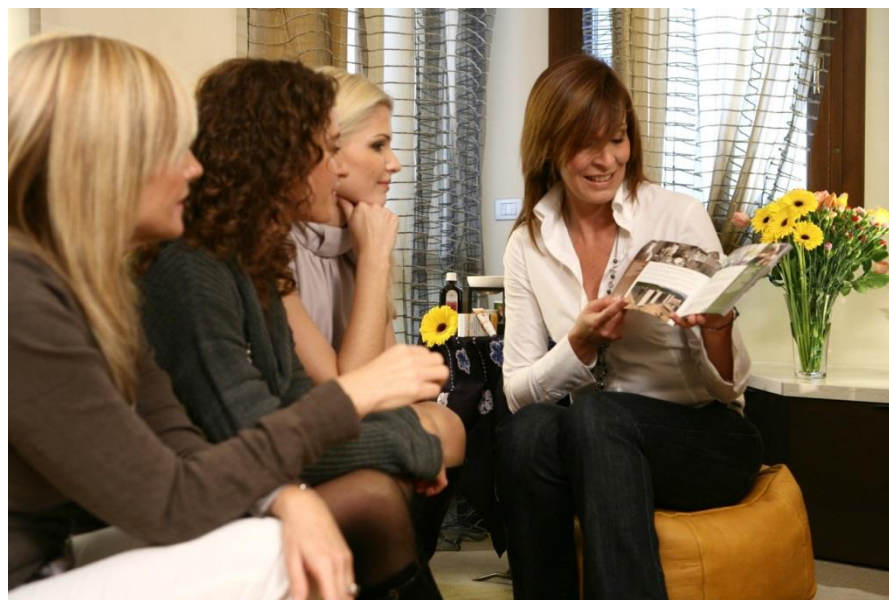




# La vendita diretta a domicilio

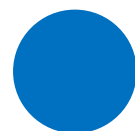
*Il commercio  
al dettaglio  
che funziona*



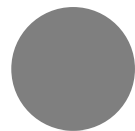
*Rapporto di ricerca*

*Marzo 2017*

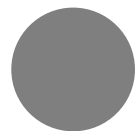
# agenda



## la ricerca in sintesi



universo delle imprese



morfologia delle imprese



scenario economico



appendice

# LA VENDITA DIRETTA A DOMICILIO IN ITALIA

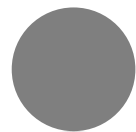
## Dati di sintesi:

- **265** imprese
- **66%** risiedono al nord
- **63%** sono società di capitali
- **3,6 mld €** fatturato complessivo (+2,6% sul 2015)
- **520.000** addetti alla vendita (+2% sul 2015)
- **77%** dei venditori sono donne

## Nei confronti del terziario:

- maggior **fiducia** verso la situazione generale dell'economia (41,4 vs 37,8)
- elevato livello di **dinamismo** (45,2 vs 38,4)
- buono stato di **salute** (49,1 vs 40,7)

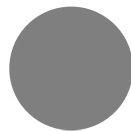
# agenda



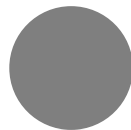
la ricerca in sintesi



**universo delle imprese**



morfologia delle imprese



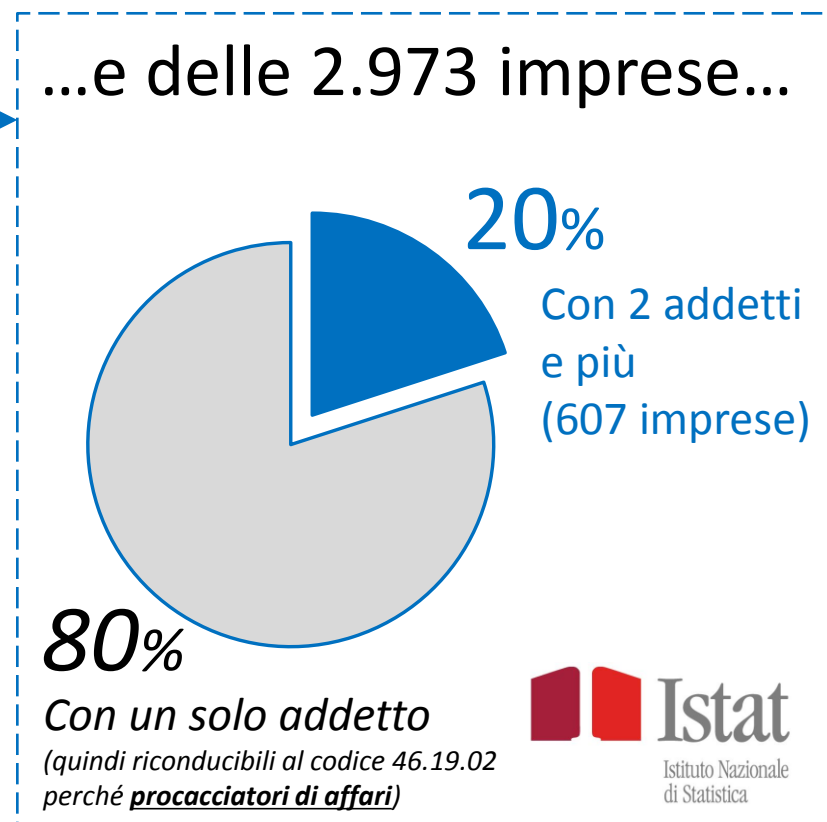
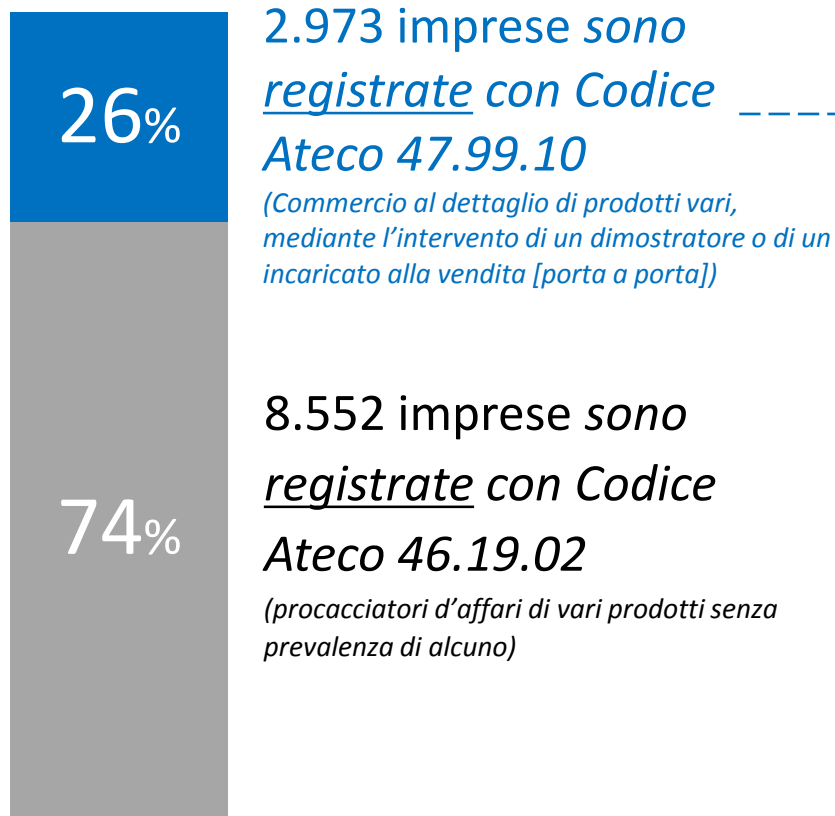
scenario economico



appendice

**dati preliminari** | secondo le principali fonti statistiche ufficiali esistenti, l'universo delle imprese della vendita diretta ammonterebbe a **oltre 11mila unità...**

# 11.525 *Imprese di cui...*



Fonte: Elaborazioni Format Research su dati «Ministero dello Sviluppo Economico 2016» e «I.Stat».

**universo delle imprese della vendita diretta** | ...la fase quantitativa (interviste telefoniche e ricerca sul web) porta il numero di imprese che effettivamente **svolgono attività di vendita diretta a 265 soggetti...**



Ministero dello  
Sviluppo Economico

11.525



Istat  
Istituto Nazionale  
di Statistica

2.973

Imprese **registrate** con Codice  
Ateco 47.99.10



Istat  
Istituto Nazionale  
di Statistica

607

Imprese **registrate** con Codice Ateco  
47.99.10 **con almeno due addetti**



265

Imprese che **dichiarano di svolgere  
effettivamente** attività di vendita diretta

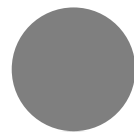
255



275

Considerando un errore campionario pari al  $\pm 3,6\%$ , è possibile identificare un range di imprese della vendita diretta compreso tra 255 e 275 soggetti.

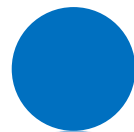
# agenda



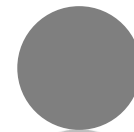
la ricerca in sintesi



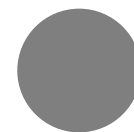
universo delle imprese



**morfologia delle imprese**



scenario economico

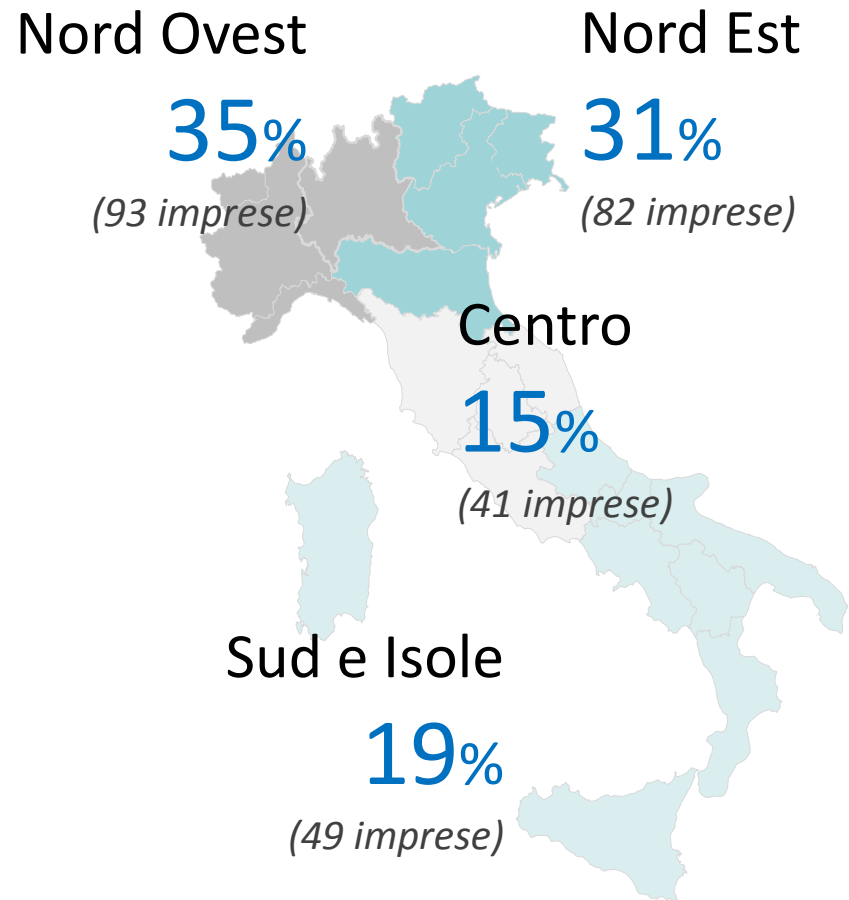


appendice

**distribuzione geografica** | in generale, tra le imprese della vendita diretta, **due su tre risiedono** nelle regioni del **Nord Italia**...

# 265

*le imprese della vendita diretta a domicilio in Italia sono così distribuite sul territorio...*



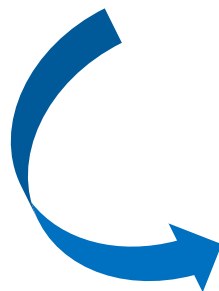
Fonte: Format Research, Indagine quantitativa.



**distribuzione per forma giuridica** | ...la maggior parte delle imprese risultano essere **società di capitali** (è così nel 63% dei casi)...

# 265

*le imprese della vendita diretta a domicilio in Italia sono così suddivise...*



**...società di capitali**

(167 imprese)

**63%**

**...società di persone**

(74 imprese)

**28%**

**...altre forme**

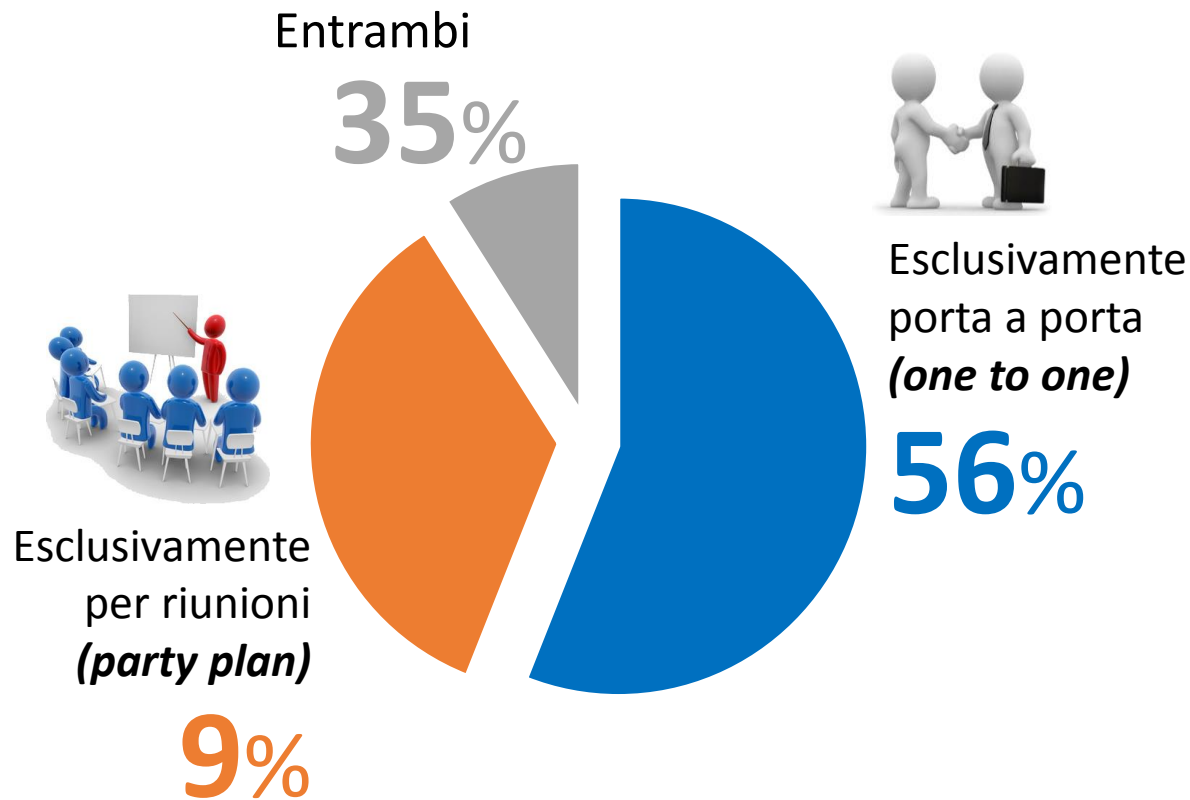
(24 imprese)

**9%**

Fonte: Format Research, Indagine quantitativa.

**modalità di svolgimento dell'attività** | il «**porta a porta**» è la forma di vendita più diffusa tra le imprese del settore (il 56% delle imprese utilizza soltanto questo approccio)...

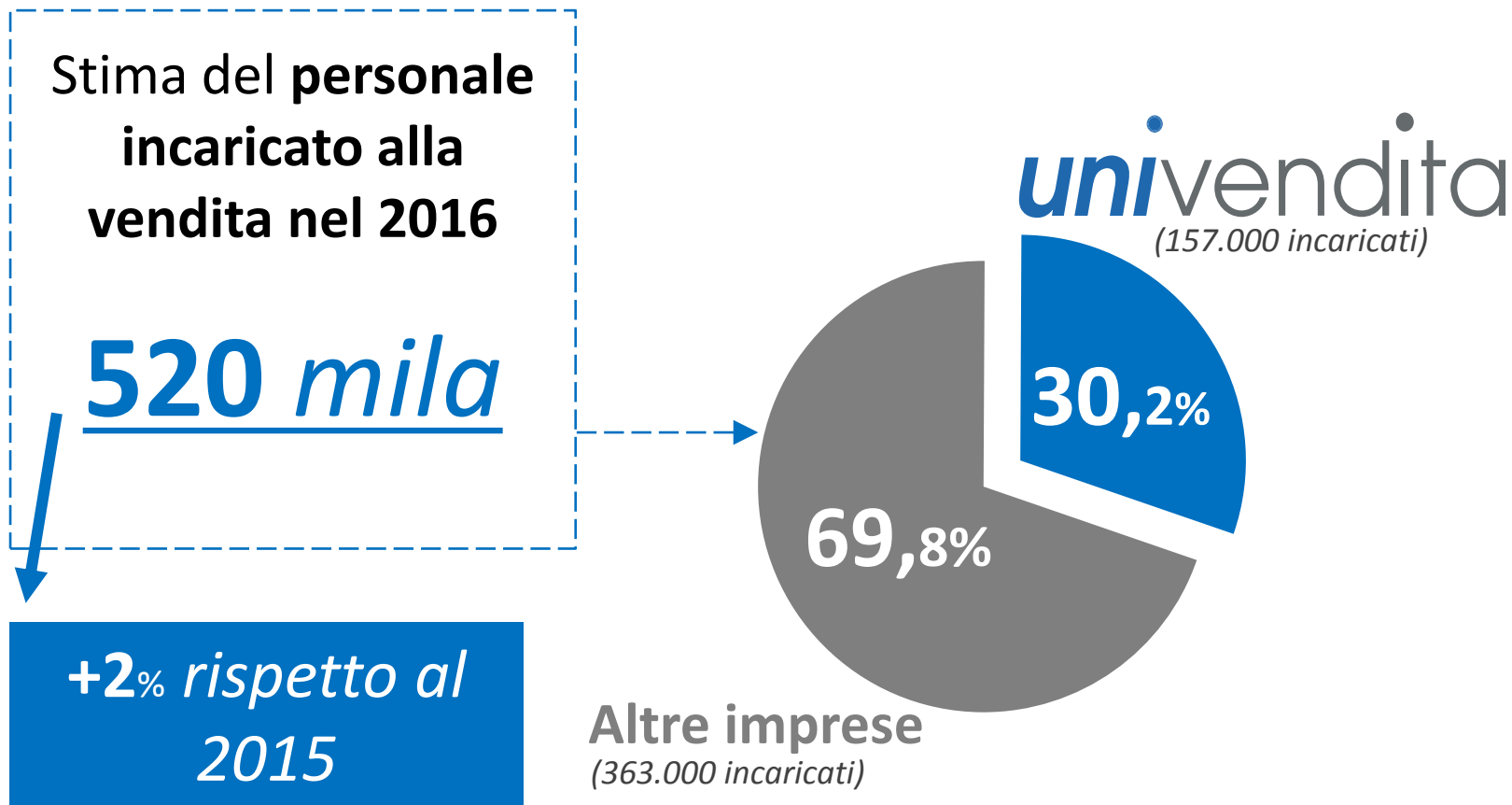
Con quale **modalità** la Sua impresa svolge **attività di vendita**?



La **vendita diretta** è praticata tramite il **porta a porta (one to one)** e la vendita per riunioni (**party plan**): 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.

Fonte: Format Research, Indagine quantitativa.

**occupazione** | le imprese della vendita diretta occupano complessivamente circa **520mila incaricati alla vendita ...**  
l'analisi tendenziale mostra un incremento del **+2% (2016 su 2015)**...



Fonte: Format Research, Indagine quantitativa.

**incaricati alla vendita** | tra gli incaricati alla vendita **la componente femminile è fortemente spiccata (77%)...**

**Dei 520 mila incaricati alla vendita...**



**Donne**

**77%**

*(400.400 incaricati)*

*(119.600 incaricati)*

**23%**

**Uomini**



Fonte: Format Research, Indagine quantitativa.

**valore del comparto** | il fatturato complessivo del settore è pari a circa **3,6 mld €**... le imprese **associate a Univendita** rappresentano **quasi il 46%** del «**valore**» dell'intero comparto... l'analisi tendenziale mostra un incremento del **+2,6% (2016 su 2015)**...

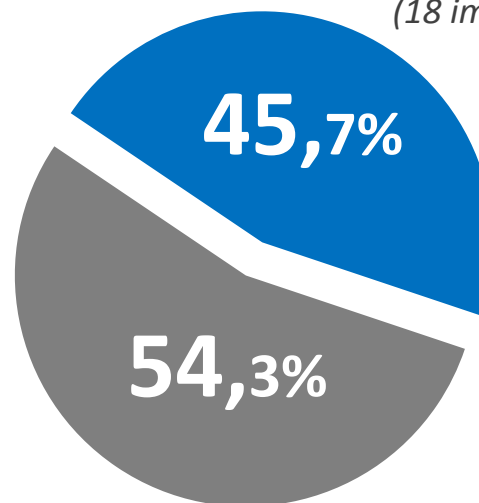
Stima del **fatturato 2016** delle settore delle imprese della vendita diretta

**3,6 mld €**

**+2,6% rispetto al 2015**

**univendita**

(18 imprese)

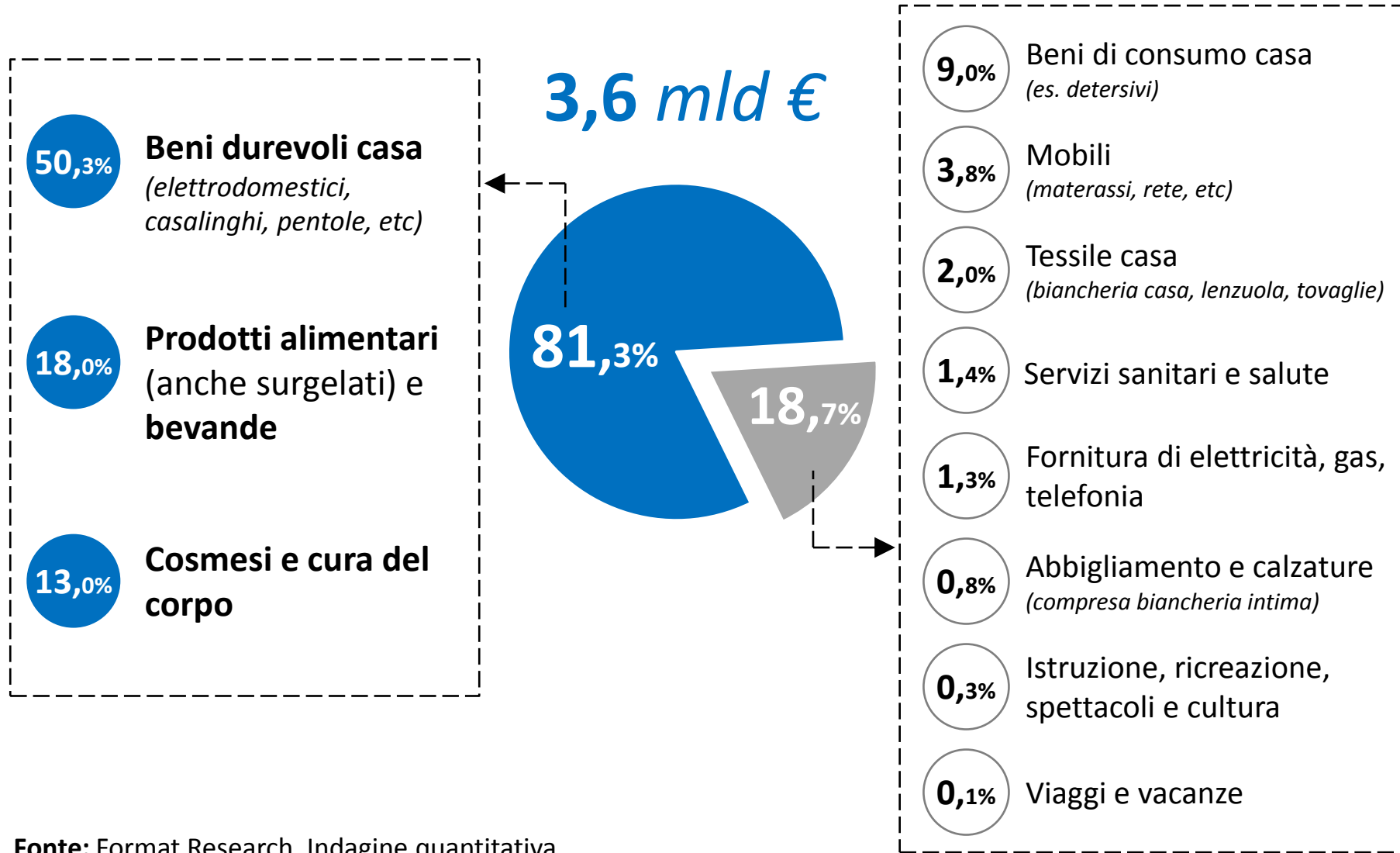


Univendita, da sola, rappresenta quasi la metà del volume totale del giro d'affari della vendita diretta.

**Altre imprese**  
(247 imprese)

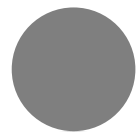
Fonte: Format Research, Indagine quantitativa.

**valore del comparto |** oltre l'80% del volume dei ricavi deriva dalla vendita di **beni durevoli per la casa, food & beverage e cosmesi/cura del corpo...**



Fonte: Format Research, Indagine quantitativa.

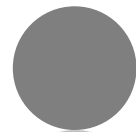
# agenda



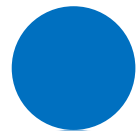
la ricerca in sintesi



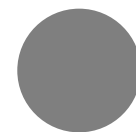
universo delle imprese



morfologia delle imprese



**scenario economico**

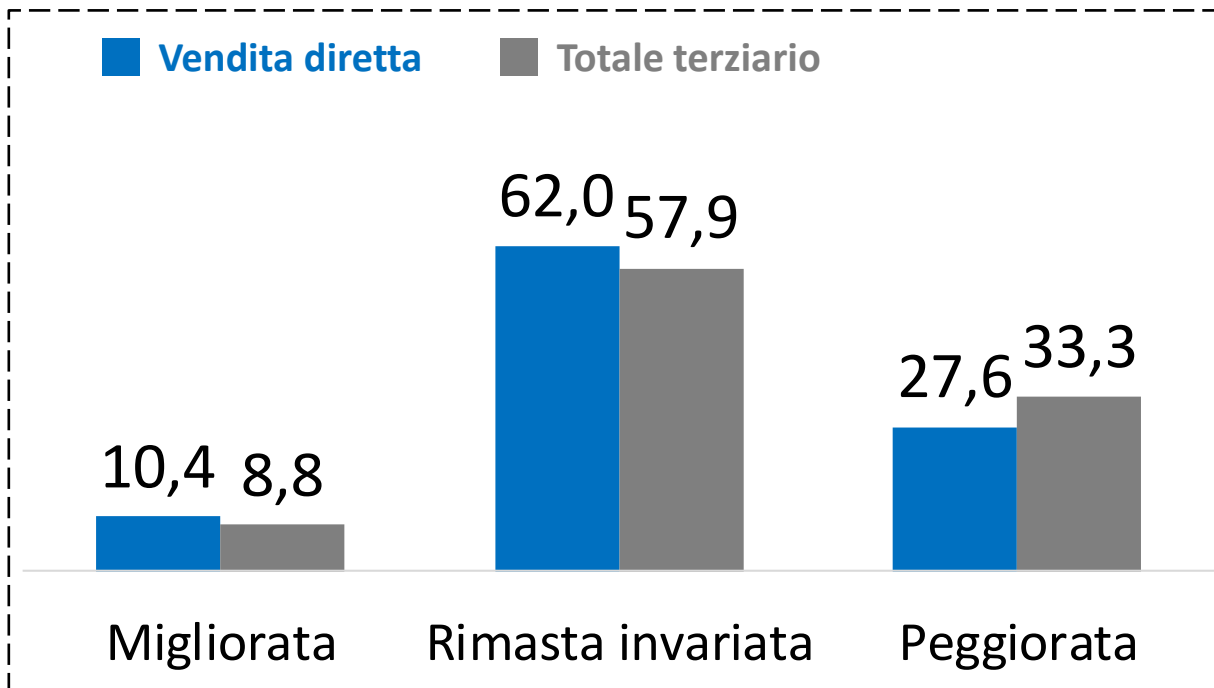


appendice

**clima di fiducia** | Le imprese della **vendita diretta** mostrano un livello di **fiducia verso l'andamento generale dell'economia più elevato** rispetto al resto delle imprese del terziario (41,4 vs 37,8)...

A suo giudizio la **situazione economica generale dell'Italia**, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, negli ultimi dodici mesi, rispetto ai dodici mesi precedenti, è migliorata, rimasta invariata, peggiorata...?

**PERCENTUALI DI IMPRESE**  
(vendita diretta vs totale terziario)



**INDICATORI**  
(«migliore» + 1/2 «invariato»)

**Vendita diretta**

**41,4**

(Previsione 2017: 44,4)

**Totale terziario**

**37,8**

(Previsione 2017: 38,0)

Fonte: Format Research, Indagine quantitativa e Osservatorio Credito Confcommercio (rielaborazione dati trimestrali).

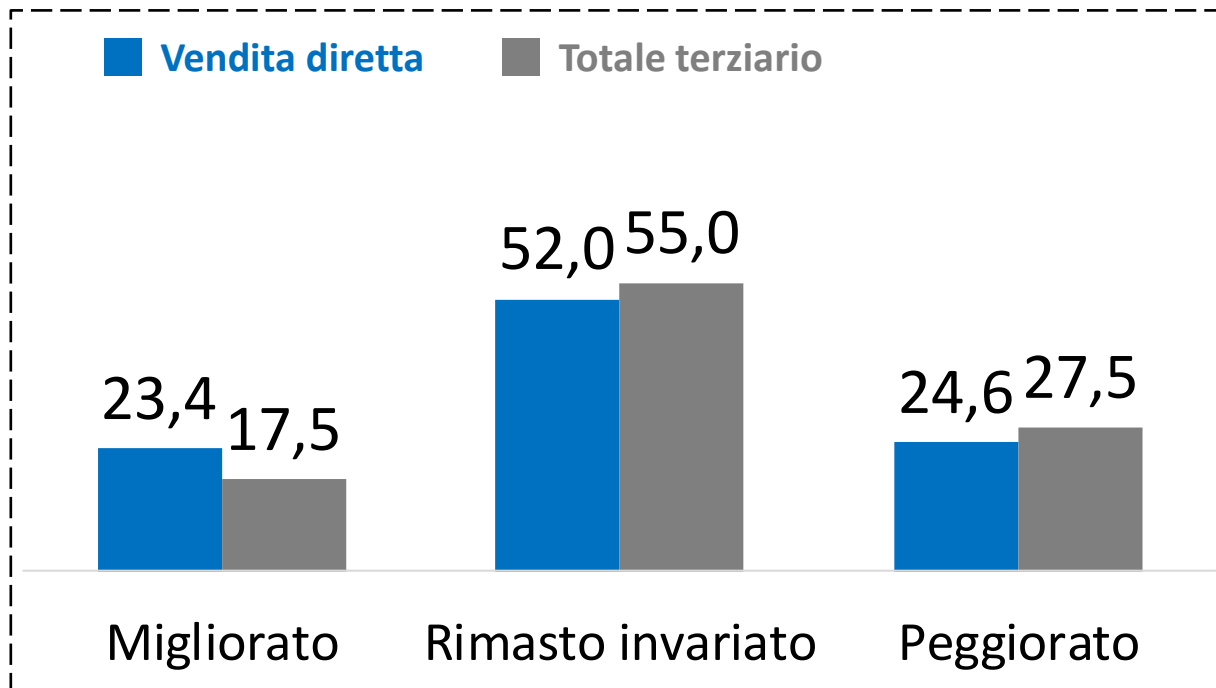


## clima di fiducia | tre imprese della **vendita diretta** su quattro ritengono migliorato o quantomeno invariato l'**andamento economico della propria impresa nel corso del 2016...**

Come giudica l'**andamento economico generale della Sua impresa** negli ultimi dodici mesi, rispetto ai dodici mesi precedenti (migliorato, rimasto invariato o peggiorato)?

### PERCENTUALI DI IMPRESE

(vendita diretta vs totale terziario)



### INDICATORI

(«migliore» + 1/2 «invariato»)

#### Vendita diretta

**49,4**

(Previsione 2017: 50,4)

#### Totale terziario

**45,0**

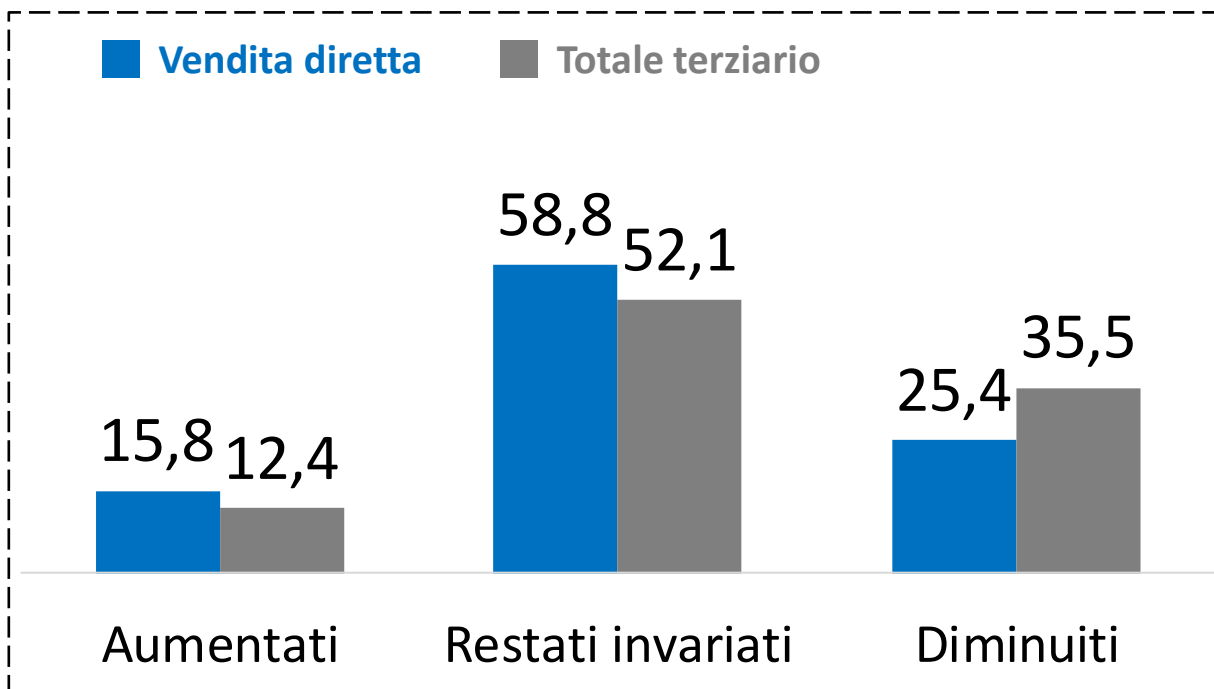
(Previsione 2017: 45,8)

Fonte: Format Research, Indagine quantitativa e Osservatorio Credito Confcommercio (rielaborazione dati trimestrali).

**ricavi** | le imprese della **vendita diretta** mostrano un **elevato livello di dinamismo**, facendo segnare risultati migliori anche in termini di ricavi, specialmente nel **confronto con il commercio fisso al dettaglio**...

Tenuto conto dei fattori stagionali, negli ultimi dodici mesi, i ricavi della Sua impresa rispetto ai dodici mesi precedenti sono aumentati, rimasti invariati, diminuiti...?

**PERCENTUALI DI IMPRESE**  
(vendita diretta vs totale terziario)



**INDICATORI**  
(«aumento» + 1/2 «invariato»)

**Vendita diretta**

**45,2**

(Previsione 2017: 47,7)

**Totale terziario**

**38,4**

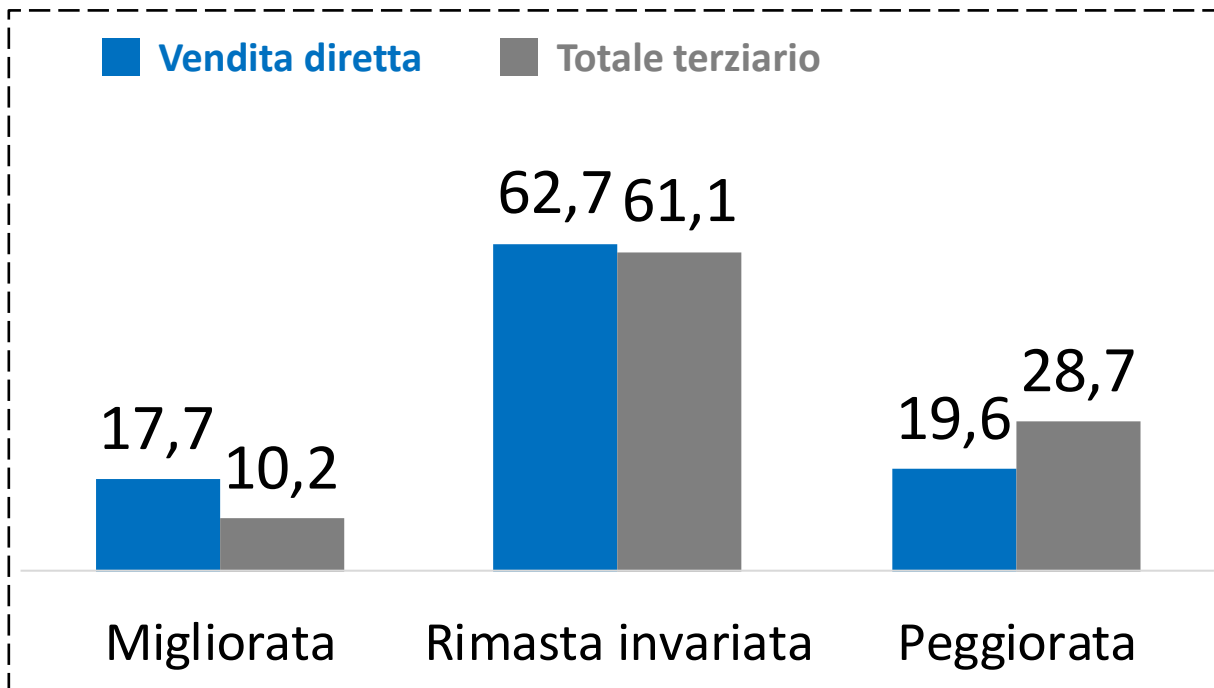
(Previsione 2017: 39,0)

Fonte: Format Research, Indagine quantitativa e Osservatorio Credito Confcommercio (rielaborazione dati trimestrali).

## fabbisogno finanziario | ...la percezione delle imprese circa la propria situazione finanziaria dimostra il **buono stato di salute dell'intero comparto della vendita diretta...**

La capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua impresa, ovvero **la situazione della liquidità**, negli ultimi dodici mesi, rispetto ai dodici mesi precedenti, è migliorata, rimasta invariata, peggiorata...?

### PERCENTUALI DI IMPRESE (vendita diretta vs totale terziario)



### INDICATORI («migliore» + 1/2 «invariato»)

#### Vendita diretta

**49,1**

(Previsione 2017: 50,5)

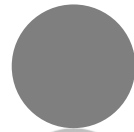
#### Totale terziario

**40,7**

(Previsione 2017: 42,0)

Fonte: Format Research, Indagine quantitativa e Osservatorio Credito Confcommercio (rielaborazione dati trimestrali).

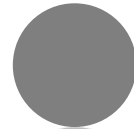
# agenda



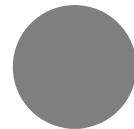
la ricerca in sintesi



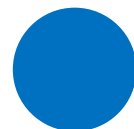
universo delle imprese



morfologia delle imprese



scenario economico



**appendice**

# appendice | scheda tecnica della ricerca

## COMMITTENTE

Univendita – Unione italiana vendita diretta

## AUTORE

Format Research ([www.formatresearch.com](http://www.formatresearch.com))

## OBIETTIVI DEL LAVORO

Studio del tessuto delle imprese della vendita diretta a domicilio, sia dal punto di vista della struttura, sia dal punto di vista della dimensione del mercato.

## METODO

- A. **Analisi Desk** – Analisi delle principali banche dati provenienti da fonti terze qualificate (Istat, Infocamere), al fine di descrivere puntualmente l'universo delle imprese della vendita diretta così come registrato ufficialmente.
- B. **Analisi Quantitativa** – Indagine di campo supportata da un'azione telefonica (interviste con tecnica Cati, *Computer Assisted Telephone Interview*) al fine di depurare l'universo da tutti i soggetti che nella realtà non svolgono attività di vendita diretta.
- C. **Analisi web** – Studio delle imprese iscritte alle associazioni di categoria del settore + Analisi dell'universo delle imprese italiane.

## NUMEROSITA' CAMPIONARIA (ANALISI QUANTITATIVA)

Domini di studio del campione: dimensione delle imprese (classe di addetti), localizzazione geografica (macro area di appartenenza), forma giuridica.

Numerosità campionaria complessiva: 500 casi (500 interviste a buon fine). Anagrafiche “non reperibili”: 45 (7,8%); “Rifiuti”: 34 (5,9%); “Sostituzioni”: 79 (13,6%). Intervallo di confidenza 95% (Errore  $\pm 3,6\%$ ). Fonte delle anagrafiche delle imprese: Camere di commercio.

## PERIODO DI EFFETTUAZIONE DELLE INTERVISTE

Dal 6 al 17 febbraio 2017.

## CODICE DEONTOLOGICO

La rilevazione è stata realizzata nel rispetto del Codice deontologico dei ricercatori europei Esomar, del Codice deontologico Assirm (Associazione istituti di ricerca e sondaggi di opinione italiani), e della “Legge sulla Privacy” (D.lgs n. 196/03).

## DIRETTORE DELLA RICERCA

Dott. Pierluigi Ascani  
Dott. Daniele Serio

Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento,  
senza la previa autorizzazione scritta di Format Research.

2017 © Copyright Format Research Srl