

Che cosa si intende per Vendita Diretta

Per Vendita Diretta si intende la distribuzione di prodotti e servizi direttamente ai consumatori, generalmente presso il domicilio, sul luogo di lavoro o altrove, comunque al di fuori dagli esercizi commerciali abituali. La vendita diretta in genere è effettuata da venditori, denominati Incaricati alle Vendite, che provvedono personalmente alla spiegazione e dimostrazione di prodotti e servizi preposti.

(fonte: Federazione Europea delle Associazioni di Vendita Diretta – [FEDSA](#))

Il settore, in continua crescita, ha registrato lo scorso anno un fatturato globale di circa 110 miliardi di dollari. (fonte: World Federal Direct Selling Associations – [WFDSA](#) , international statistics - 2008)

I vantaggi della Vendita Diretta

Negli ultimi anni, il settore della Vendita Diretta sta vivendo a nuova popolarità. Le ragioni di questo trend non sono tanto da ricercarsi nel rinnovamento - pur sensibile - dell'offerta, quanto nell'eccezionale opportunità di business che la Vendita Diretta genera e nel rinnovato apprezzamento da parte del consumatore di una relazione personalizzata. Le Vendite Dirette, oltre a rappresentare un'area di elevato servizio al consumatore, sono un'ulteriore opportunità di sviluppo per il mercato e per l'imprenditoria personale.



Per gli Incaricati, la Vendita Diretta è un'opportunità di "business su misura":

un'alternativa professionale per lo sviluppo dell'imprenditoria singola. Fornisce la possibilità di accedere al mondo del lavoro e alla formazione professionale con barriere di ingresso molto basse ed investimenti limitatissimi.

Codice di Comportamento Europeo delle Vendite Dirette

Le aziende associate alle Associazioni nazionali di Vendita Diretta devono impegnarsi a rispettare e ad accettare il Codice di Comportamento che rispecchia i principi della Federazione Mondiale della Vendita Diretta – WFDSA.

Amway è tenuta all'osservanza del Codice di Comportamento adottato dall'Associazione di Vendita Diretta AVEDISCO, impegnandosi a darne conoscenza ai suoi Incaricati alla Vendita e a controllare che le norme del Codice siano rispettate.

Riassumiamo qui di seguito alcune norme di comportamento:

1. Gli Incaricati alla Vendita si impegnano a svolgere la propria attività commerciale e promozionale attenendosi al rispetto dei principi di correttezza e trasparenza; non devono quindi usare, nei confronti del consumatore, pratiche di vendita fuorvianti, ingannevoli o sleali.
2. Gli Incaricati alla Vendita devono consegnare al consumatore, al momento della vendita, una copia del modulo d'ordine in cui, in modo chiaramente leggibile, siano identificati l'Azienda, l'Incaricato, le modalità per mettersi in contatto con essi e le condizioni di vendita ed assicurarsi che il modulo d'ordine contenga la clausola di recesso che permette all'acquirente di annullare il contratto entro i termini di legge, ottenendo il rimborso dell'eventuale acconto o corrispettivo corrisposto.
3. Gli Incaricati alla Vendita devono collaborare con l'Azienda ad attivarsi tempestivamente per risolvere con equità ogni reclamo o lamentela del consumatore ed in particolare quelle relative alla corretta esecuzione dell'ordine.

Vendita Diretta e Schemi Piramidali a confronto

Gli "schemi piramidali" sono vere e proprie trappole per i consumatori, in quanto illegali e pericolosi. Sfortunatamente, la loro mera esistenza può danneggiare la reputazione di aziende come Amway. A differenza della vendita diretta, gli schemi piramidali inducono ad investire in programmi apparentemente remunerativi, con la promessa di facili guadagni, ma difficilmente riescono a mantenere queste promesse e, in ultima analisi, sottraggono con l'inganno ai partecipanti i loro guadagni e investimenti.

Cosa sono gli "schemi piramidali"

Generalmente, gli schemi piramidali funzionano perché gli individui che si trovano alla base della piramide alimentano i guadagni di coloro che si trovano ai vertici mediante il pagamento delle quote di entrata. Pertanto, i partecipanti che si trovano alla base della piramide potranno recuperare il loro investimento iniziale, solo, e se, un alto numero di nuovi partecipanti (con i relativi investimenti iniziali) aderirà allo schema.

A volte i nuovi partecipanti devono acquistare una quantità notevole di prodotti che difficilmente riusciranno a rivendere.

I promotori di questi schemi cercano sempre di dare al sistema una parvenza di legittimità mascherandolo come vendita diretta o franchising o similari. Ecco una tabella per aiutarvi a comprendere le differenze tra gli schemi piramidali e la vendita diretta:

Vendita diretta	Schema piramidale
Offre prodotti di qualità	Offre prodotti difficilmente rivendibili
Le opportunità di guadagno si basano esclusivamente sull'effettiva vendita dei prodotti	La remunerazione avviene esclusivamente in base alla quantità di nuovi iscritti.
Investimento iniziale minimo e coperto da Garanzia di Soddisfazione	Spesso impone alte quote d'ingresso e obbliga i partecipanti ad acquistare grossi quantitativi di merce
Solide opportunità imprenditoriali a lungo termine	Truffe solitamente destinate a scomparire nel giro di pochi mesi
Alti standard di tutela del consumatore, come la garanzia di soddisfazione e il diritto di recesso	Non sono previsti diritti di recesso né garanzie di soddisfazione e se ci sono, sono difficilmente attuabili

Gli schemi piramidali sono illegali in tutti i paesi dell'Unione Europea. **Amway** lavora da sempre per l'introduzione a livello europeo di misure di tutela dei consumatori contro gli schemi piramidali.