

Sondaggio socioeconomico sulla vendita diretta in Europa 2023

Riepilogo Paese



Italia



Il rapporto Ipsos

Obiettivi

- Questa ricerca di mercato indipendente ha cercato di analizzare le esperienze reali di chi è coinvolto nella vendita diretta in 12 Paesi europei.
- Durante tale processo si è cercato di aggiornare i risultati ottenuti nell'ultimo studio disponibile di questo tipo, pubblicato nel 2018.

Metodologia (Studio completo)

- Il sondaggio è stato condotto online.
- Gli intervistati sono stati invitati a partecipare dalle aziende o dalle associazioni nazionali di vendita diretta affiliate a Seldia o a DSE.
- Il lavoro sul campo è stato condotto tra il 27 marzo e il 21 aprile 2023.
- In totale sono stati completati 25.896 sondaggi nei 12 Paesi coinvolti.
- Campione totale del Paese nell'ambito del sondaggio:



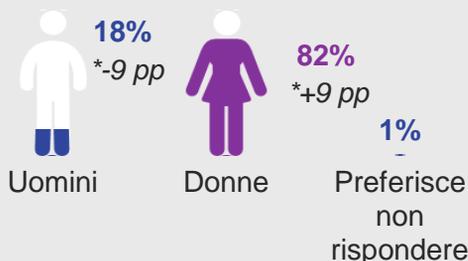
9.712

Italia

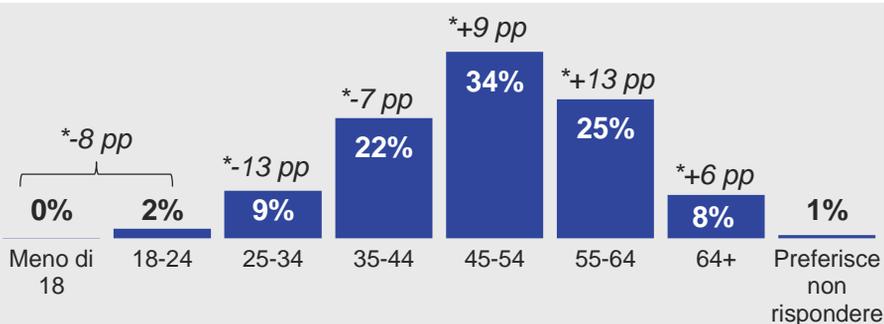
Interpretazione dei dati

- Come nel 2018, i risultati europei sono stati ricondotti ai dati della popolazione dei venditori diretti (sulla base delle statistiche WFDSA 2021).
- Tutti i risultati nazionali sono in termini assoluti (non ponderati).
- Laddove possibile, sono stati inclusi i confronti con i risultati del 2018. Va notato che la comparabilità delle due serie di risultati può essere influenzata da:
 - il mix di Paese: Nel 2023 il Regno Unito è stato eliminato dal sondaggio, mentre sono state aggiunte la Lettonia e l'Estonia
 - il mix di azienda: Il sondaggio del 2023 ha incluso aziende associate a Seldia e DSE, mentre quello del 2018 solo aziende associate a Seldia.
- Per i risultati a livello europeo, si consulti lo studio completo.

GENERE

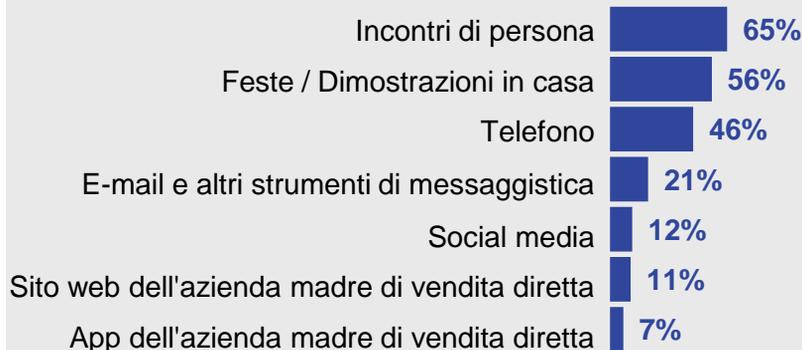


ETÀ



TEMPO TRASCORSO NELLA VENDITA DIRETTA

CANALI PRINCIPALI PER GLI ORDINI



RAGIONI DEL COINVOLGIMENTO NELLA VENDITA DIRETTA

Motivi del coinvolgimento

Motivi della prosecuzione



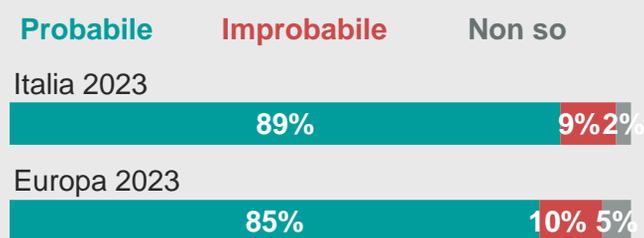
* i risultati non sono strettamente comparabili a causa dell'aggiunta dell'opzione "Preferisco non rispondere" nell'indagine del 2023.

**i risultati non sono strettamente comparabili a causa dell'aggiunta dell'opzione "Non so" nell'indagine del 2023.

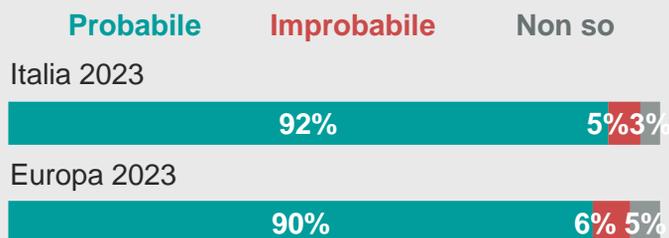
SODDISFAZIONE LAVORATIVA



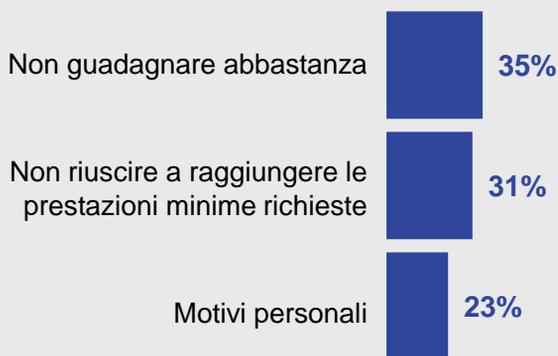
PROBABILITÀ DI RACCOMANDARE L'AZIENDA...



...E CONTINUARE A RAPPRESENTARLA



MOTIVI PRINCIPALI PER NON CONTINUARE

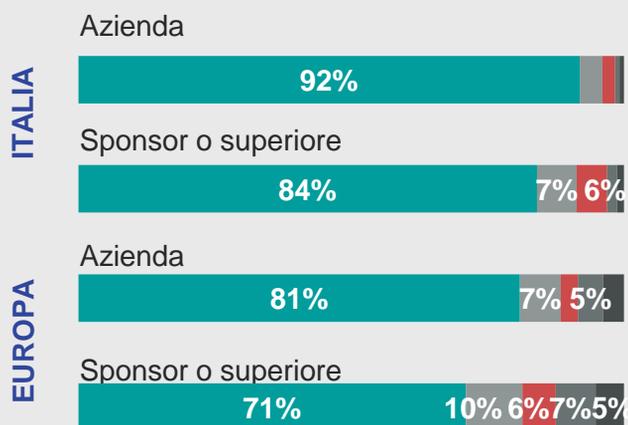


PRINCIPALI PAROLE ASSOCIATE ALLA VENDITA DIRETTA



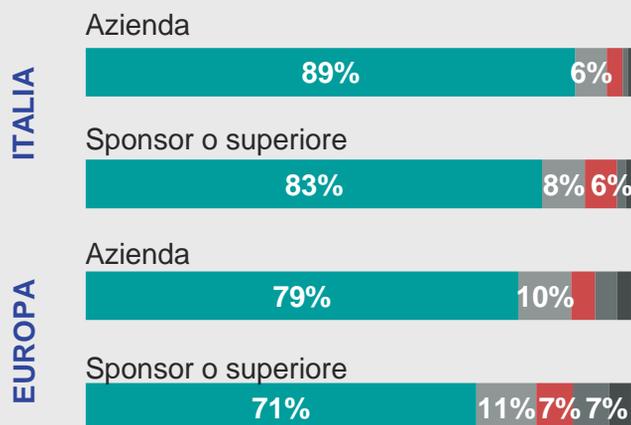
VALUTAZIONE DELLA FORMAZIONE

Buona qualità Qualità né buona né scarsa



VALUTAZIONE DEL SUPPORTO

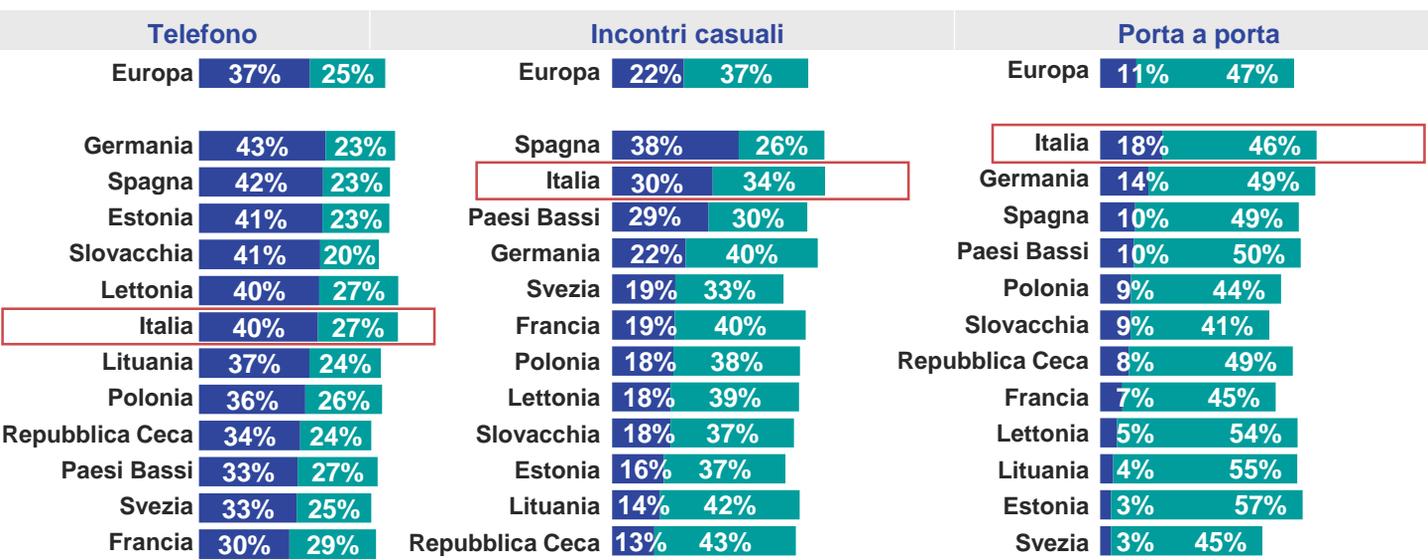
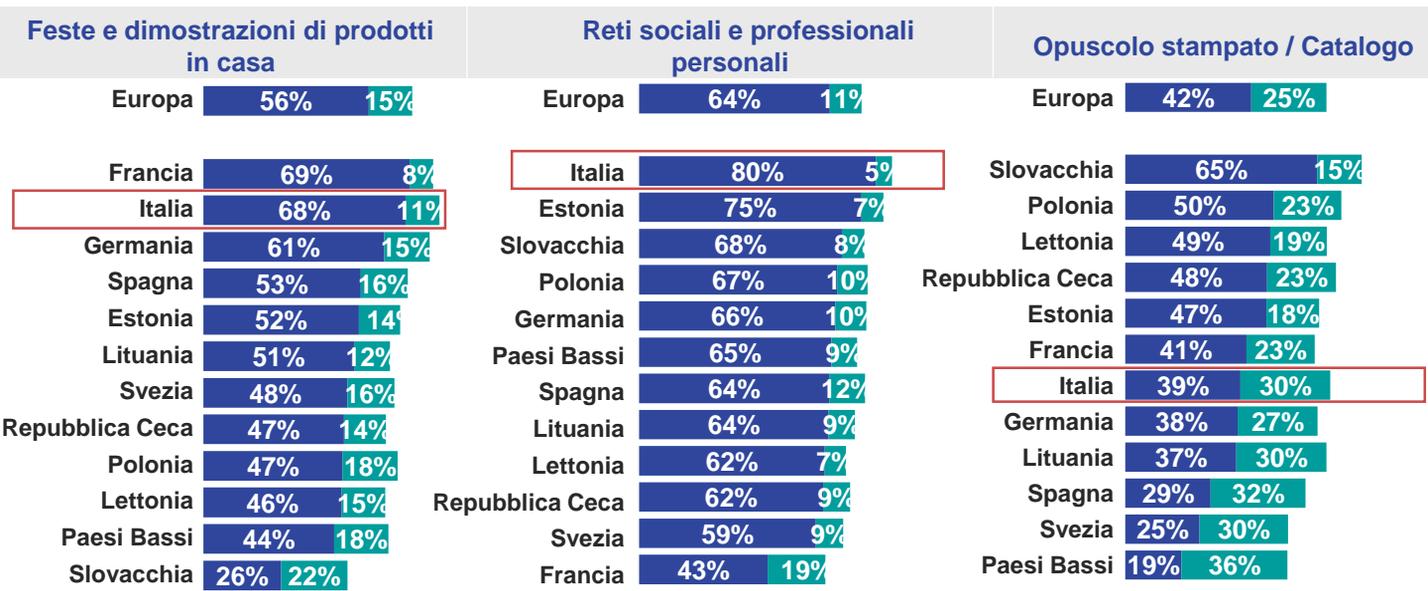
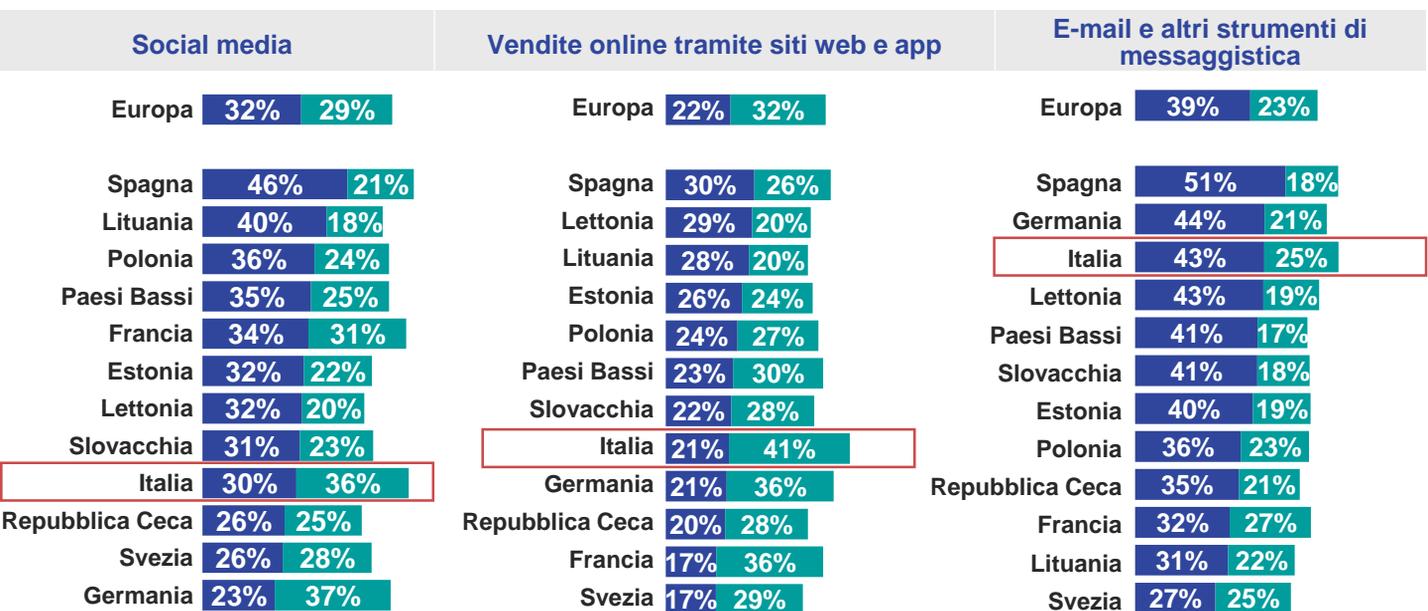
Scarsa qualità Non pertinente Non so





EFFICACIA DEI METODI DI VENDITA A CLIENTI ESISTENTI

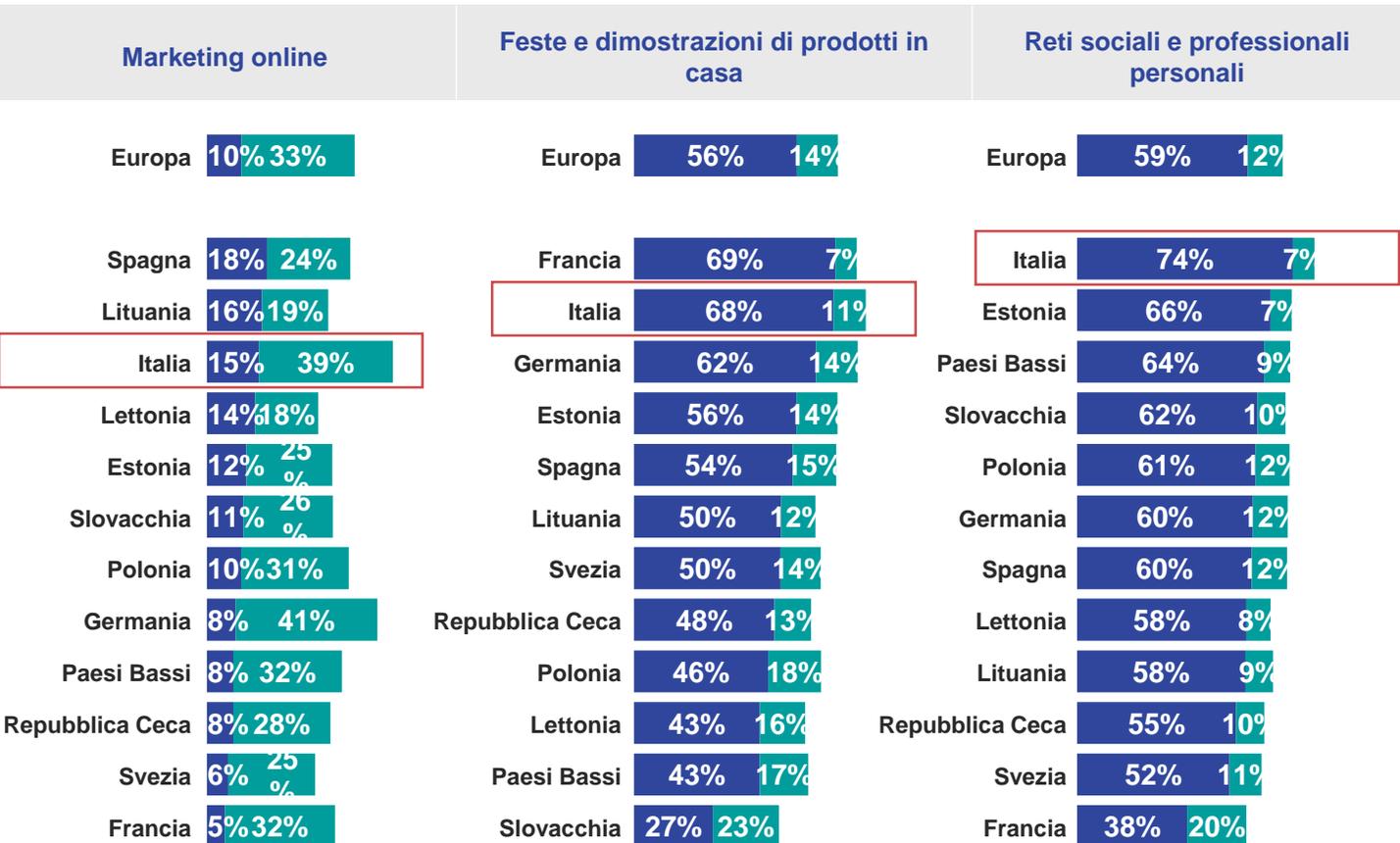
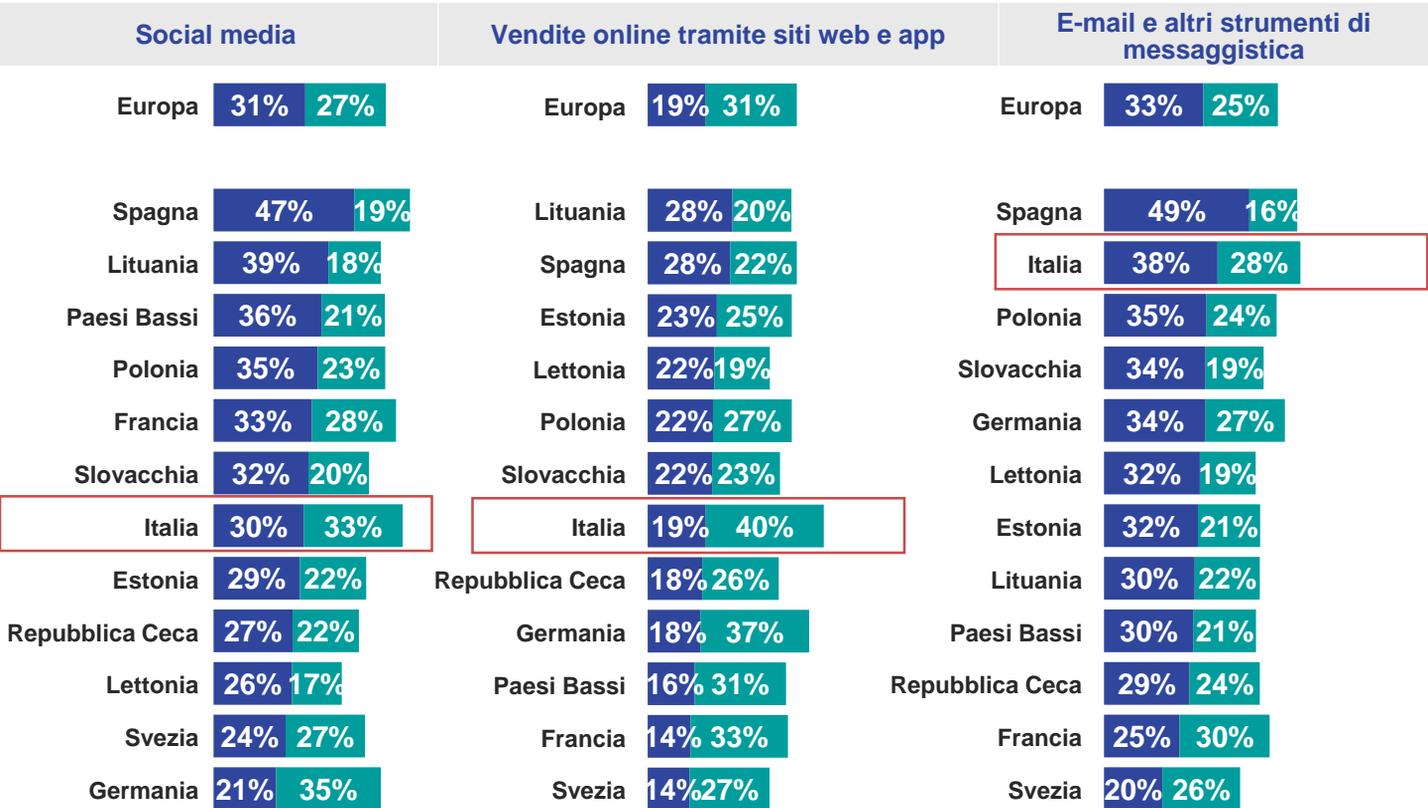
■ Efficace ■ Non efficace





EFFICACIA DEI METODI DI VENDITA A CLIENTI POTENZIALI

■ Efficace ■ Non efficace





EFFICACIA DEI METODI DI VENDITA A CLIENTI POTENZIALI

■ Efficace ■ Non efficace

Telefono

Opuscolo stampato / Catalogo

Incontri casuali

Europa 31% 28%

Europa 39% 25%

Europa 24% 34%

Spagna 40% 23%

Slovacchia 61% 14%

Spagna 41% 24%

Slovacchia 35% 20%

Estonia 48% 19%

Italia 35% 29%

Italia 35% 30%

Polonia 46% 22%

Paesi Bassi 31% 29%

Polonia 34% 24%

Lettonia 46% 18%

Germania 25% 34%

Lituania 33% 27%

Repubblica Ceca 44% 22%

Svezia 21% 29%

Lettonia 33% 28%

Francia 37% 23%

Polonia 20% 36%

Estonia 32% 29%

Italia 36% 30%

Francia 19% 35%

Germania 31% 31%

Lituania 35% 29%

Slovacchia 19% 31%

Repubblica Ceca 29% 24%

Germania 33% 28%

Lettonia 18% 34%

Francia 23% 32%

Spagna 30% 30%

Estonia 17% 38%

Paesi Bassi 22% 35%

Svezia 25% 28%

Lituania 15% 38%

Svezia 21% 29%

Paesi Bassi 18% 37%

Repubblica Ceca 14% 38%

Referenze / Passaparola

Porta a porta

Europa 71% 7%

Europa 9% 45%

Spagna 80% 6%

Italia 17% 47%

Germania 76% 6%

Germania 12% 49%

Lituania 74% 5%

Spagna 11% 46%

Repubblica Ceca 72% 5%

Polonia 9% 42%

Paesi Bassi 72% 7%

Slovacchia 9% 40%

Estonia 72% 8%

Paesi Bassi 8% 47%

Lettonia 71% 5%

Repubblica Ceca 7% 47%

Francia 70% 7%

Francia 5% 43%

Slovacchia 68% 6%

Lituania 4% 52%

Polonia 64% 10%

Lettonia 3% 52%

Svezia 57% 10%

Estonia 3% 56%

Svezia 2% 41%

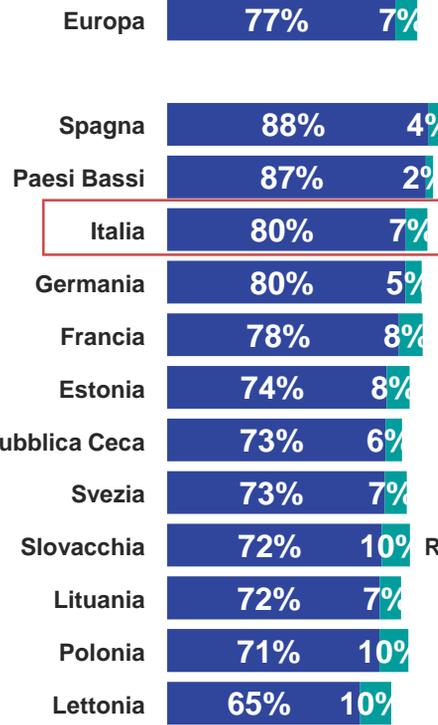


COMPETENZE E ABILITÀ ACQUISITE ATTRAVERSO LA VENDITA DIRETTA

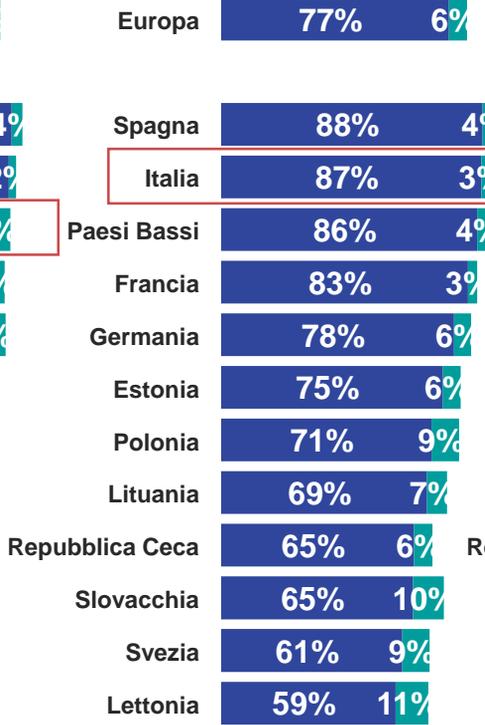
■ D'accordo

■ In disaccordo

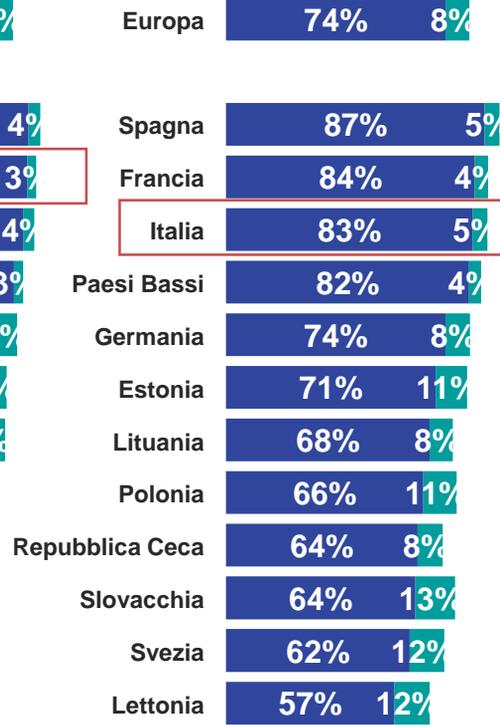
Grazie alla vendita diretta ho guadagnato molto di più del semplice denaro



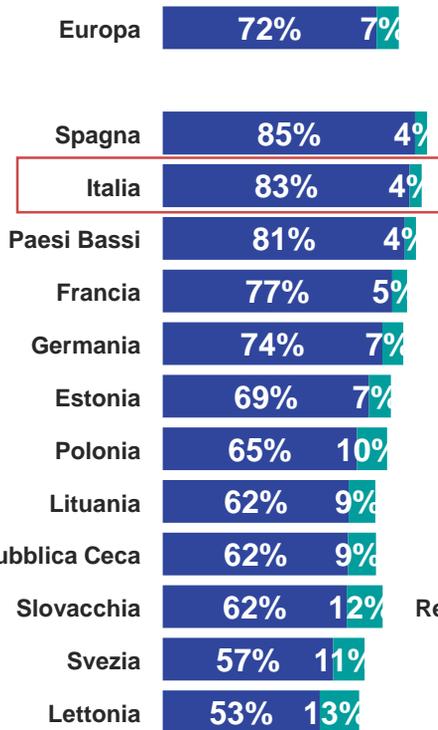
Ha migliorato le mie capacità interpersonali



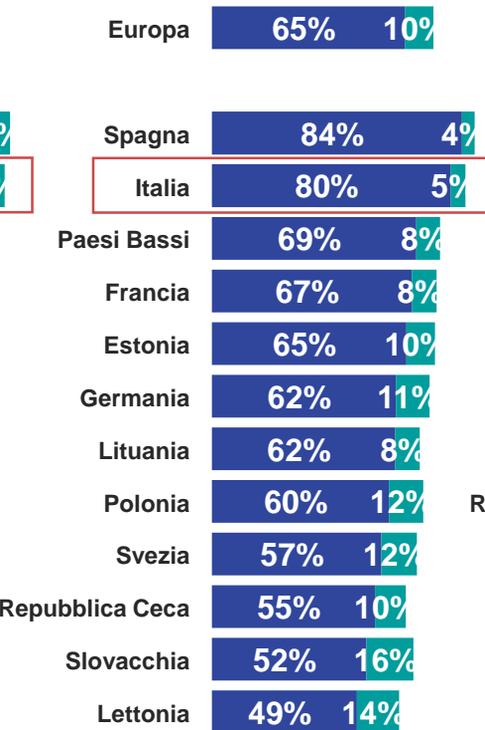
Ha migliorato la mia autostima e la fiducia in me stesso/a



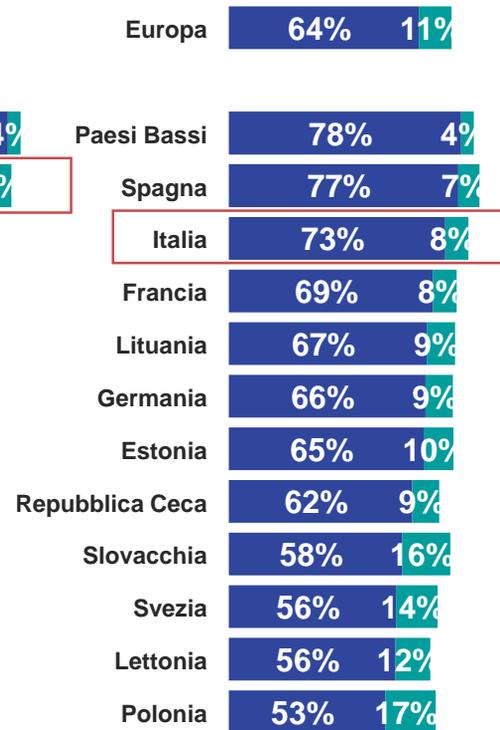
Mi ha aiutato a migliorare le mie capacità commerciali / di vendita



Ha migliorato la mia capacità di lavorare in / con un team



Ha migliorato la qualità della mia vita in generale





ALTRE OPPORTUNITÀ OFFERTE DALLA VENDITA DIRETTA

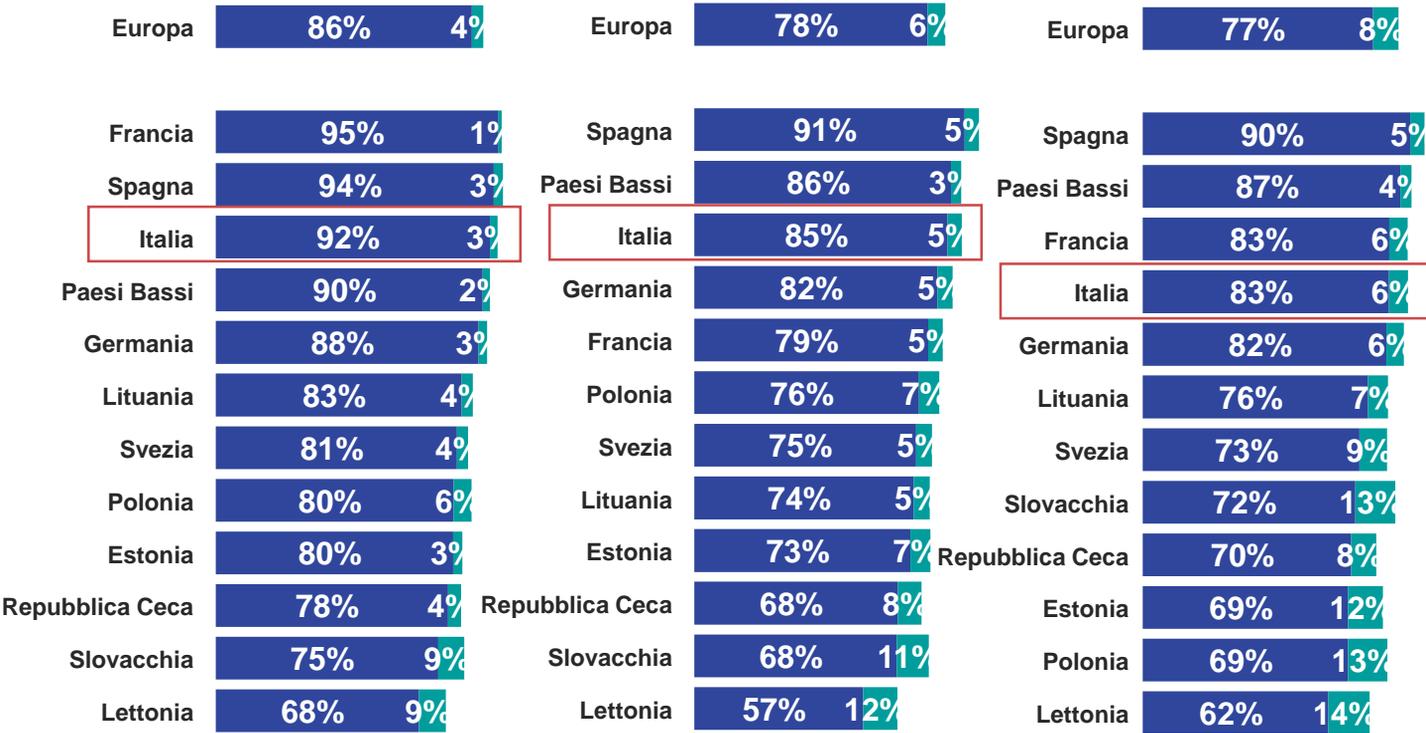
■ D'accordo

■ In disaccordo

Mi permette di conoscere nuove persone

Mi permette di essere il capo di me stesso/a

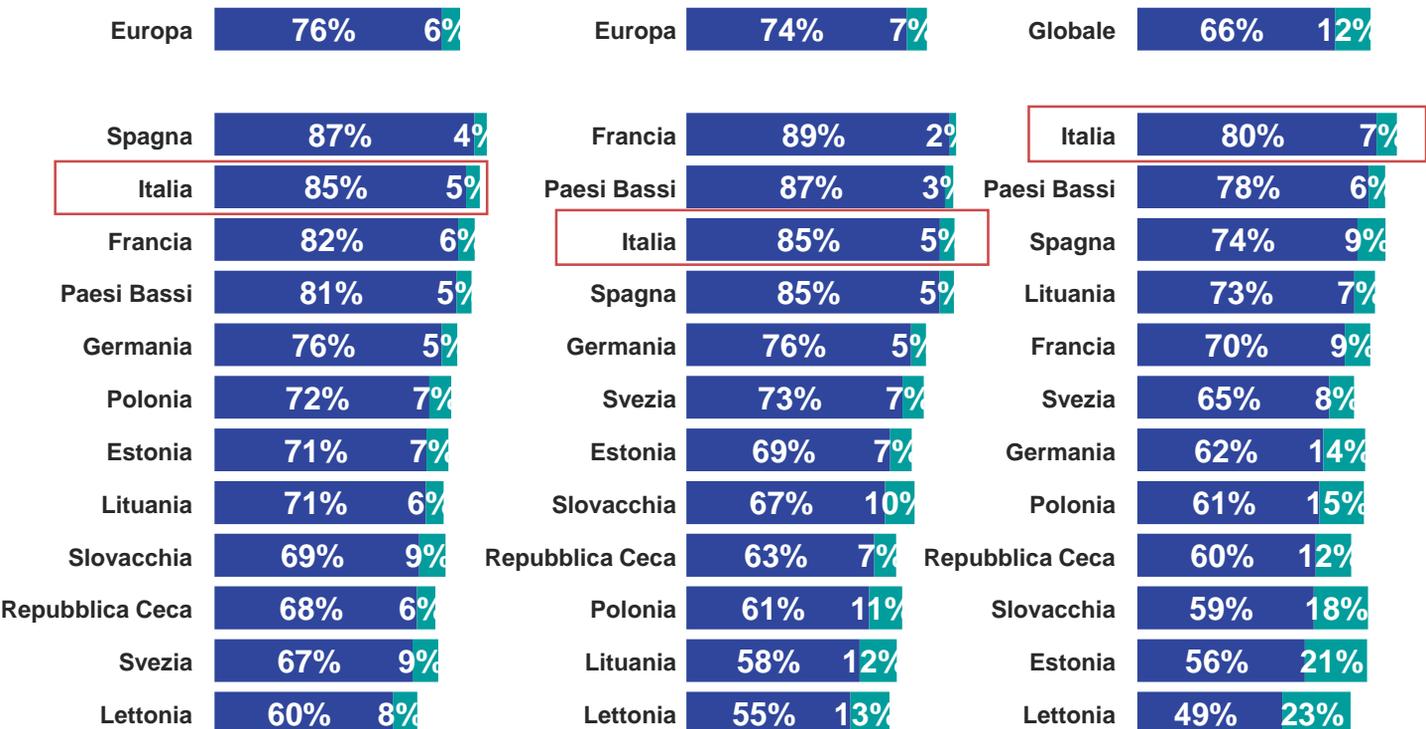
È un buon modo per avere un reddito supplementare



Mi dà soddisfazione

È gratificante

Richiede molto impegno





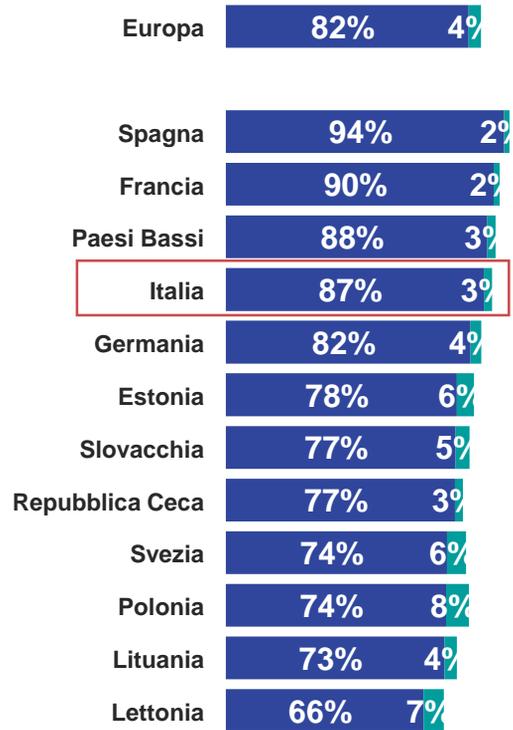
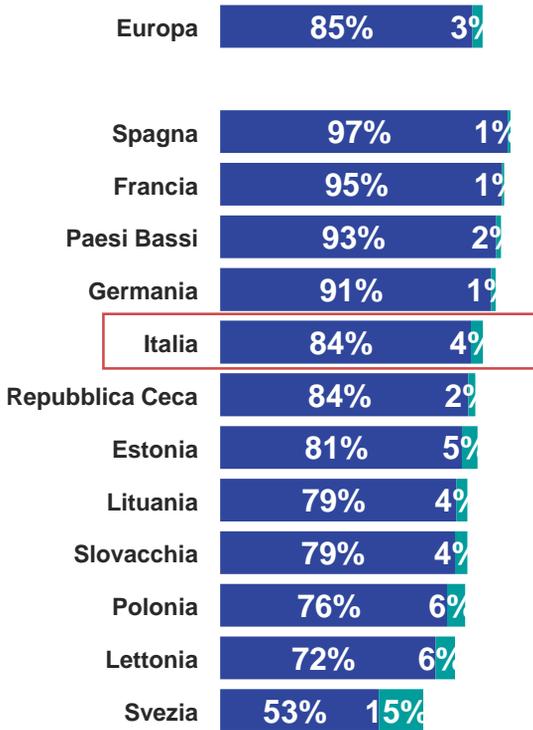
AFFILIAZIONE A PRODOTTI, SERVIZI E MARCHI

■ D'accordo

■ In disaccordo

Sento un legame personale con l'azienda e i prodotti / servizi che vendo

Sento un'affinità personale con i valori del marchio / le finalità dell'azienda



Ho scelto di dedicarmi alla vendita diretta per i prodotti / servizi offerti

