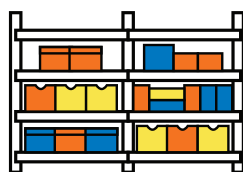


SCHEMA DI VENDITA DIRETTA



Per **vendita diretta** si intende la distribuzione di prodotti e servizi al consumatore finale tramite la raccolta di ordinativi di acquisto generalmente presso il domicilio del consumatore e comunque fuori dagli esercizi commerciali da parte di imprese che si avvalgono di **incaricati alla vendita**.



La **vendita diretta** è praticata tramite il **porta a porta** e il **party plan** (o vendita per riunioni): due modelli di vendita differenti ma che hanno in comune il contatto diretto e personale degli **incaricati alla vendita** con i consumatori. Gli incaricati, attraverso presentazioni e dimostrazioni, offrono un servizio personalizzato in grado di soddisfare le esigenze di ogni cliente.



Che cos'è un sistema di Marketing Multilivello (MLM)?

Tale sistema sussiste, quando una società, che produce dei beni di consumo (per es. cosmetici, articoli per la casa, libri, ecc.) o che offre dei servizi (prodotti finanziari, contratti di telefonia ecc.), ricerca i clienti non solo per far loro acquistare tali prodotti o servizi, ma anche per farli diventare venditori autonomi dei prodotti della società.

I nuovi rivenditori, a loro volta, vengono invogliati a cercare altri consumatori e venditori, dato che guadagnano non solo sulle vendite direttamente effettuate, ma anche sulle vendite realizzate dai propri "reclutati".

Per il materiale informativo e per i prodotti consegnati dalla società, il nuovo incaricato deve sborsare una "quota di accesso" al sistema. Il rapporto di collaborazione può essere di natura continuativa od occasionale, può durare svariati anni e per ottenere dei guadagni richiede un impegno spesso inizialmente sottovalutato, oppure può durare talmente poco che l'investimento iniziale non conviene.



Diritti ed obblighi per i nuovi aderenti ai sistemi di vendita diretta a domicilio, come ad esempio il Marketing Multilivello:

nel momento in cui decidete di aderire ad un sistema di vendita diretta a domicilio sappiate che la legge non vi considera più come **consumatore**, ma come **venditore**, con i relativi obblighi, anche di tipo fiscale.



Quali sono i problemi per i consumatori?

- Le società spesso non informano i propri futuri collaboratori sugli obblighi di legge
- Le promesse di guadagno sono eccessive!
- Il modo di reclutare i nuovi collaboratori è spesso aggressivo e poco trasparente!
- La preparazione professionale ed il know-how dei venditori è spesso insufficiente.