



Città di **Conselve**

Provincia di Padova

Progetto di Indagine sul tessuto commerciale

Risultati dell'indagine svolta agli **OPERATORI** di Conselve

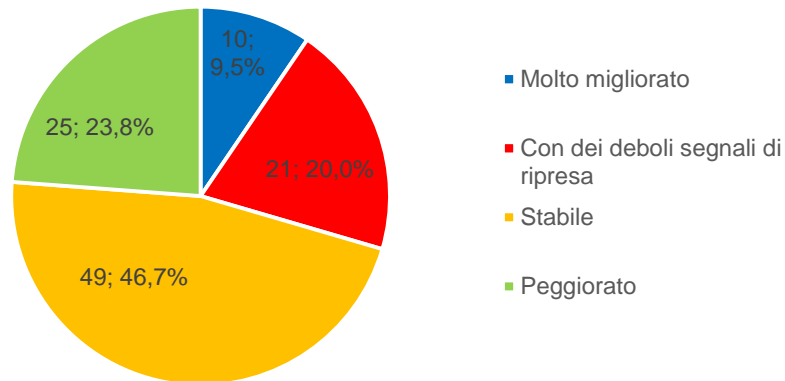
Ufficio Studi

Marzo/Aprile 2019



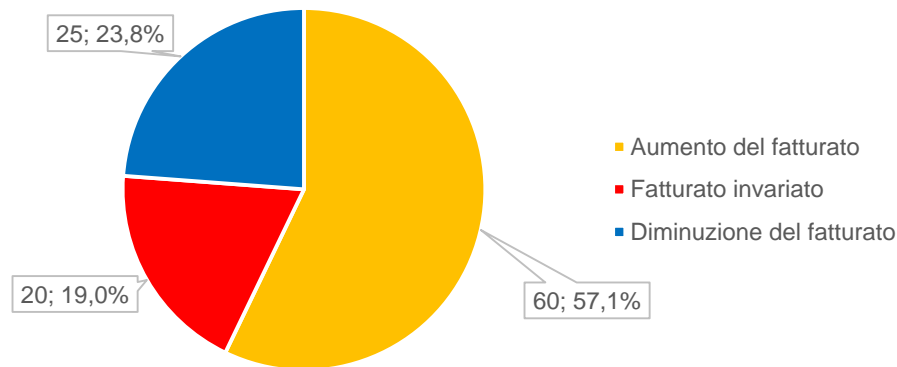
3. Come valuta l'andamento del mercato in generale nella sua area nell'ultimo anno rispetto al 2017?

Molto migliorato	10	9,5%
Con dei deboli segnali di ripresa	21	20,0%
Stabile	49	46,7%
Peggiorato	25	23,8%



4. Come valuta l'andamento degli affari per la sua attività nell'ultimo anno rispetto al 2017?

Aumento del fatturato	60	57,1%
Fatturato invariato	20	19,0%
Diminuzione del fatturato	25	23,8%

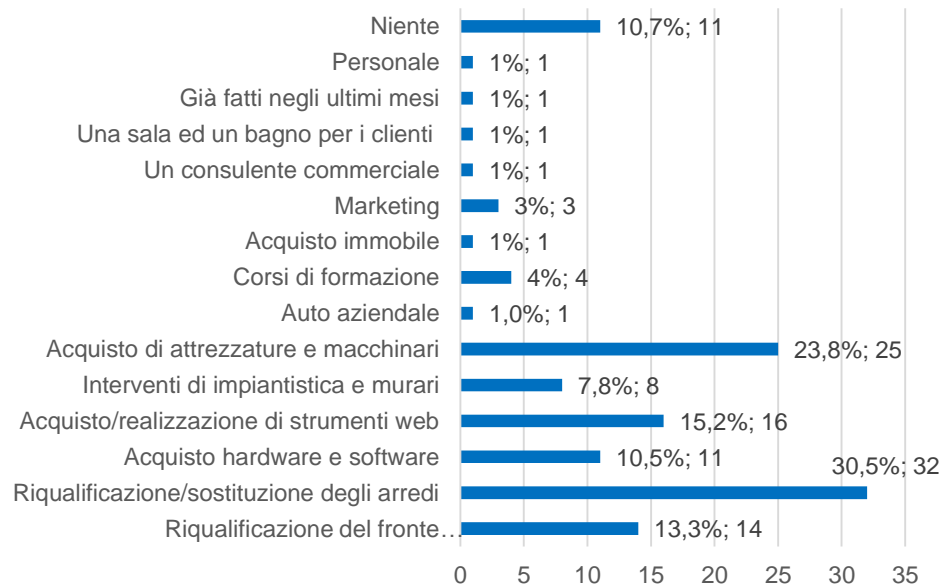


5. A cosa imputa tale variazione (se indicata sia in positivo che in negativo)? (riferito alla domanda precedente)

Non saprei	4	Condizioni di mercato favorevoli	1	Pazienza e disponibilità del personale, prodotti nuovi	1	Apertura domenicale dei centri commerciali	1
Nessuna variazione	3	Impegno personale dei titolari	1	Serviamo cliente più anziana che non trovano nei centri commerciali	1	Costo del prodotto aumenta	1
Diminuzione della richiesta del prodotto a causa di variazioni del mercato e della concorrenza delle vendite online	1	Lavoro di squadra con altre agenzie immobiliari, e metodo	1	Crisi e altre attività	1	Modo di porsi con i clienti e scelte commerciali dell'azienda	1
Stessi prezzi	1	La gente spende meno e il clima	1	Ampliamento locale	1	Rinnovo locale e prodotto di alta qualità e promozione sui social	1
Gestione di social	1	Alla grossa distribuzione	1	Si lavora con più impegno	1	Pubblicità	1
Maggiore richiesta di servizi	1	Centri commerciali e ordini on-line	1	Chiusura per un anno per motivi di salute	1	Chiusura di altri centri estetica	1
Si è spostata la vendita in acquisti più importanti per noi e passaparola	1	Apertura nuova attività	1	Eventi dimezzati per richiesta delle bomboniere	1	Apertura attività	1
Potere d'acquisto famiglie	1	Il modo di acquisto	1	Nuova apertura attività	1	Meno gente in centro	1
Andamento generale e altri locali aperti	1	Portafoglio dei clienti rimasto invariato	1	Ottima qualità dei prodotti	1	Problemi di salute titolare	1
Il commercio elettronico attrae i clienti e non acquistano	1	Aumento dell'interesse per la nostra attività da parte del cliente	1	Poca gente	1	Meno soldi che girano	1
Capacità lavorative, aiuto social network e degustazioni del titolare	1	Al grande impegno dei responsabili	1	Più merce nel negozio	1	Ho mantenuto i prezzi migliori rispetto ad altri	1

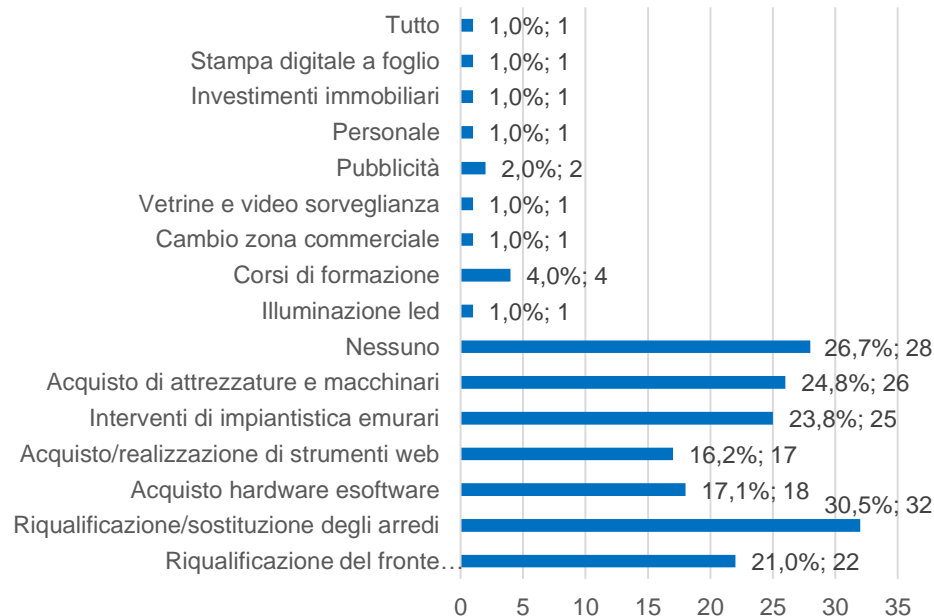
6. Ad oggi, un investimento nella sua attività a cosa lo destinerebbe?

Riqualficazione del fronte commerciale (tende, serrande, insegna, ...)	14	13,3%
Riqualficazione/sostituzione degli arredi	32	30,5%
Acquisto hardware e software	11	10,5%
Acquisto/realizzazione di strumenti web	16	15,2%
Interventi di impiantistica e murari	8	7,8%
Acquisto di attrezzature e macchinari	25	23,8%
Auto aziendale	1	1,0%
Corsi di formazione	4	4%
Acquisto immobile	1	1%
Marketing	3	3%
Un consulente commerciale	1	1%
Una sala ed un bagno per i clienti	1	1%
Già fatti negli ultimi mesi	1	1%
Personale	1	1%
Niente	11	10,7%



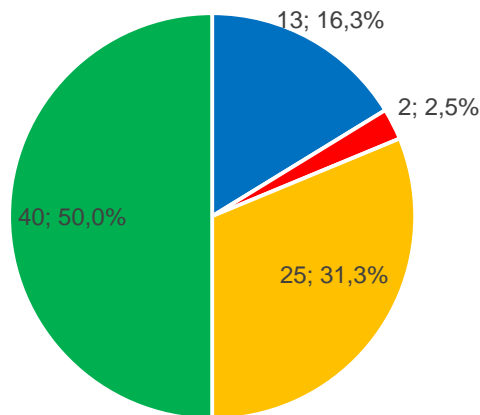
7. Quali investimenti ha già realizzato negli ultimi 3 anni?

Riqualificazione del fronte commerciale (tende, serrande, insegna, ...)	22	21,0%
Riqualificazione/sostituzione degli arredi	32	30,5%
Acquisto hardware esofware	18	17,1%
Acquisto/realizzazione di strumenti web	17	16,2%
Interventi di impiantistica emurari	25	23,8%
Acquisto di attrezzature e macchinari	26	24,8%
Nessuno	28	26,7%
Illuminazione led	1	1,0%
Corsi di formazione	4	4,0%
Cambio zona commerciale	1	1,0%
Vetrine e video sorveglianza	1	1,0%
Pubblicità	2	2,0%
Personale	1	1,0%
Investimenti immobiliari	1	1,0%
Stampa digitale a foglio	1	1,0%
Tutto	1	1,0%



8. Se **SI**, qual è il motivo principale dell'investimento?

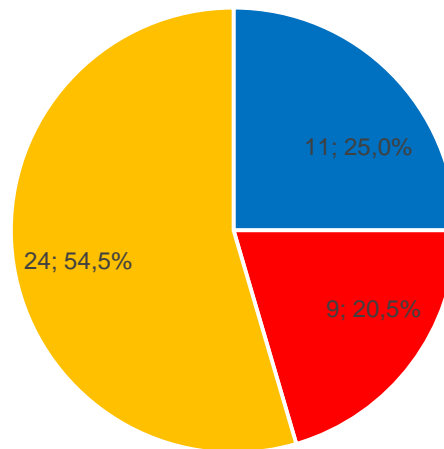
Esigenze di adeguamento tecnico (es. impianto elettrico, manutenzione straordinaria, ecc.)	13	16,3%
Esigenze fiscali	2	2,5%
Lavorare in modo più efficace	25	31,3%
Essere maggiormente attrattivo verso la clientela	40	50,0%



- Esigenze di adeguamento tecnico (es. impianto elettrico, manutenzione straordinaria, ecc.)
- Esigenze fiscali
- Lavorare in modo più efficace

9. Se **NO**, qual è il motivo principale?

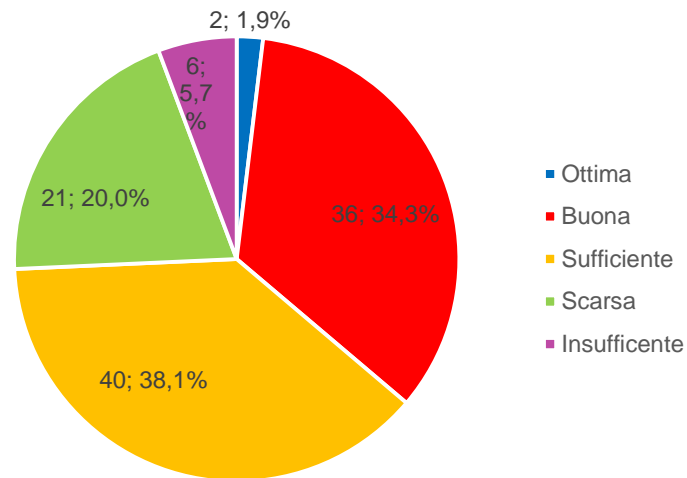
Mancanza di risorse economiche	11	25,0%
Difficoltà a valutare il ritorno economico dell'investimento	9	20,5%
Non ne ho bisogno	24	54,5%



- Mancanza di risorse economiche
- Difficoltà a valutare il ritorno economico dell'investimento
- Non ne ho bisogno

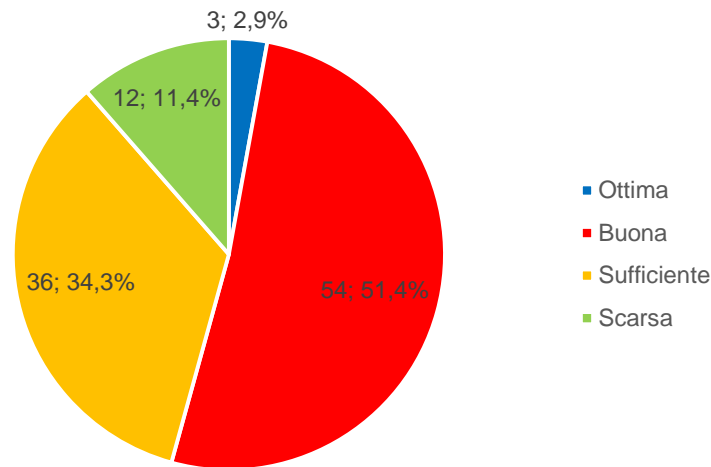
10. Come valuta la **VARIETA'** dell'offerta commerciale di Conserve?

Ottima	2	1,9%
Buona	36	34,3%
Sufficiente	40	38,1%
Scarsa	21	20,0%
Insufficiente	6	5,7%



11. Come valuta la **QUALITA'** dell'offerta commerciale di Conselve?

Ottima	3	2,9%
Buona	54	51,4%
Sufficiente	36	34,3%
Scarsa	12	11,4%

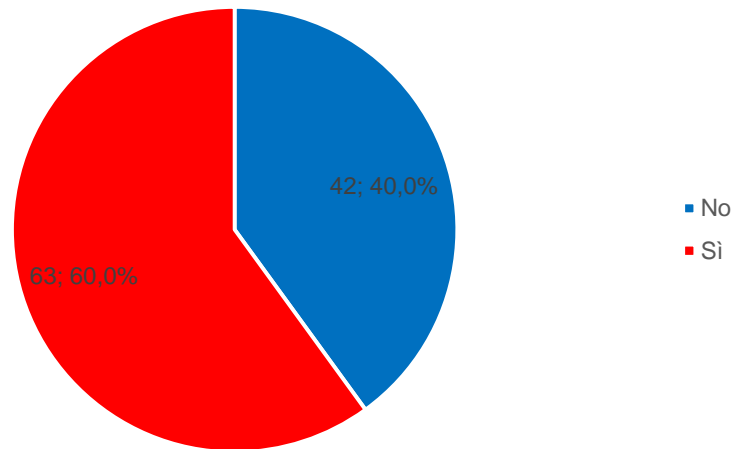


12. Quale area merceologica manca a Conselve che potrebbe completare l'offerta ai propri consumatori?

Nessuna	13
Non saprei	6
Ristorazione	14
Abbigliamento/Calzature	24
Centro medico	1
Ospedale	1
Negozi di telefonia	4
Negozi di pesca sportiva	1
Attrattive in piazza	1
Negozi di attrezzature sportive specializzate	2
Negozi di giocattoli	2
Ferramenta	2
Negozi di acquari, arceria	1
Manca la qualità	1
Manca un po' tutto, offre poco	1
Logistica	1
Apparecchiature	1

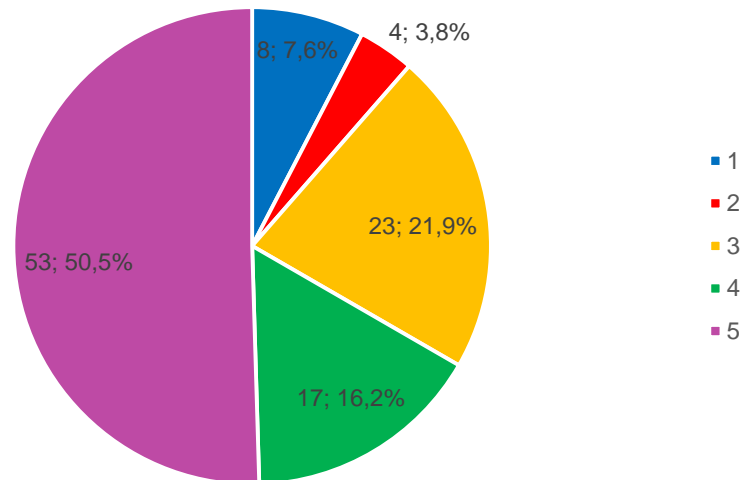
13. Ha svolto attività formative nell'ultimo periodo?

No	42	40%
Sì	63	60%



14. Quanto ritiene che le attività di formazione siano utili (su una scala di valore da 1 a 5, dove 1 è il minimo e 5 è il massimo di valore) per la sua attività?

1	8	7,6%
2	4	3,8%
3	23	21,9%
4	17	16,2%
5	53	50,5%

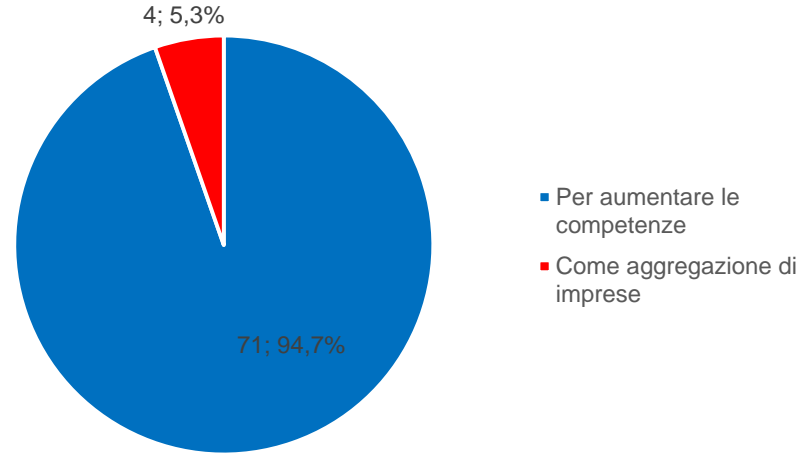


15. Per quale motivo?

Per migliorarsi	9	Non servono
Per essere aggiornato	32	Perché al fine pratico non è facile attuarle
Per crescita personale e professionale	7	Difficile vendere in centro
Se fatte bene sono utili	1	Sono utili agli inesperti, ma a chi lavora nel settore da molto tempo sono meno utili perché sanno già fare
Non saprei	1	Perché faccio da 30 anni questo mestiere
Per stare al passo con i tempi e capire le esigenze del cliente	4	Non è un lavoro tecnico
Perché non si finisce mai di imparare	3	Perché non era completamente inerente al settore di lavoro
Per rimanere sempre nel mercato	7	Perché in questo settore si impara facendolo
Perché sono dipendente dello Stato	1	E un lavoro dove serve manualità attraverso l'esperienza
Per offrire sempre qualcosa di innovativo	2	Perché per il rischio che ho non sono adeguate
Per imparare più tecniche nel mio campo	1	Perché serve l'esperienza
Per rendersi conto della situazione in giro e per trovare nuove soluzioni	1	Perché è un lavoro tecnico
Sicurezza alimentare e tecnica sono fondamentali	1	Perché non era mirata al territorio
	1	Impossibile soddisfare le regole dei corsi
Per l'assistenza ai clienti	1	
Per essere regolari sul posto di lavoro	1	
E un settore che fatica ad andare	1	
Perché è un basso rischio	1	
Perché non sono organizzate bene	1	
Mantenere aggiornate le competenze del personale rende i processi aziendali interni più efficienti	1	

16. Di che genere? (solo se si è risposto **Si** alla domanda n. 13)

Per aumentare le competenze	71	94,7%
Come aggregazione di imprese	4	5,3%



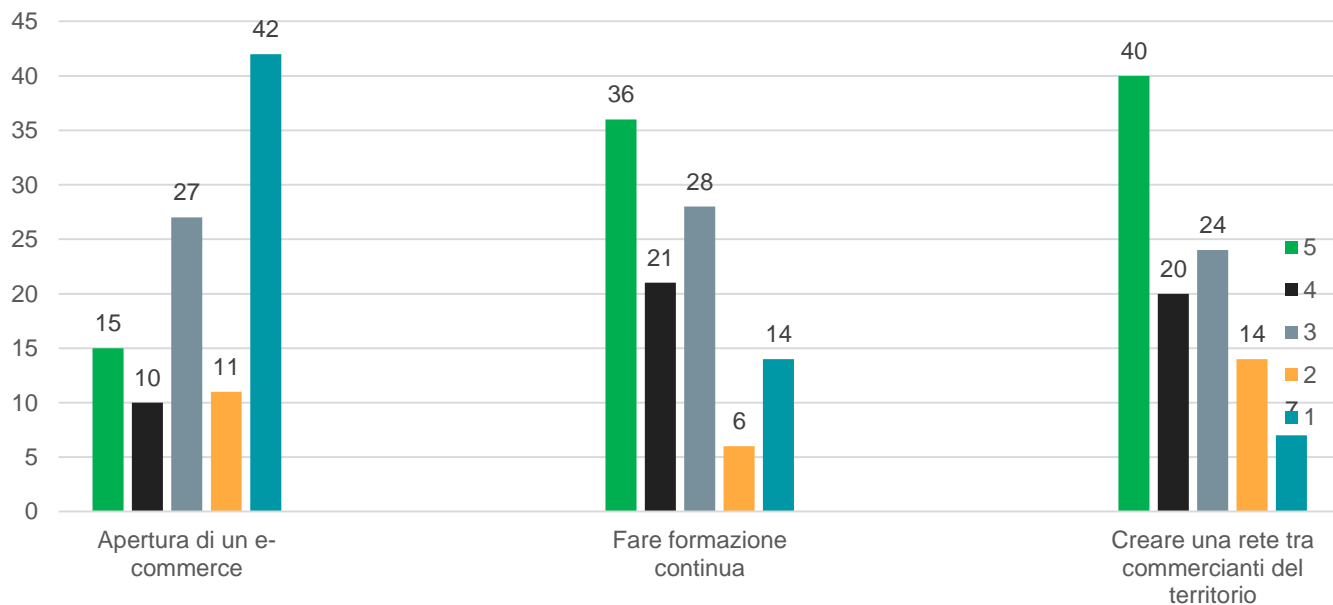
17. Indica una scala di priorità da 1 a 5 (5-azione indispensabile; 4-azione altamente richiesta; 3-azione consigliata ma non necessaria; 2-azione non importante; 1-azione non desiderata) relativamente alle seguenti aree formative utili per riqualificare il territorio di Conselve:

Apertura di un e-commerce		
5	15	14,3%
4	10	9,5%
3	27	25,7%
2	11	10,5%
1	42	40,0%

Fare formazione continua		
5	36	34,3%
4	21	20,0%
3	28	26,7%
2	6	5,7%
1	14	13,3%

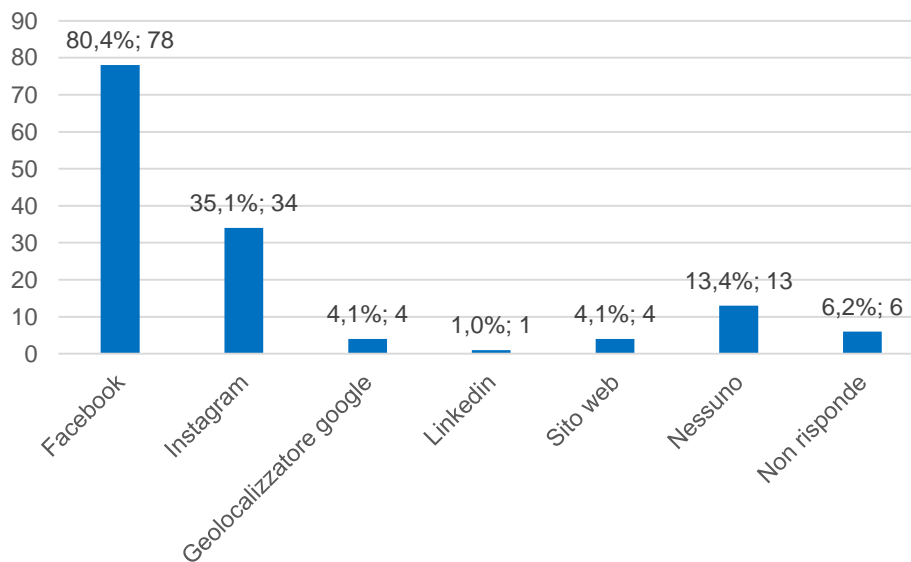
Creare una rete tra commercianti del territorio		
5	40	38,1%
4	20	19,0%
3	24	22,9%
2	14	13,3%
1	7	6,7%

Istogramma.



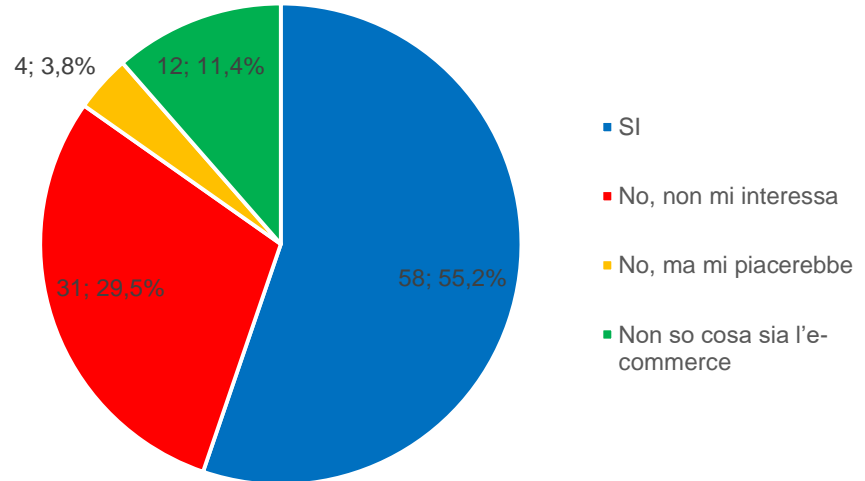
18. Se si avvale per la sua attività di un social media (facebook, instagram, ecc.) indicare quale

Facebook	78	80,4%
Instagram	34	35,1%
Geolocalizzatore google	4	4,1%
Linkedin	1	1,0%
Sito web	4	4,1%
Nessuno	13	13,4%
Non risponde	6	6,2%



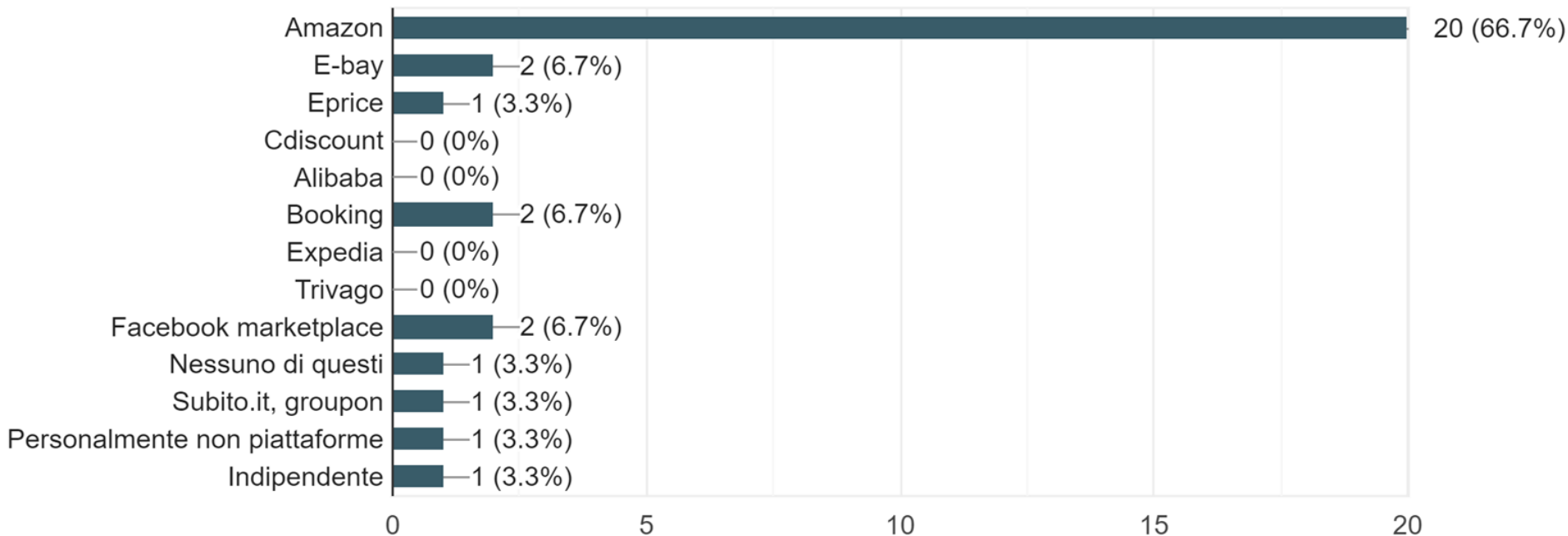
19. Effettua vendite utilizzando il servizio di e-commerce?

SI	58	55,2%
No, non mi interessa	31	29,5%
No, ma mi piacerebbe	4	3,8%
Non so cosa sia l'e-commerce	12	11,4%



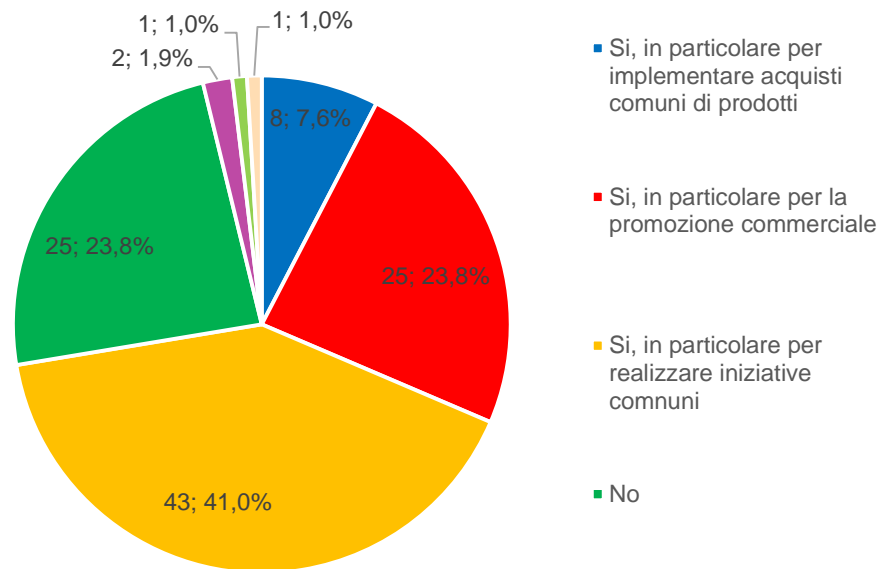
20. Quali motori di vendita on-line utilizza generalmente (Solo se ha risposto si alla domanda n. 19)?

30 responses



21. Ritiene che eventuali forme di aggregazione o reti tra imprese possano essere utili al fine di migliorare la performance, quindi i ricavi, della sua attività?

Si, in particolare per implementare acquisti comuni di prodotti	8	7,6%
Si, in particolare per la promozione commerciale	25	23,8%
Si, in particolare per realizzare iniziative comuni	43	41,0%
No	25	23,8%
Tutte e 3 le opzioni	2	1,9%
Si, potrebbe essere utile acquistare servizi in comune per avere degli sconti (esempio utenze, luce gas)	1	1,0%
Non saprei	1	1,0%



22. Tra le seguenti attività, quanto ritiene siano importanti al fine di aumentare il proprio business? (per ogni risposta dare una valutazione da 1 a 5, dove 1 è il minimo di valore e 5 il massimo)

Animazione Territoriale		
1	14	13,3%
2	10	9,5%
3	21	20,0%
4	19	18,1%
5	41	39,0%

Attività formativa		
1	13	12,4%
2	14	13,3%
3	19	18,1%
4	16	15,2%
5	43	41,0%

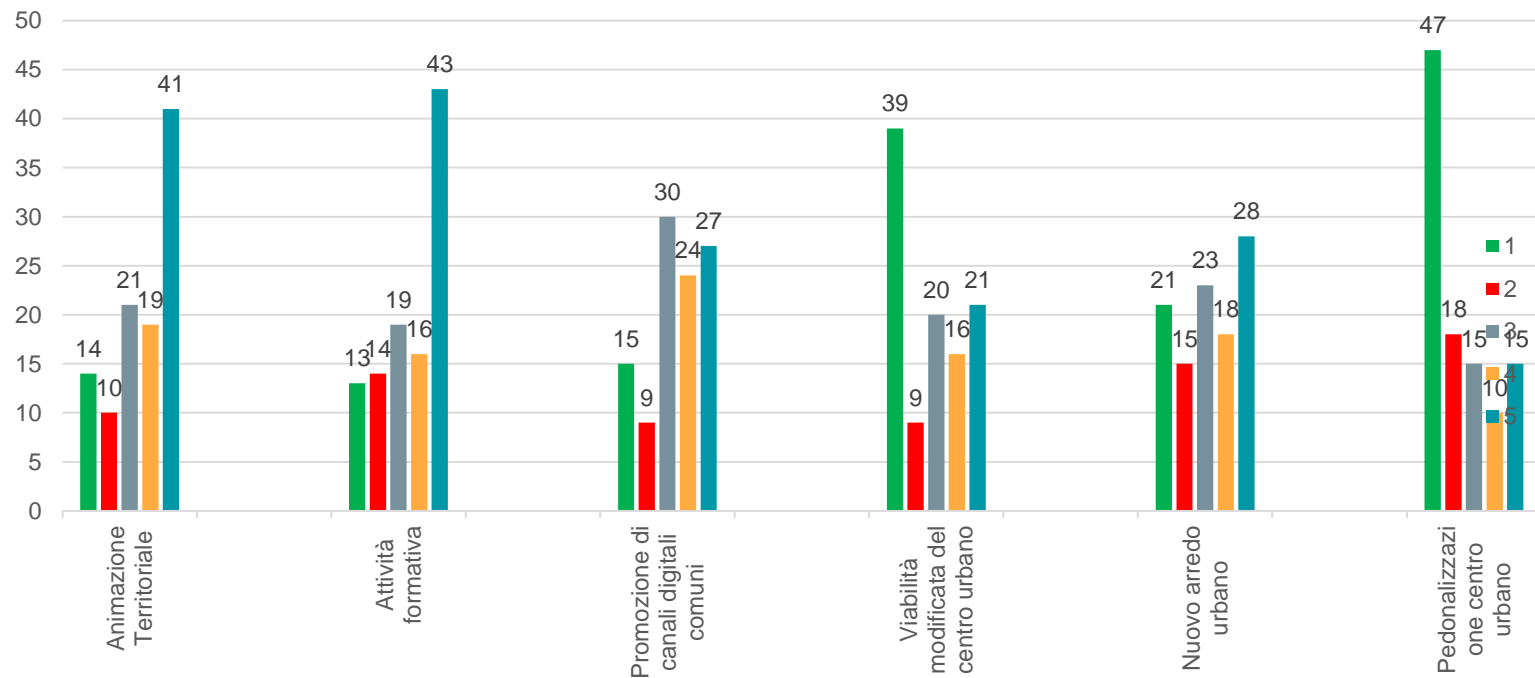
Promozione di canali digitali comuni		
1	15	14,3%
2	9	8,6%
3	30	28,6%
4	24	22,9%
5	27	25,7%

Viabilità modificata del centro urbano		
1	39	37,10%
2	9	8,60%
3	20	19,00%
4	16	15,20%
5	21	20,00%

Nuovo arredo urbano		
1	21	20,00%
2	15	14,30%
3	23	21,90%
4	18	17,10%
5	28	26,70%

Pedonalizzazione centro urbano		
1	47	44,80%
2	18	17,10%
3	15	14,30%
4	10	9,50%
5	15	14,30%

Istogramma

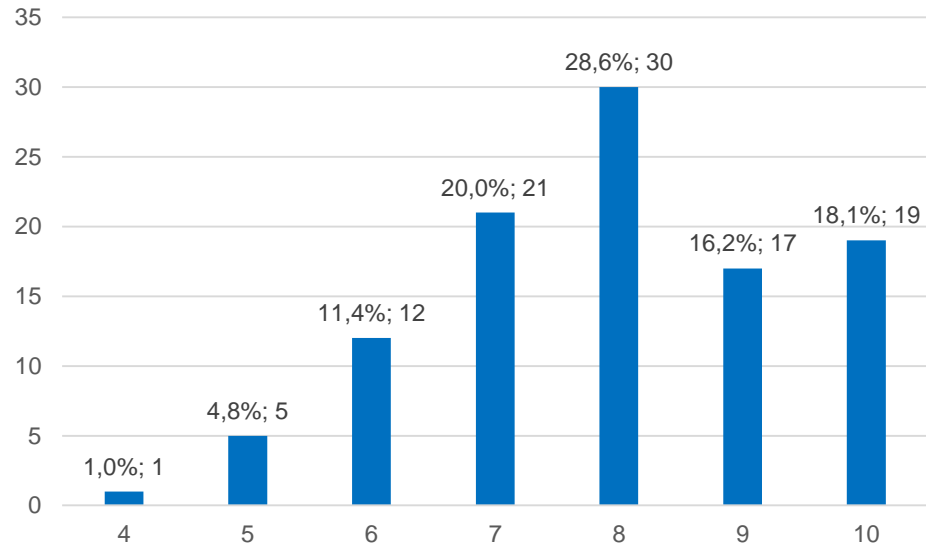


23. Eventuali suggerimenti da segnalare all'amministrazione comunale di Conselve

Niente	33	Formazione mirata agli operatori,	1
Parcheggi	28	Condivido le iniziative fatte negli ultimi anni	1
Investire nel centro	8	Riqualificare le infrastrutture	1
provvedimenti per i possessori di animali / aree per animali	6	Gestione dei rifiuti per i negozi	1
Migliorare la viabilità e adeguare la sicurezza stradale	14	Spostare il mercato	1
Una maggiore vigilanza e sicurezza	7	Fare corsi di marketing o vendita online gratuiti	1
Rispetto delle aree verdi	2	Più pubblicità dei negozi	1
Maggiore pulizia	10	Migliorare il camposanto, tenuto male	1
Più eventi	11	Meno multe	1
Condivido le iniziative fatte negli ultimi anni	1	Cercare di fare tornare Conselve quella che era una volta	1
semplificare le pratiche burocratiche	4	Seguire i trend del commercio e cercare di trasformare le piazze in un qualcosa di simile ai centri commerciali	1
Creare spazi di aggregazione	2	Tenere più in considerazione le attività del territorio e renderle più partecipi	1
Maggiore collaborazione tra commercianti	4	Far funzionare il commercio e abituare la gente a comprare in paese e non fuori	1
Ridurre la tassa sui rifiuti per le attività commerciali se producono rifiuti per la maggior parte di materiali riciclabili	1	Chiusura dei centri storici al traffico danneggia l'attività,	1
Speriamo che venga realizzato il progetto in via Roma con annessa rotonda,	1	Facilitare lo sviluppo della zona industriale e richiesta di infrastrutture pubbliche	1
distribuire in maniera diversa i banchi alla fiera di Conselve in modo da dare visibilità alle vetrine	1	Mantenere preservato quello che c'è, tipo i parchi	1

24. Indica in una scala da 1 a 10 il grado di soddisfazione sulle caratteristiche delle domande che Le sono state proposte

4	1	1,0%
5	5	4,8%
6	12	11,4%
7	21	20,0%
8	30	28,6%
9	17	16,2%
10	19	18,1%





Città di **Conselve**

Provincia di Padova

Progetto di Indagine sul tessuto commerciale e sul comportamento d'acquisto dei consumatori

Ringraziamo per la preziosa collaborazione tutti coloro che hanno collaborato a tale progetto.

I risultati elaborati porteranno a delle riflessioni utili per future azioni propositive di miglioramento del Territorio.

Ufficio Studi
Anno 2019



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
ASCOM PADOVA