

GDWEEK

Vorwerk Folletto, il successo nella vendita a domicilio

Laura Seguso - 24 novembre 2017



La **vendita a domicilio** continua a rivelare dati in crescita e una delle aziende più famose del settore, la **Vorwerk Folletto**, diventa un caso di studio in ambito accademico. L'**Università Cattolica di Brescia** ha recentemente proposto ai propri studenti della laurea triennale in Scienze Linguistiche con indirizzo "Operatori internazionali d'impresa" proprio la storia della celebre azienda di vendita porta a porta di aspirapolvere.

Il prof. **Alberto Albertini**, titolare del corso di Economia e gestione delle imprese, spiega così le ragioni di questa scelta: "Nelle mie lezioni privilegio le testimonianze di manager, professionisti e imprenditori. Voglio far conoscere l'azienda, l'economia e la finanza dalla viva voce dei protagonisti. Del resto i migliori MBA al mondo insegnano il "business" esclusivamente attraverso i casi aziendali."

A parlare del caso Vorwerk Folletto è intervenuto **Ciro Sinatra**, direttore Relazioni Istituzionali e Affari Legali dell'azienda, spiegando come dal 1938 Vorwerk Folletto sia sinonimo di 'aspirapolvere' per tutti gli italiani. Affermazione che vale ancora oggi anch'essa fa parte di un gruppo internazionale con 4,9 miliardi di euro di fatturato all'anno a livello globale, di cui 3,1 realizzati attraverso la vendita diretta, e quasi 630 mila persone occupate, di cui il 98% venditori.

"La vendita a domicilio, che fa parte della storia di Folletto sin dall'inizio, si rivela un approccio vincente di fronte alle sfide poste attualmente dal mercato -ha spiegato Sinatra-. Perché da sempre riesce in quello che ricercano gli esperti di marketing: costruire un rapporto diretto fra il brand e il cliente, grazie alla professionalità dei venditori che creano fiducia, diventano veri e propri consulenti e raccolgono feedback che permettono alle aziende di sviluppare prodotti e servizi in linea con le esigenze dei consumatori."

Oltre a Sinatra, è intervenuto anche **Daniele Pirola**, segretario generale di **Univendita**, l'associazione che riunisce le aziende di eccellenza della vendita a domicilio. Pirola ha illustrato i numeri della vendita diretta in Italia: un settore in ottima salute, che vede attive 256 imprese e 520mila addetti, il 77% donne, per un fatturato annuale pari a 3,6 miliardi di euro, come evidenzia lo studio "La vendita diretta a domicilio in Italia" realizzato da Format Research nel 2017 per Univendita-Conffcommercio.

Le imprese di Univendita hanno fatturato, nel 2016, 1,6 miliardi di euro (+2,5% rispetto all'anno precedente) e hanno dato lavoro a 156mila venditori. Nella provincia di Brescia, in particolare, sono attive con oltre 3.100 venditori e un fatturato 2016 di 31,4 milioni di euro, con una crescita che risulta in linea con il dato nazionale.