

09/06/2020

## **TREND: al 67% le vendite a domicilio nelle prime due settimane dopo il lockdown**

Ripartenza in positivo per la vendita a domicilio, comparto che in Italia occupa oltre mezzo milione di persone e vale 3,6 miliardi di euro. A diffondere i primi dati post covid-19 è **Univendita, la maggiore associazione di categoria del settore**, che da un'indagine fra le proprie aziende associate (che rappresentano il 46% del valore dell'intero comparto) evidenzia come **le vendite a domicilio, nelle prime due settimane di riapertura, stiano procedendo a un ritmo pari al 67% rispetto a quello rilevato nello stesso periodo dell'anno scorso, con segnali di crescita.**

«L'impatto del Coronavirus sul nostro settore è stato senza precedenti, ma le aziende di Univendita hanno dimostrato tenuta e solidità – commenta **il presidente dell'associazione** **Ciro Sinatra**–. Nonostante gli incaricati abbiano dovuto sospendere le attività nelle case degli italiani per oltre due mesi, le nostre imprese hanno agito tempestivamente, assicurando ai propri collaboratori strumenti per mantenere i contatti a distanza con la clientela, formazione e in molti casi anche sostegno economico, in forma di aiuti o anticipi sulle provvigioni, per coprire i mancati ricavi del periodo di fermo. Il risultato è che il nostro settore non si è fermato, riuscendo tra l'altro a mantenere tramite vendite e dimostrazioni a distanza un livello pari a **circa il 35% del fatturato "storico" anche durante il**

**lockdown.** Inoltre le aziende, fin da subito, si sono **preparate accuratamente per ripartire nel più rigoroso rispetto delle norme di sicurezza e rispondere alle sfide del mercato post-pandemia».**

Con la ripresa delle attività nelle case degli italiani c'era il timore di incontrare porte e chiuse e diffidenza, ma così non è stato. «**In realtà c'è una grande voglia di socialità e contatti umani,** e i risultati dei primi 15 giorni della Fase 2 ce lo confermano –prosegue Sinatra–. Il feedback che ci arriva dai clienti è che la vendita a domicilio è una modalità estremamente gradita perché dà la **possibilità di vedere il prodotto prima di acquistarlo e di ricevere una consulenza personalizzata,** cosa impossibile nell'e-commerce. E, dall'altro lato, consente di **evitare le code e le situazioni di affollamento** che potrebbero invece verificarsi nei negozi fisici». Naturalmente tutto questo deve avvenire nella massima sicurezza, a tutela della salute sia dei consumatori, sia degli incaricati alla vendita. Per questo Univendita, responsabilmente, ha creato le linee guida per una vendita a domicilio in sicurezza: **tutti i venditori delle aziende associate sono quindi stati formati, dotati dei dispositivi di protezione** (mascherine, guanti monouso, gel igienizzanti) e svolgono le dimostrazioni di prodotto **mantenendo la distanza interpersonale di almeno un metro.**

Image: 6096\_WEB\_Infografica\_Linee%20guida\_Covid19.jpg

**Univendita ([www.univendita.it](http://www.univendita.it))** è la maggiore associazione del settore che riunisce l'eccellenza della vendita diretta a domicilio. All'associazione aderiscono AMC Italia, Avon Cosmetics, bofrost\* Italia, CartOrange, Conte Ottavio Piccolomini, Dalmesse Italia, DES, Fi.Ma.Stars, Just Italia, Nuove Idee, Ringana Italia, Starline, Tupperware Italia, Uniquepels Alta Cosmesi, Vast & Fast, Vorwerk Italia - divisione Bimby, Vorwerk Italia - divisione Folletto, Witt Italia, che danno vita a una realtà che mira a riunire l'eccellenza delle imprese di vendita diretta a domicilio con l'obiettivo di rafforzare la credibilità e la reputazione del settore tra i consumatori e verso le istituzioni. Univendita, che aderisce a Confcommercio, rappresenta il 46% del valore dell'intero comparto della vendita diretta in Italia (fonte: Format

Research, marzo 2017).