



Conf
com



dse
direct selling europe

www.univendita.it

Company profile



Table of contents



- Chi siamo
- Mission
- I nostri valori
- Il Codice etico
- Aziende associate & Partner
- Obiettivi
- Business model
- L'empowerment femminile
- Rappresentanza di interessi legittimi
- Sostenibilità e CSR
- IA
- I nostri numeri

Chi siamo

Univendita nasce nel 2010 allo scopo di riunire l'**eccellenza** – in termini di qualità, innovazione e servizio – delle imprese di vendita diretta a domicilio e contribuire attivamente allo sviluppo sostenibile del settore nel **rispetto del consumatore**.

Oggi è la **maggior associazione di vendita diretta** in Italia per fatturato, a cui aderiscono le imprese **più rappresentative del settore**. È il punto di riferimento per consolidare la **credibilità** e la **reputazione** del comparto, grazie alla solidità delle imprese associate e alla garanzia di **elevati standard etici** del loro operato.

Mission

Univendita intende contribuire alla **crescita professionale e civile** del settore fornendo alle imprese strumenti idonei per affrontare in modo consapevole le sfide del mercato, costruendo e rafforzando il consenso dei diversi interlocutori sociali:

- enti pubblici
- istituzioni
- mondo accademico
- associazioni di consumatori

Univendita aderisce a:





Qualità



Etica



Centralità della persona



Benessere



Sostenibilità

I nostri valori

Univendita si è dotata di una "**Carta dei Valori**" per promuovere un sistema etico che sia riconosciuto e applicato da tutti i soci. Le imprese associate si impegnano ad agire nel rispetto di valori fondamentali e irrinunciabili e a compiere ogni sforzo per diffondere nel settore della vendita diretta comportamenti etici e sostenibili.

La "**Carta**" contiene i valori che stanno alla base del nostro agire.

Il Codice etico

Ha lo scopo di garantire che le attività di vendita diretta delle imprese associate e dei loro venditori si svolgano nel **rispetto delle libertà** fondamentali e della dignità delle persone, nella **tutela dei diritti dei consumatori**.

Definisce le regole per lo svolgimento di **attività sostenibili** nell'ambito della vendita diretta ed evidenzia quelle che sono considerate in contrasto con le sue finalità, anche se conformi alle norme vigenti.

Impegna le imprese associate e i loro venditori a tenere **comportamenti etici** volti a garantire la correttezza dell'attività commerciale e la sostenibilità economica della vendita diretta.

Le imprese associate

Aderiscono a Univendita **13 marchi storici** della vendita diretta in Italia che si trovano praticamente in tutte le case degli italiani.

Rappresentano il **60% del valore** dell'intero comparto della vendita diretta in Italia.

Gli incaricati alla vendita sono **94mila**, di cui **92mila venditori** e **2mila agenti di commercio**.

bofrost*

cartOrange
viaggi su misura

DALMESSE

DES

FI+MA+STARS
QUALITÀ È SALUTE

Just 

nims

STANHOME

STARLINE
WELLNESS & BEAUTY

UNIQUEPELS
ALTA COSMESI

**VAST
&
FAST** 

VORWERK

WITT
ITALIA | **50** CON LA
NATURA
DA 50 ANNI

I nostri partner



SOSTIENE



Obiettivi

1

Diffondere fra i nostri venditori la cultura e i comportamenti necessari per generare un **rapporto di fiducia** tra impresa, incaricato e cliente, nel pieno e convinto rispetto delle persone e delle regole.

2

Rappresentare e tutelare gli **interessi legittimi** delle imprese associate, mantenendo un dialogo costante e proficuo con Istituzioni, Enti e Associazioni, e promuovendo eventuali correttivi normativi.

3

Promuovere l'**innovazione e la qualità** nei processi di vendita diretta, sostenendo la **crescita professionale degli incaricati** e incentivando pratiche commerciali trasparenti, etiche e orientate alla soddisfazione del cliente.

Business model

La vendita diretta è un ambito professionale che offre opportunità di autonomia economica, flessibilità organizzativa e valorizzazione delle proprie competenze relazionali: un **modello significativo** di partecipazione al mercato del lavoro.



Flessibilità di orario e impegno: molti venditori - specialmente donne - scelgono la vendita diretta come **attività compatibile** con gli impegni familiari, lo studio o altri lavori. Questo favorisce la conciliazione tra vita privata e lavoro.

Business model

Formazione e sviluppo di competenze “trasferibili”

Le competenze acquisite (vendita, comunicazione, gestione del cliente, autonomia organizzativa) possono essere utili anche in altri contesti lavorativi, offrendo una forma reale di “capitale umano”.



Reale parità salariale

Nella vendita diretta le provvigioni sono uguali per donne e uomini, il guadagno dipende dal tempo dedicato all'attività lavorativa.



Autonomia organizzativa e imprenditorialità personale

La vendita diretta permette di costruire una propria rete, di gestire in modo indipendente il proprio tempo e di valorizzare le proprie capacità di relazione e vendita.



Inclusività

Non ci sono barriere di istruzione o di esperienze pregresse.

Empowerment femminile

La vendita diretta è un settore caratterizzato da una forte presenza femminile: **oltre il 90% degli incaricati è donna.**

L'Associazione **promuove e incoraggia il lavoro femminile** ed è impegnata nel contrasto alla violenza di genere. Per questo offre alle donne vittime di violenza di genere **opportunità lavorative concrete e immediate.**

La vendita diretta può a pieno titolo rappresentare un'importante forma di “**empowerment femminile**”: un mezzo concreto di **emancipazione, autonomia economica e partecipazione attiva** al mercato del lavoro, soprattutto per donne che altrimenti avrebbero difficoltà ad accedere a **forme di impiego stabili o flessibili.**

Univendita e le imprese associate operano non solo come **realtà economiche consolidate**, ma anche come **attori sociali impegnati nella tutela delle donne**, promuovendo programmi di formazione e iniziative dedicate alla **prevenzione della violenza di genere.**

La presenza capillare sul territorio delle nostre **reti di vendita** ha consentito di individuare e segnalare situazioni a rischio, grazie alla formazione fornita dalle associate attraverso campagne di sensibilizzazione.



Rappresentanza di interessi legittimi

Univendita tutela gli **interessi legittimi** delle imprese di vendita diretta, contribuendo alla crescita del settore nel pieno rispetto del consumatore.

Dialoga con **istituzioni, enti pubblici, mondo accademico e associazioni** per costruire consenso e accrescere la credibilità del comparto.

Rappresenta al Parlamento e al Governo le proprie istanze, in un dialogo costante utile ad aggiornare le norme che regolano il settore.

Partecipa ad **audizioni parlamentari e tavoli di lavoro** su tematiche rilevanti per la vendita diretta.

Promuove **studi e ricerche** utili ad approfondire problematiche specifiche.



Sostenibilità e CSR

Le aziende associate a Univendita integrano **principi di responsabilità ambientale e sociale** nella loro strategia, riducendo l'impatto negativo sull'ambiente e **creando valore** per la comunità e i loro stakeholder.



Intelligenza artificiale

Le **aziende associate** a Univendita riconoscono l'importanza della tecnologia per rimanere **competitive nel mercato**. Attraverso l'**AI**, possono automatizzare processi, analizzare grandi quantità di dati e offrire **servizi innovativi e personalizzati**, migliorando l'efficienza dei servizi e aumentando la **soddisfazione dei consumatori**.

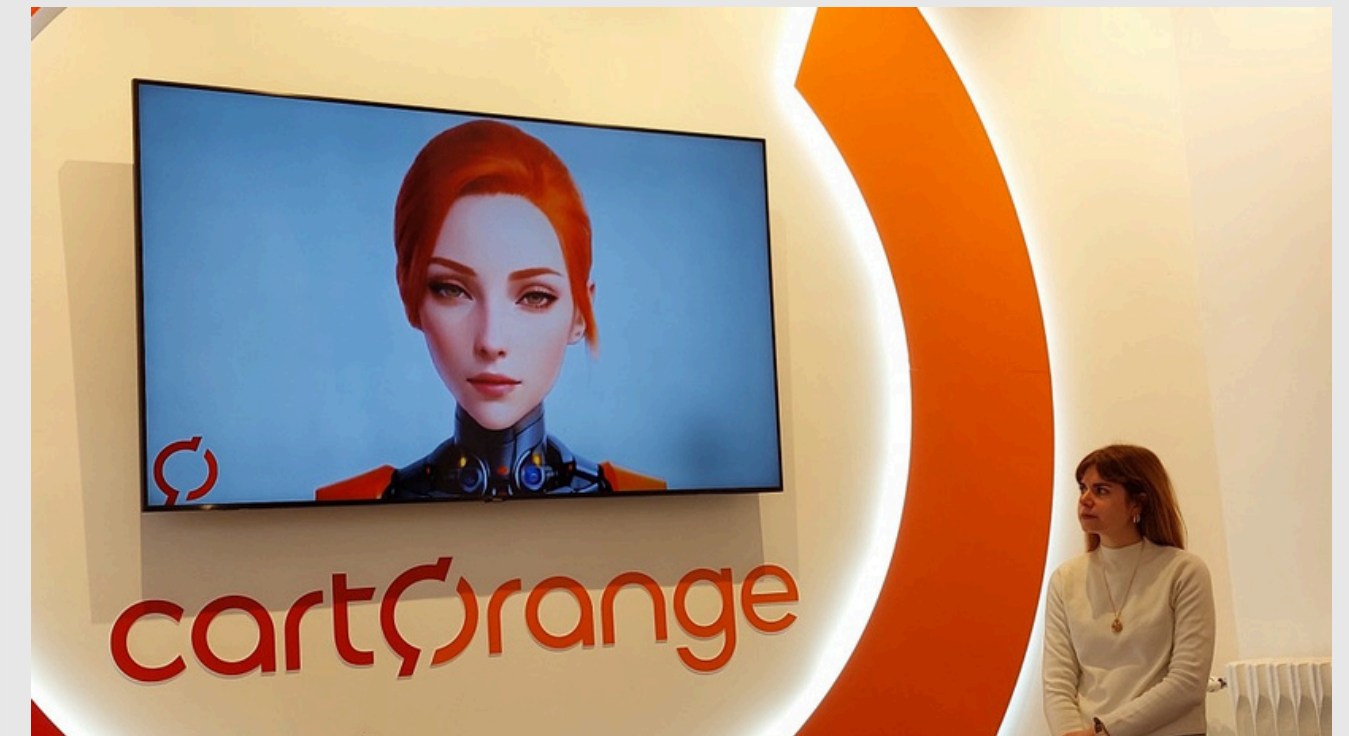


WITT ITALIA | 50 ANNI CON LA NATURA DA 50 ANNI

☐ Rimani collegato

ACCEDI

Hai dimenticato la password?



Scarica l'App bofrost*



1,6 mld €
FATTURATO AGGREGATO

13
AZIENDE

7
PARTNER ASSOCIATI

2.000
AGENTI DI COMMERCIO

92.000
VENDITORI



I nostri numeri

FORZA VENDITA - Personale autonomo

88% donne

52% in ruoli manageriali

LAVORO DIPENDENTE

76% donne

31% in ruoli manageriali



Occupazione femminile



Grazie!