresciuti in ambienti già ampiamente digitalizzati.

AVENIRE.it

AVENIRE.IT

9 FEBBRAIO 2021

ILGIORNALEDITALIA.IT

2 FEBBRAIO 2021

ILTEMPO.IT Vendita diretta opportunità professionale per under 35



Roma, 2 feb. (Labitalia) - Occupazione e lavoro viaggiano sulla strada dell'incertezza tra le categorie più colpite ci sono i giovani, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto: la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo della nuova tecnologia, animato da aziende autorevoli e accreditate. Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, che testimonia quanto un giovane in cerca di occupazione può trovare terreno fertile per costruire la propria crescita professionale e ottenere grandi soddisfazioni e risultati tangibili in tempi rapidi. Un dato significativo, che si inserisce in un totale di oltre 285.700 incaricati alla vendita registrati nei primi nove mesi del 2020.

"Il contesto attuale è incerto e vede le istituzioni, insieme all'Europa, impegnate nello studio di soluzioni concrete per supportare i giovani verso un futuro il più solido possibile. Next Generation Eu, Recovery Plan e legge di bilancio prevedono tutte iniziative volte a rendere più sereno il futuro dei giovani. Una risposta immediata arriva dal mondo della vendita diretta: una professione che appassiona e consente un inserimento immediato part-time o full time per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una professione dalle grandi soddisfazioni", sottolinea Avedisco.

ILTEMPO.IT

2 FEBBRAIO 2021

ILGIORNALEDITALIA Il Quotidiano Indipendente

Vendita diretta opportunità professionale per under 35

Un argomento in continua evoluzione



Roma, 2 feb. (Labitalia) - Occupazione e lavoro viaggiano sulla strada dell'incertezza tra le categorie più colpite ci sono i giovani, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto: la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo della nuova tecnologia, animato da aziende autorevoli e accreditate. Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, che testimonia quanto un giovane in cerca di occupazione può trovare terreno fertile per costruire la propria crescita professionale e ottenere grandi soddisfazioni e risultati tangibili in tempi rapidi. Un dato significativo, che si inserisce in un totale di oltre 285.700 incaricati alla vendita registrati nei primi nove mesi del 2020.

"Il contesto attuale è incerto e vede le istituzioni, insieme all'Europa, impegnate nello studio di soluzioni concrete per supportare i giovani verso un futuro il più solido possibile. Next Generation Eu, Recovery Plan e legge di bilancio prevedono tutte iniziative volte a rendere più sereno il futuro dei giovani. Una risposta immediata arriva dal mondo della vendita diretta: una professione che appassiona e consente un inserimento immediato part-time o full time per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una professione dalle grandi soddisfazioni", sottolinea Avedisco.

OGGITREVISI Vendita diretta opportunità professionale per under 35.



Roma, 2 feb. (Labitalia) - Occupazione e lavoro viaggiano sulla strada dell'incertezza tra le categorie più colpite ci sono i giovani, che incontrano sempre più difficoltà a trovare un collocamento professionale che garantisca stabilità e prospettive. In questo scenario, Avedisco, Associazione vendite dirette servizio consumatori, si fa portavoce di un modello professionale solido e concreto: la vendita diretta. Un settore dinamico, in continua evoluzione e sempre più vicino al mondo della nuova tecnologia, animato da aziende autorevoli e accreditate. Un contesto che già conta una percentuale di under 35 che sfiora il 20% degli incaricati, che testimonia quanto un giovane in cerca di occupazione può trovare terreno fertile per costruire la propria crescita professionale e ottenere grandi soddisfazioni e risultati tangibili in tempi rapidi. Un dato significativo, che si inserisce in un totale di oltre 285.700 incaricati alla vendita registrati nei primi nove mesi del 2020.

"Il contesto attuale è incerto e vede le istituzioni, insieme all'Europa, impegnate nello studio di soluzioni concrete per supportare i giovani verso un futuro il più solido possibile. Next Generation Eu, Recovery Plan e legge di bilancio prevedono tutte iniziative volte a rendere più sereno il futuro dei giovani. Una risposta immediata arriva dal mondo della vendita diretta: una professione che appassiona e consente un inserimento immediato part-time o full time per tutti coloro che vogliono fare della capacità di interazione, della possibilità di gestire il proprio tempo e della conoscenza delle nuove tecnologie una professione dalle grandi soddisfazioni", sottolinea Avedisco.

Sono 5 i motivi per cui la vendita diretta conquista gli under 35:

1. **Formazione.** La competenza richiesta per iniziare sono essenzialmente legate alla persona: impegno, empatia, capacità di ascolto e attitudine al problem solving. L'aspetto di approfondimento del prodotto e servizio da proporre viene fornito dalla azienda associata Avedisco che mette a disposizione dei propri incaricati un programma di formazione continua, al fine di supportare al meglio i nuovi inserimenti ed l'impiego delle logiche commerciali e aziendali e di assicurare una crescita costante.

2. **Autodeterminazione.** La vendita diretta fa la risposta a chi desidera migliorare la qualità della propria vita grazie alla gestione in autonomia del proprio tempo, riuscendo a trovare l'equilibrio tra vita privata e vita professionale. Ogni cosa si trasforma nel capo di sé stessi, un paradigma che è particolarmente gradito agli under 35.

3. **Tutela.** Un'opportunità che viene tutelata. Avedisco è la prima della buona delle professionalità degli incaricati alla vendita. Grazie al contratto Avedisco, infatti, viene assicurato di tutte le aziende associate e fornisce le linee guida per garantire la serietà nei rapporti con i propri incaricati. Avedisco è stata la prima associazione italiana di vendita diretta a ottenere il proprio Codice di condotta: uno strumento di autoregolamentazione che contiene norme e comportamenti regolamentari, a cui si devono atterrare aziende e incaricati alla vendita.

4. **Riscontro immediato.** Il sistema della vendita diretta a base salariale, che invece è riservato ai professionisti ed è supportato al tempo dedicato alla professione. Gli under 35 sono molto sensibili a questa serietà e apprezzano particolarmente ambienti professionali in cui siano presenti motivazioni e appassioni.

5. **Contatto personale.** L'incontro alla vendita grazie un servizio solo modo al consumatore, individuando verso la scelta più offerta alle sue necessità e desiderata e così via per facilitare i prodotti e farli pervenire la qualità, superiore al confronto delle nuove tecnologie che hanno permesso di coinvolgere la Clientela con consulenza video personalizzata e dimostrazioni efficaci da remoto anche in periodi di lockdown. Questo processo di digitalizzazione è particolarmente vicino al mondo dei giovani, cresciuti in ambienti già ampiamente digitalizzati.

AVENIRE.it

OGGITREVISI.IT

3 DICEMBRE 2020

Italia Oggi

IO Lavoro

Vendite dirette:
un'opportunità
per reinventarsi
una professione

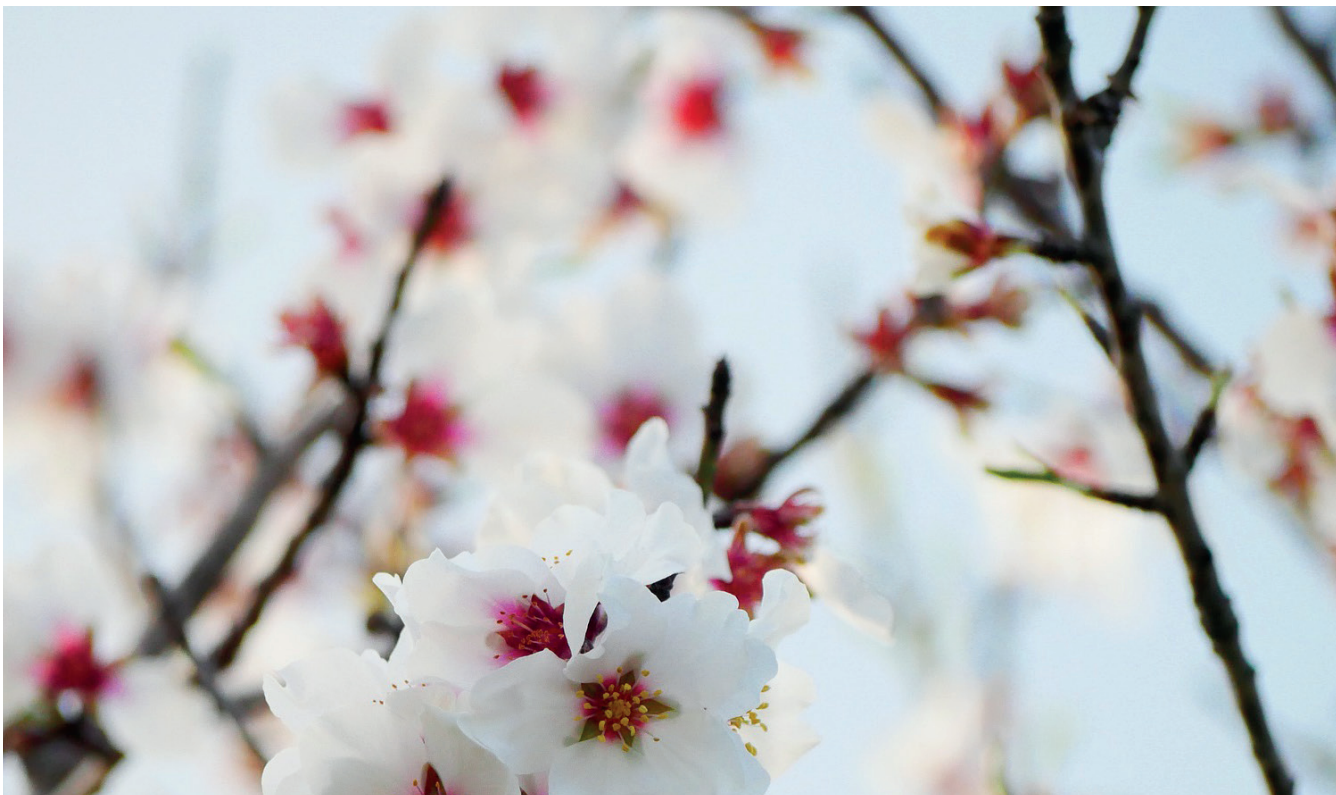
da pag. 41



ITALIA OGGI SETTE

18 GENNAIO 2021

INCONTRI 17



AVEDISCO

Viale Andrea Doria, 8 - 20124 Milano
Tel 02.6702744 - Fax 02.67385690
www.avedisco.it - info@avedisco.it



Incontri