



UNIVENDITA: "AL 67% LE VENDITE A DOMICILIO NELLE PRIME DUE SETTIMANE DOPO IL LOCKDOWN"

9 giugno 2020

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 **Ciro Sinatra** – e 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. Il feedback che ci arriva dai clienti – prosegue **Sinatra** – 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 istati 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.