

Professioni. L'Italia è il quarto mercato europeo con un fatturato di 1,3 miliardi

Venditori porta a porta: la carica dei 200mila

Opportunità part-time per donne e giovani

A CURA DI
Piero Orlando

■ C'è sempre più bisogno di venditori a domicilio. La vendita diretta è un settore in espansione che offre opportunità di lavoro alla portata di tutti, in cui è possibile organizzare autonomamente il proprio tempo (ma si tratta in gran parte di occasioni part-time), apprendendo tecniche di vendita e di comunicazione grazie alla formazione in azienda e la possibilità di maturare esperienza sul campo.

Un'opportunità che infatti at-

COME SI COMINCIA

Non servono titoli di studio e avere maturato esperienze: dopo la lettera di incarico è sufficiente esibire il tesserino di riconoscimento

IN PORTAFOGLIO

I guadagni sul venduto sono compresi tra il 15 e il 40% a seconda del tipo di prodotto commercializzato

tira sempre più giovani, nonostante l'età media sia ancora piuttosto alta e il 43% degli incaricati alla vendita diretta abbia tra 35 e 49 anni. Ma i cosiddetti venditori "porta a porta" non sono più solo donne casalinghe alla ricerca di un'occupazione part-time per integrare il reddito familiare. I numeri del settore mostrano una crescita costante, con le 35 imprese aderenti ad Avedisco, l'Associazione vendite dirette servizio consumatori (circa il 50% del mercato italiano) che a settembre scorso hanno mostrato un +4,2% del fatturato rispetto allo stesso periodo del 2006, per ar-

rivare presumibilmente a quota 1,3 miliardi di valore nel 2007. Una decisa ripresa dopo la crescita limitata di inizio anno per la frenata del comparto «beni durevoli della casa», che costituisce la quota principale delle vendite a domicilio.

Pentole, contenitori per alimenti ed elettrodomestici vari, infatti, sono il 46% degli acquisti porta a porta italiani, anche se una grande fetta riguarda anche i prodotti alimentari e nutrizionali (21%) e poi i cosmetici e accessori di moda (13%). I settori più dinamici, però, sono stati il "tessile" e i "beni di consumo per la casa".

Si è infoltito così l'esercito dei venditori a domicilio, che ha superato quota 217mila unità. «L'Italia è il quarto mercato in Europa - dice Luca Pozzoli, presidente di Avedisco -. Ci sono opportunità di lavoro per uno spettro ampio di popolazione a cui non sono richiesti particolari requisiti. Trovano impiego donne, persone di esperienza, ma anche giovani che possono conciliare l'attività con lo studio universitario: l'età media si sta abbassando, specie al Sud Italia dove quella di venditore a domicilio è considerata una seria opportunità di lavoro che può dare il via a carriere diverse, una sorta di "formazione" per imparare tecniche di vendita e il rapporto col pubblico».

Per cominciare non servono titoli di studio, né una particolare esperienza: dopo una semplice lettera di incarico, è sufficiente avere in mano il tesserino di riconoscimento rilasciato dalla società committente. Vi è una ristretta quota di venditori che opera con contratto di agenzia, ma la stragrande maggioranza guadagna grazie alle provvigioni sul venduto, che sono molto variabili, comprese tra il 15 al 40% a seconda del ti-

IDENTIKIT

Diplomate, con figli, over 40

■ Donna, sposata con un figlio, residente in città, 49 anni e un diploma in tasca. È questo l'identikit del venditore a domicilio. Le donne sono il 78% dei venditori. Per il 33%, l'età è tra i 45 e i 54 anni, per il 24% tra 35 e 44 anni, per il 25% tra 55 e 64 anni; percentuali minori per le altre fasce d'età.

■ L'80% dei venditori a domicilio è sposato, solo il 20% single. Il 34% ha una famiglia di tre componenti.

■ ^{in città} vive in ambiente urbano, solo il 20% in ambiente rurale; il resto in piccoli centri.

■ L'8% dei venditori diretti italiani è laureato, contro il 28% della Francia, il 46% della Gran Bretagna, il 50% della Finlandia e il 28% della media europea.

■ Mediamente i venditori diretti italiani guadagnano 17.728 euro lordi l'anno. In Gran Bretagna 20.711, in Francia 21.672 e in Germania 22.712.

■ Il turnover (durata media nel settore) è di 7 anni. In Italia il turnover è inferiore alla media europea: è di 5 anni.

■ La maggioranza (49%) dei venditori dichiara di essere stato spinto alla professione per il guadagno. Il 30% perché crede nei prodotti e nell'azienda, il 26% perché trova indipendenza e possibilità di gestirsi in autonomia, il 20 per cento di socializzare.

■ Per la maggioranza dei venditori a domicilio (88%) il lavoro stimola nell'aver successo e migliora l'autostima.

Fonte: "Direct Selling in Europe" 2007, ricerca Ipsos-Mori per Fedsa (Federation of European Direct Selling Associations)

po di prodotto commercializzato (con diverse formule di calcolo e anche incentivi per obiettivi). I guadagni però sono strettamente legati al tempo dedicato al lavoro, potendo decidere in completa autonomia quanti e quali appuntamenti fissare: se la maggior parte dei venditori accumula poche migliaia di euro l'anno, c'è anche chi si garantisce un buono stipendio: «I guadagni vanno da un minimo di 400 euro al mese per arrivare a 2mila per livelli normali di lavoro - dice Pozzoli -, arrivando anche a 4mila euro per figure con responsabilità di un gruppo di persone e impiego full-time. È un universo per definizione meritocratico: più lavori più guadagni e la correttezza è fondamentale per creare rapporti di fiducia con i clienti».

Le aziende forniscono il materiale di base per l'attività, come il kit di prodotti da mostrare, più cataloghi e brochure vari, assicurando un periodo iniziale di addestramento sul prodotto e sulle tecniche di vendita. Bisogna imparare a vendere "one to one", rivolgendosi alle singole persone oppure nel cosiddetto "party plan", la riunione a domicilio. In media, secondo i dati Avedisco, ogni azienda associata organizza 792 corsi di addestramento a cui partecipano 96mila persone, ma anche 32 corsi di formazione per 22mila partecipanti.

«Nei primi tre mesi bisogna uscire dal cerchio delle proprie conoscenze immediate, anche perché la regola è che "non si è quasi mai profeti in patria" - afferma il presidente di Avedisco -. Gli incaricati più bravi, poi, hanno occasioni di crescita: l'attività da part-time può diventare full time e dar luogo a una carriera interna. Ma è indispensabile la voglia di emergere e di investire su sé stessi».

Più di 12mila ricerche in corso

Le figure richieste in tutto il territorio nazionale e i contatti delle società che selezionano venditori

Società e settore merceologico	N. e tipo di personale ricercato	Contattare	Società e settore merceologico	N. e tipo di personale ricercato	Contattare
Amc Italia Spa Rozzano (MI) Sistemi di cottura	Incaricati vendite (part-time e a tempo pieno); coordinatori di zona	Tel. 02/575481 N. verde: 800011046	Imperiale World Services Spa Bussolengo (VR) Sistemi per il riposo	80 incaricati alle vendite; 7 responsabili di zona	Tel. 045/6767021
Amway Italia Srl Basiglio (MI) Prodotti per la cura della persona e della casa	Incaricati vendite	Tel. 02/90463204 infocenter-it@amway.com	Jafra Cosmetics Spa Varese Cosmetici	Incaricati alle vendite; consulenti di bellezza; agenti capogruppo	N. verde: 800552251
Arnaldo Caprai Gruppo Tessile Spa Foligno (PG) Biancheria per la casa, lingerie uomo e donna e complementi d'arredo	150 incaricati vendite	Tel. 0742/39251 N. verde: 800500630	Linea di Fiorano - Gruppo Finlinea Spa * Casnigo (BG) Arredamento tessile	65 incaricati vendite; 25 responsabili gruppo; 6 responsabili zona	Tel. 035/720880
Avon Cosmetics Srl Olgiate Comasco (CO) Cosmetici e profumeria	Incaricati vendite; capi gruppo; responsabili di zona	N. verde: 800824013 e-mail: hrecruitment@avon.com	Lux Italia Srl Milano Sistemi per l'igienizzazione degli ambienti domestici	90 incaricati vendite; 8 responsabili zona	N. verde: 800277540
Dalmesse Italia Srl Marcianise (CE) Prodotti per la pulizia della casa e l'igiene della persona	800 incaricati vendite; 230 capi gruppo; 35 responsabili zona	Tel. 0823/513028	Nahrin Italia Srl Villafranca di Verona (VR) Prodotti nutrizionali ed integratori	130 incaricati vendite; 30 capi gruppo	Tel. 045/6303670
Domovip Italia Srl Pordenone Articoli tessili di arredamento per la casa, elettrodomestici e sistemi di allarme	700 incaricati vendite; 75 tecnici installatori; 60 capi agenzia	Tel. 0434/570309	New Domus Natura Srl Limena (PD) Arredi e sistemi di riposo	180 incaricati vendite; 38 responsabili	Tel. 049/7663911 N. verde: 800546000
Eismann Srl * Sona (VR) Prodotti alimentari surgelati	Incaricati vendite; responsabili di filiale	N. verde: 800218919 (lunedì - venerdì dalle 11.30 alle 15.30)	Nsa Italia Srl Agrate Brianza (MI) Supporti nutrizionali	Incaricati vendite	Customer Service Tel. 039/6556300
Euro Style Srl Supersano (LE) Articoli in porcellana, cristalleria, pentolame	400 incaricati vendite; 90 capi gruppo	Tel. 0833/631781	Nuove Idee Srl St. Gallen (BG) Materassi in lattice, reti a doghe	115 incaricati vendite	Tel. 035/592843
Fmr - Art'è Spa Villanova di Castenaso (BO) Opere e libri d'arte	60 art promoter	N. verde: 800906081 e-mail: artpromoter@fmrspa.it	Pierre Lang Italia Srl Lissone (MI) Bigiotteria e gioielli in argento	630 incaricati vendite	N. verde: 800247371
Forever Living Products Italy Srl Roma Prodotti per la salute e la bellezza	320 incaricati vendite	Tel. 06/886981 06/88698230 06/88698232	Stanhome Spa Roma Prodotti per la pulizia della casa e cosmetici	380 incaricati vendite	Tel. 06/4168390
Friuli Thermolana Srl Montale (PT) Articoli in lana, doghe e materassi	35 incaricati vendite; 4 responsabili zona	Tel. 0573/959226	Star Dust Italia Spa Roma Cosmetici ed integratori alimentari	3.200 incaricati vendite	Tel. 06/2253275 e-mail: info@stardustitalia.it
Gnd International Srl Roma Prodotti per la cura della persona e per la pulizia	Incaricati vendite; sales team leader	Tel. 06/65653320 06/656531	Tapparelli & Group Srl Marostica (VI) Prodotti vari	75 incaricati vendite; 6 coordinatori di zona	Tel. 0424/473070
Herbalife Italia Spa Roma Integratori alimentari	Incaricati alle vendite	Tel. 06/52304280	Tupperware Italia Spa Milano Contenitori per alimenti e utensili per la cucina	2.300 dimostratrici; 300 capi gruppo	Tel. 02/722271 N. verde: 800821053
Imco Spa Cornate d'Adda (MI) Sistemi di cottura e pulizia	550 incaricati vendite; 40 coordinatori di zona	Tel. 039/61061	Vorwerk Contempora Srl Milano Robot da cucina	Incaricate alle vendite; team leader	N. verde: 800841811 www.contempora.it
			Vorwerk Folletto Srl Milano Sistemi di pulizia	1.350 consulenti di vendita	N. verde: 800014457
			Wool Service Srl ** Castrette di Villorba (TV) Sistemi di riposo	Incaricati alle vendite; capi area	N. verde: 800063464 www.woolservice.it
			Work & Trade Srl Borgo Maggiore (Repubblica di San Marino) Biancheria per la casa e tessile d'arredamento	175 incaricati vendite; 12 area manager	N. verde: 800511730

(* Selezioni al Nord e Centro Italia; (**) selezione al Nord Italia; Centro, Sud e isole per i capi area

Fonte: Avedisco

I consigli di chi ha fatto carriera. Da semplice «presentatrice» a manager per il Centro Italia

«Convinti dei propri mezzi»

«Per avere successo serve un po' di esperienza e capacità da buon venditore. Ma soprattutto bisogna essere convinti per primi di proporre un buon prodotto e presentarsi con umiltà alle persone. Con la consapevolezza che non è un mestiere facile, perché fatto di continui "no" e di porte in faccia, in cui bisogna andare avanti con determinazione». Alessandra Frau in pochi anni ha compiuto un brillante percorso di crescita all'interno di Vorwerk Contempora (robot da cucina Bimby). Residente in provincia di Cagliari, a 34 anni è sposata, madre di un bambino e oggi è area manager per il Centro Italia. Ma la sua carriera è iniziata dodici anni fa come

incaricata alla vendita diretta. «Avevo 21 anni e non credevo assolutamente di avvicinarmi al lavoro della vita - racconta - anche perché ero iscritta all'università. Ho iniziato con qualche difficoltà, ma ho potuto seguire corsi formativi: quelli base sul prodotto e quelli sulle tecniche di vendita. Dopo alcuni mesi mi è stato offerto di diventare *team leader*, una figura che si occupa del reclutamento e della formazione di una squadra di venditori». Poi, una nuova opportunità, nel 2003, di diventare agente generale per le province di Sassari e Nuoro: «Mi sono trasferita per aprire un'agenzia e una persona mi ha supportato nel nuovo ruolo. -



Alessandra Frau, 34 anni, area manager di Vorwerk Contempora

spiega Alessandra - Dall'anno scorso poi sono diventata area manager, con il compito di definire gli obiettivi di lavoro e gestire di una squadra di persone». Dalle provvigioni al contratto a tempo indeterminato, la storia di Alessandra Frau è quella di una carriera di successo cominciata quasi per caso. «Ho sempre guadagnato abbastanza: a 26 anni avevo già una casa mia - dice - un incaricato con un impegno medio può arrivare a 1.200 euro al mese. Superate le difficoltà iniziali si crea un flusso di lavoro costante, grazie al rapporto personale che si instaura con i clienti. Ma è fondamentale anche il supporto dell'azienda e la qualità del prodotto che si vende. Possono provare tutti e non ci sono raccomandazioni che tengano, perché i guadagni dipendono solo dai risultati».

www.ecostampa.it

La disciplina. Se il reddito annuo supera i 5mila euro bisogna iscriversi alla gestione separata

Quando scatta l'obbligo Inps

Il venditore diretto non ha niente a che vedere con le catene di Sant'Antonio. Lo ha stabilito chiaramente la legge 173/2005, che ha disciplinato il settore, definendo la figura dell'incaricato di vendita diretta a domicilio anche nei suoi diversi profili contrattuali.

La normativa stabilisce infatti l'assoluto divieto per il venditore a domicilio di praticare ogni tipo di vendita piramidale, cioè qualsiasi operazione in cui il prodotto sia solo il pretesto per reclutare nuovi venditori da inserire all'interno della rete (nei giochi, nei piani di sviluppo o nelle "catene di Sant'Antonio") e il guadagno si ottenga con le quote d'entrata di nuove reclute anziché attraverso le

vendite. Una distinzione che è servita a tracciare la distanza da attività spesso truffaldine, che possono minare la credibilità della categoria.

La legge 173/2005 ha stabilito con esattezza anche il profilo dell'"incaricato - mandatario", vale a dire colui che «senza vincolo di subordinazione promuove direttamente o indirettamente la raccolta di ordinativi di acquisto presso i consumatori»

REGIME FISCALE

Le provvigioni percepite non vanno inserite in dichiarazione dei redditi, perché già soggette a ritenuta a titolo d'imposta definitiva

per conto delle imprese (le disposizioni in ogni caso non riguardano i profili già disciplinati dalla legge, per la vendita di prodotti e servizi finanziari, assicurativi o immobiliari). È in questo modo che viene inquadrata la maggior parte dei venditori diretti: lavoratori autonomi, che accedono liberamente alla professione (e altrettanto liberamente possono rinunciare all'incarico), per poter organizzare in maniera assolutamente flessibile il proprio lavoro.

Rispetto all'incaricato di «agenzia senza vincolo di subordinazione» - più raro - non c'è la necessità di stipulare alcun contratto, ma si viene assoldati con una semplice lettera di incarico che stabilisce per iscritto le

provvigioni da corrispondere.

L'attività può essere svolta da qualunque persona maggiorenne, senza pendenze penali, a cui sia stato fornito il tesserino di riconoscimento dalla società committente dopo comunicazione all'autorità di Pubblica Sicurezza. Si considera attività occasionale fino al conseguimento di un reddito annuo di 5mila euro mentre, una volta superata la soglia di esenzione, l'incaricato deve iscriversi alla Gestione separata Inps: il contributo previdenziale è calcolato sulle provvigioni ricevute al netto della deduzione del 22% ed è per un terzo a carico del venditore e due terzi dell'impresa affidante.

Le provvigioni percepite non vanno inserite nella dichiarazione dei redditi, perché già soggette ad una ritenuta a titolo di imposta definitiva pari al 23% sul 78% del loro importo.