

INDICE

1.NOVA_N - 17/05/2023 11.45.05 - Imprese: Univendita (Confcommercio), orgogliosi per ingresso griffe Valentino in vendita diretta

2.DIRE - 17/05/2023 11.59.47 - IMPRESE. UNIVENDITA: ORGOGLIOSI PER INGRESSO VALENTINO IN VENDITA DIRETTA

3.ADNK - 17/05/2023 13.15.52 - IMPRESE: UNIVENDITA, ORGOGLIOSI PER INGRESSO GRIFFE VALENTINO IN VENDITA DIRETTA =

4.AGI - 17/05/2023 13.22.31 - Valentino: Univendita, bene ingresso griffe in vendita diretta =

5.TMN - 17/05/2023 13.41.00 - Univendita: orgogliosi per ingresso griffe Valentino in vendita diretta

Imprese: Univendita (Confcommercio), orgogliosi per ingresso griffe Valentino in vendita diretta

NOVA0140 3 ECO 1 NOV INT

Imprese: Univendita (Confcommercio), orgogliosi per ingresso griffe Valentino in vendita diretta
Roma, 17 mag - (Nova) - "Accogliamo con soddisfazione la scelta di una prestigiosa griffe globale come Valentino di includere la vendita diretta nel proprio modello di distribuzione; e' motivo di grande orgoglio per noi. Si tratta del riconoscimento circa la vitalita' di un settore che peraltro offre, nel rapporto diretto tra venditore e cliente, quell'esperienza di acquisto piena e coinvolgente cui un marchio come Valentino tiene da sempre". Lo dice **Ciro Sinatra**, presidente di Univendita, la maggiore associazione del comparto della vendita diretta a domicilio, aderente a Confcommercio. "Anche nel caso della maison italiana vediamo come il digitale sia pienamente al servizio della relazione tra chi propone un prodotto e che e' interessato ad acquistarlo - aggiunge Sinatra -. Andare a casa delle persone significa ascoltare le loro esigenze, i loro desideri e consente all'azienda di esaudire ogni richiesta, proponendo un'esperienza di shopping 'tailor-made' e dal carattere esclusivo. D'altronde, i dati di un comparto che fattura quasi 4 miliardi e occupa circa 550 mila persone - conclude il presidente Univendita - raccontano di un sistema che attraverso la valorizzazione delle persone consente di proporre al meglio sul mercato brand e prodotti". (Com)
NNNN

DIRE, 17/05/2023

IMPRESE. UNIVENDITA: ORGOGLIOSI PER INGRESSO VALENTINO IN VENDITA DIRETTA

DIR1317 3 POL 0 RR1 N/POL / DIR /TXT

IMPRESE. UNIVENDITA: ORGOGLIOSI PER INGRESSO VALENTINO IN VENDITA DIRETTA

(DIRE) Roma, 17 mag. - "Accogliamo con soddisfazione la scelta di una prestigiosa griffe globale come Valentino di includere la vendita diretta nel proprio modello di distribuzione; è motivo di grande orgoglio per noi. Si tratta del riconoscimento circa la vitalità di un settore che peraltro offre, nel rapporto diretto tra venditore e cliente, quell'esperienza di acquisto piena e coinvolgente cui un marchio come Valentino tiene da sempre". Lo dice **Ciro Sinatra**, presidente di Univendita, la maggiore associazione del comparto della vendita diretta a domicilio, aderente a Confcommercio.

"Anche nel caso della maison italiana vediamo come il digitale sia pienamente al servizio della relazione tra chi propone un prodotto e che è interessato ad acquistarlo - aggiunge Sinatra - andare a casa delle persone significa ascoltare le loro esigenze, i loro desideri e consente all'azienda di esaudire ogni richiesta, proponendo un'esperienza di shopping 'tailor-made' e dal carattere esclusivo".

"D'altronde, i dati di un comparto che fattura quasi 4 miliardi e occupa circa 550mila persone - conclude il presidente Univendita - raccontano di un sistema che attraverso la valorizzazione delle persone consente di proporre al meglio sul mercato brand e prodotti".

(Com/Pol/ Dire)

11:58 17-05-23

NNNN

IMPRESE: UNIVENDITA, ORGOGLIOSI PER INGRESSO GRIFFE VALENTINO IN VENDITA DIRETTA =

ADN0689 7 ECO 0 ADN ECO NAZ

IMPRESE: UNIVENDITA, ORGOGLIOSI PER INGRESSO GRIFFE VALENTINO IN VENDITA DIRETTA =

Roma, 17 mag. (Adnkronos) - "Accogliamo con soddisfazione la scelta di una prestigiosa griffe globale come Valentino di includere la vendita diretta nel proprio modello di distribuzione; è motivo di grande orgoglio per noi. Si tratta del riconoscimento circa la vitalità di un settore che peraltro offre, nel rapporto diretto tra venditore e cliente, quell'esperienza di acquisto piena e coinvolgente cui un marchio come Valentino tiene da sempre". Lo dice **Ciro Sinatra**, presidente di Univendita, la maggiore associazione del comparto della vendita diretta a domicilio, aderente a Confcommercio.

"Anche nel caso della maison italiana vediamo come il digitale sia pienamente al servizio della relazione tra chi propone un prodotto e che è interessato ad acquistarlo - aggiunge Sinatra - Andare a casa delle persone significa ascoltare le loro esigenze, i loro desideri e consente all'azienda di esaudire ogni richiesta, proponendo un'esperienza di shopping 'tailor-made' e dal carattere esclusivo".

"D'altronde, i dati di un comparto che fattura quasi 4 miliardi e occupa circa 550mila persone - conclude il presidente Univendita - raccontano di un sistema che attraverso la valorizzazione delle persone consente di proporre al meglio sul mercato brand e prodotti che ormai sono nella storia del nostro Paese e che hanno cambiato la vita degli italiani".

(Mcc/Adnkronos)

ISSN 2465 - 1222

17-MAG-23 13:15

NNNN

Valentino: Univendita, bene ingresso griffe in vendita diretta =

AGI0473 3 ECO 0 R01 /

Valentino: Univendita, bene ingresso griffe in vendita diretta = (AGI) - Roma, 17 mag. - "Accogliamo con soddisfazione la scelta di una prestigiosa griffe globale come Valentino di includere la vendita diretta nel proprio modello di distribuzione; e' motivo di grande orgoglio per noi. Si tratta del riconoscimento circa la vitalita' di un settore che peraltro offre, nel rapporto diretto tra venditore e cliente, quell'esperienza di acquisto piena e coinvolgente cui un marchio come Valentino tiene da sempre". Lo dice **Ciro Sinatra**, presidente di Univendita, la maggiore associazione del comparto della vendita diretta a domicilio, aderente a Confcommercio.

Il progetto Valentino Chez Vous portera' fino a casa i capi della societa' della moda.

"Anche nel caso della maison italiana vediamo come il digitale sia pienamente al servizio della relazione tra chi propone un prodotto e che e' interessato ad acquistarlo - aggiunge Sinatra - Andare a casa delle persone significa ascoltare le loro esigenze, i loro desideri e consente all'azienda di esaudire ogni richiesta, proponendo un'esperienza di shopping 'tailor-made' e dal carattere esclusivo".

"D'altronde, i dati di un comparto che fattura quasi 4 miliardi e occupa circa 550 mila persone - conclude il presidente Univendita - raccontano di un sistema che attraverso la valorizzazione delle persone consente di proporre al meglio sul mercato brand e prodotti. (AGI)Ing

171322 MAG 23

NNNN

Univendita: orgogliosi per ingresso griffe Valentino in vendita diretta

Univendita: orgogliosi per ingresso griffe Valentino in vendita diretta
Roma, 17 mag. (askanews) - "Accogliamo con soddisfazione la scelta di una prestigiosa griffe globale come Valentino di includere la vendita diretta nel proprio modello di distribuzione; è motivo di grande orgoglio per noi. Si tratta del riconoscimento circa la vitalità di un settore che peraltro offre, nel rapporto diretto tra venditore e cliente, quell'esperienza di acquisto piena e coinvolgente cui un marchio come Valentino tiene da sempre". Lo dice **Ciro Sinatra**, presidente di Univendita, la maggiore associazione del comparto della vendita diretta a domicilio, aderente a Confcommercio.

"Anche nel caso della maison italiana vediamo come il digitale sia pienamente al servizio della relazione tra chi propone un prodotto e che è interessato ad acquistarlo - aggiunge Sinatra - Andare a casa delle persone significa ascoltare le loro esigenze, i loro desideri e consente all'azienda di esaudire ogni richiesta, proponendo un'esperienza di shopping 'tailor-made' e dal carattere esclusivo".

"D'altronde, i dati di un comparto che fattura quasi 4 miliardi e occupa circa 550mila persone - conclude il presidente Univendita - raccontano di un sistema che attraverso la valorizzazione delle persone consente di proporre al meglio sul mercato brand e prodotti che ormai sono nella storia del nostro Paese e che hanno cambiato la vita degli italiani".

Red 20230517T133943Z