(23-10-02; 2023-114ifi Nota informativa-02)

LA BELLEZZA: COME DIVENTA "MADE IN ITALY" | INDAGINE BANCA IFIS

Documento completo relativo al sondaggio[1]

1 Soggetto che ha realizzato il sondaggio

Format Research Srl.

2 Soggetto committente

Banca Ifis S.p.A.

3 Soggetto acquirente

Banca Ifis S.p.A.

4 Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio

Raccolta dati Italia: dal 6 al 12 luglio 2023.

[1] *Documento completo relativo al sondaggio realizzato in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010.*

Format Research s.r.l.
Sede Legale
Via Ugo Balzani 77
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Tel +39.06.86.32.86.81,
Fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA: 04268451004
Cap. Soc. € 25.850,00i.v.

www.formatresearch.com
info@formatresearch.com
format@pec.formatresearch.com

UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

5 Mezzi di comunicazione sui quali è pubblicato[2]

https://www.ilsole24ore.com/
https://www.repubblica.it/
https://www.agi.it/
https://www.teleborsa.it/
https://www.rainews.it/
www.ansa.it
https://www.quotidiano.net
https://live.comune.venezia.it
https://www.ilnordestquotidiano.it/
www.adnkronos.com

6 Data di pubblicazione del sondaggio

29 settembre 2023.

7 Temi/fenomeni oggetto del sondaggio[3]

Analisi di come avviene il travaso di conoscenze, abilità e competenze tra imprese alimentando l'Economia della Bellezza e dando vita al "Made in Italy".

8 Popolazione di riferimento

Imprese della manifattura e imprese artigiane.

9 Estensione territoriale del sondaggio

Italia.

10 Metodo di campionamento[4]

Campione rappresentativo delle PMI della manifattura. Domini di studio del campione: Area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole); Settore di attività economica (Artigianato artistico a servizio del sistema casa, Moda, Orologeria e gioielleria, Sistema Casa). Campione di imprese artigiane. Domini di studio del campione: Area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole); Settore di attività economica (Artigianato artistico a servizio del sistema casa, Moda, Orologeria e gioielleria, Sistema Casa).

[2] *Pubblicato su questionario/periodico cartaceo e/o elettronico, diffuso sull'emittente radiofonica, televisiva o sul sito web)*

[3] *Economia, società attualità, costume, marketing, salute, etica, ambiente etc.).*

[4] *Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione se trattasi di campionamento probabilistico o non probabilistico del panel e l'eventuale ponderazione*

11 Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore

PMI della manifattura (numero di addetti compreso tra 10 e 249). Domini di studio del campione: Area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole); Classe di addetti (10-19 addetti, 20-49 addetti, 50-249 addetti); Settore di attività economica (Artigianato artistico a servizio del sistema casa, Moda, Orologeria e gioielleria, Sistema Casa). Campione di imprese artigiane. Domini di studio del campione: Area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole); Settore di attività economica (Artigianato artistico a servizio del sistema casa, Moda, Orologeria e gioielleria, Sistema Casa).

12 Metodo di raccolta delle informazioni

Interviste somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview)/* Cawi (*Computer Assisted Web Interview).*

13 Numerosità campionaria e sostituzioni

Numerosità campionaria complessiva Manifattura: 300 casi. Intervallo di confidenza 95%. Errore: ± 5,7%

Numerosità complessiva imprese artigiane: 180 casi.

Fonte: Camere di Commercio.

14 Testo integrale delle domande

15 Manifattura

1. *(Tutti)* **Quanti addetti lavorano nella Sua azienda?**

- Fino a 5 addetti
- 6-9 addetti
- 10-19 addetti
- 20-49 addetti
- 50-249 addetti
- Oltre 249 addetti

TOTALE RISPONDENTI: 100%

2. *(Tutti)* **Si dichiara d'accordo con la seguente affermazione: "la sua impresa incorpora competenze artigianali di eccellenza"?**

- Sì 1
- No 2

TOTALE RISPONDENTI: 100%

3. *(Tutti)* **Quanto pesa il saper fare artigiano incorporato nei vostri prodotti sul fatturato della vostra impresa?**

TOTALE RISPONDENTI: 100%

4. *(Tutti)* **Fatto 100 il fatturato della Sua impresa, in quali mercati geografici ha venduto (direttamente o indirettamente) i propri prodotti negli ultimi due anni?**

1. Nella stessa area di localizzazione dell'impresa
2. In altre aree d'Italia
3. Paesi dell'Unione Europea
4. Nord America
5. Cina
6. Altri Paesi extra UE

TOTALE RISPONDENTI: 100%

5. *(Tutti)* **Quanto pesa il saper fare artigiano incorporato nei Vostri prodotti sul posizionamento nei mercati di sbocco?**

1. Italia
2. Estero

TOTALE RISPONDENTI: 70,3%

6. *(Tutti)* **Quanto pesa il saper fare artigiano sulla competitività dell'impresa?**

TOTALE RISPONDENTI: 100%

7. *(Tutti)* **Quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni?**

	Molto	**Abbastanza**	**Poco**	**Per nulla**
A. Grazie alle competenze delle quali disponiamo, o sulle quali possiamo contare, la nostra impresa è in grado di rispondere efficacemente ai nuovi trend e alle nuove mode del mercato attraverso un processo di rinnovamento continuo				
B. Spesso le competenze delle quali disponiamo, o sulle quali possiamo contare, per quanto preziose, sono ancorate a stilemi che diventano presto desueti di fronte ai nuovi trend e alle nuove mode del mercato				

TOTALE RISPONDENTI: 100%

8. *(Tutti)* **La Sua impresa per quanto riguarda il saper fare artigiano…?**

- Si affida solo a risorse e competenze interne

- Si affida solo a imprese artigiane esterne
- Si affida sia a risorse e competenze interne sia a imprese artigiane esterne 3

TOTALE RISPONDENTI: 100%

9. *(Tutti)* **Facendo uguale a 100 il valore della produzione caratterizzata dal saper fare artigiano indicata nella domanda 2, quanto incide, anche grossomodo il contributo di?**

1. Risorse interne
2. Risorse esterne
TOTALE RISPONDENTI: 100%

10. *(Tutti)* **Nella Sua azienda c'è personale che dispone di competenze manuali che non possono essere effettuate dalle macchine (realizzazione di dettagli, comprensione della domanda, realizzazione del bozzetto o del prototipo, utilizzo dello strumento…)?**

- Sì
- No

TOTALE RISPONDENTI: 100%

11. *(Solo se d8 = 2 o 3)* **Come gestite la relazione con le imprese artigiane vostri fornitori per mantenere costante la qualità delle forniture?**

1. Facciamo formazione alle imprese di fornitura
2. Facciamo rete sugli aspetti di logistica
3. Facciamo rete sulla fornitura di materie prime e/o semilavorati
4. Controllo delle tempistiche
5. Controllo della qualità
6. Facciamo rete sulle competenze di comunicazione
7. Mettiamo in contatto le imprese con professionisti di altre aree
8. Dotiamo le imprese artigiane di nuove tecnologie che consentono una gestione integrata del processo produttivo con la nostra impresa

TOTALE RISPONDENTI: 54%

12. *(Tutti)* **Per mantenere inalterata nel tempo la qualità "saper fare" prevedete la realizzazione di progetti di formazione, eventi, iniziative anche a scopo culturale, etc.?**

1. Corsi di formazione in collaborazione con le imprese artigiane
2. Corsi di formazione in collaborazione con le associazioni di categoria
3. Corsi di formazione in collaborazione con altre imprese produttive
4. Corsi di formazione in collaborazione con la Pubblica Amministrazione
5. Altro (specificare)
6. No, nessuno

TOTALE RISPONDENTI: 100%

13. *(Solo se d12 ≠ 6)* **Con quali altri soggetti realizzate tali progetti finalizzati a mantenere alta la qualità dei vostri prodotti?**

1. Imprese artigiane
2. Altre imprese non artigiane (manifattura)
3. Università
4. Centri di ricerca pubblici e privati
5. Scuole e Istituti tecnici pubblici, ITS e centri di formazione privati
6. Enti pubblici (es. Regione, Camere di Commercio)
7. Associazioni di categoria
8. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI: 34,6%

14. *(Tutti)* **Quale è lo strumento che la sua impresa considera più efficace per acquisire le eccellenze del saper fare artigiano?**

- La formazione on the job, ovvero l'affiancamento del giovane all'artigiano che da più tempo svolge il "mestiere"
- La formazione teorica unita alla trasmissione delle competenze in azienda
- Preferisco mantenerle esterne all'azienda

TOTALE RISPONDENTI: 100%

15. *(Tutti)* **Perché il sapere fare artigiano è rilevante nel processo di produzione della Vostra impresa?**

	Molto	Abbastanza	Poco	Per nulla
A. Esecuzione e cura nel dettaglio (solo il lavoro artigiano può garantire determinati aspetti di cura e attenzione al singolo dettaglio).				
B. Personalizzazione degli oggetti (solo il lavoro artigiano può cimentarsi con le più svariate richieste della committenza)				
C. Perché il saper fare artigiano è in grado di replicare tecniche e lavorazioni tipiche del nostro territorio				
D. Sviluppo e prototipazione (solo il lavoro artigiano consente di lavorare sull'innovazione di prodotto e mettere a terra la creatività dei designer)				

TOTALE RISPONDENTI: 100%

15a. *(Tutti)* **….E quale è l'aspetto più rilevante tra questi?**

- Esecuzione e cura nel dettaglio (solo il lavoro artigiano può garantire determinati aspetti di cura e attenzione al singolo dettaglio).
- Personalizzazione degli oggetti (solo il lavoro artigiano può cimentarsi con le più svariate richieste della committenza)
- Perché il saper fare artigiano è in grado di replicare tecniche e lavorazioni tipiche del nostro territorio
- Sviluppo e prototipazione (solo il lavoro artigiano consente di lavorare sull'innovazione di prodotto e mettere a terra la creatività dei designer)

TOTALE RISPONDENTI: 100%

16. *(Tutti)* **In che modo progettista e designer collaborano per generare oggetti unici di qualità?**

	Sempre	Spesso	Qualche volta	Raramente	Mai
A. Dialogo sul prototipo prima del lancio in produzione					
B. Produzione di serie limitate destinate a clienti esclusivi					
C. Personalizzazione dei prodotti seriali attraverso adattamenti in fine linea					
D. Refitting e upcycling (trasformazione di prodotti esistenti in oggetti dal design nuovo)					

TOTALE RISPONDENTI: 100%

17. *(Tutti)* **Quanto la tecnologia sostiene e completa le competenze del saper fare artigiano presso la Vostra impresa?**

- In modo largo, profondo ed esteso: grazie alla tecnologia il valore del sapere fare artigiano è amplificato
- La tecnologia è importante, aumenta il valore del sapere fare artigiano, ma non è fondamentale
- La tecnologia impatta ed entra limitatamente nell'ambito del sapere fare artigiano, che fa leva su competenze e manualità che in gran parte ne possono fare a meno

TOTALE RISPONDENTI: 100%

18. *(Tutti)* **Come trova le competenze del saper fare del quale ha bisogno (es. per mantenere un prodotto made in Italy con il livello qualitativo desiderato e distintivo)?**

1. Ci rivolgiamo a centri per l'impiego o agenzie
2. Cerchiamo il personale su siti web o portali
3. Controlliamo le qualifiche e l'esperienza maturata
4. Miriamo a sviluppare le competenze all'interno dell'impresa
5. Reclutiamo personale specializzato attraverso segnalazioni personali (es. dal nostro personale interno, da altre aziende, da conoscenze, etc.)
6. Ci rivolgiamo agli istituti scolastici
7. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI: 100%

19. *(Solo se d8 = 2 o 3)* **Avete difficoltà nel trovare le imprese artigiane delle quali avete bisogno?**

- Sì, abbiamo molte difficoltà
- Sì, abbiamo abbastanza difficoltà
- Sì, abbiamo qualche difficoltà
- No, raramente abbiamo difficoltà
- No, nessuna

TOTALE RISPONDENTI: 54%

20. *(Solo se d8 = 2 o 3)* **La relazione con le imprese artigiane vostri fornitori prevede…?**

- Un contratto di fornitura in esclusiva (l'impresa artigiana può lavorare solo con la vostra impresa) 1
- Un contratto di fornitura che prevede delle clausole di riservatezza alle quali l'impresa artigiana si deve attenere riguardo talune lavorazioni per evitare la dispersione del Know-how
- Nessuno di questi

TOTALE RISPONDENTI: 54%

21. *(Solo se d9 "esterne" diverso da 0% - andiamo ad approfondire la sostituzione in caso di competenze esterne)* **Nel caso in cui dovesse sostituire tali competenze in altre imprese artigiane avrebbe difficoltà nel reperirle sul mercato?**

- Sì, non riusciremmo a sostituirle
- Sì, difficilmente riusciremmo a sostituirle
- Sì, ma sia pure con qualche difficoltà riusciremmo a sostituirle
- No, riusciremmo a sostituirle senza alcuna difficoltà

TOTALE RISPONDENTI: 54%

22. *(Solo se d9 "esterne" diverso da 0% - andiamo ad approfondire la sostituzione in caso di competenze esterne)* **Quanto tempo ritiene impiegherebbe per reperire nel mercato imprese artigiane con le stesse competenze?**

- Poche settimane
- Da 1 a 3 mesi
- Da 3 a 6 mesi
- Oltre sei mesi

TOTALE RISPONDENTI: 54%

23. *(Tutti)* **In che modo la sua impresa comunica e valorizza il saper fare artigiano che caratterizza la produzione?**

A. L'attività dell'artigiano è fatta oggetto della produzione di contenuti originali promossi in broadcasting o attraverso comunicazioni one to one
B. L'attività dell'artigiano è fatta oggetto di comunicazione esplicita nella comunicazione sui mass media e nel mondo digitale
C. Il saper fare artigiano è oggetto di visite (turismo esperienziale), di aperture selettive in giorni specifici dell'anno, di confronti con il cliente finale (che accede al momento della realizzazione dell'oggetto a lui destinato).
D. Il saper fare artigiano è oggetto di percorsi formativi organizzati nell'ambito di una scuola aziendale interna o nell'ambito di una collaborazione con soggetti terzi (Academy aziendale o partecipazione a programmi di terzi come Alta gamma).
E. Il saper fare artigiano dell'azienda è oggetto di ricerca e di valorizzazione attraverso percorsi di natura scientifica a livello nazionale e internazionale (ad es. pubblicazione di libri).
F. Il saper fare artigiano è strettamente collegato al concetto di lusso, con posizionamento e comunicazione di alto livello (aspirazionale)

G. L'attività artigianale è promossa attraverso la valorizzazione del concetto di innovazione grazie al legame con le nuove tecnologie

TOTALE RISPONDENTI: 100%

Testo integrale delle domande Artigiani

1. *(Tutti)* **La Sua è un'impresa artigiana, cioè è iscritta all'Albo delle imprese artigiane?**

- Si sono titolare di P.IVA (ditta individuale) iscritta all'Albo delle imprese artigiane
- Si sono titolare o socio di una impresa artigiana: società semplice, società in nome collettivo (snc), società in accomandita semplice (sas) iscritta all'Albo delle imprese artigiane
- Si sono titolare o socio di una impresa artigiana: società di capitali, società a responsabilità limitata, altre forme giuridiche iscritta all'Albo delle imprese artigiane
- Si sono titolare o socio di una impresa artigiana: società cooperative iscritta all'Albo delle imprese artigiane
- La mia attività non è un'impresa artigiana

TOTALE RISPONDENTI: 100%

2. *(Tutti)* **Fatto 100 il fatturato della Sua impresa, in quali mercati geografici ha venduto (direttamente o indirettamente) i Suoi prodotti negli ultimi due anni?**

1. Nella stessa area di localizzazione dell'impresa
2. Nel resto della regione
3. In altre regioni italiane
4. Altri Paesi

TOTALE RISPONDENTI: 100%

3. *(Tutti)* **Tra le imprese sue clienti ce n'è una che rappresenta una quota importante del Suo fatturato?**

- Sì
- No
- Vendo solo a consumatori

TOTALE RISPONDENTI: 100%

4. *(solo se d3 = 1)* **Se sì, che percentuale del fatturato della Sua impresa viene generato dal suo principale cliente?**

- Meno del 20%
- Tra il 20 e il 30%
- Tra il 30 e il 40%
- Tra il 40 e il 50%
- Oltre il 50%

TOTALE RISPONDENTI: 59,6%

5. *(Tutti)* **A suo avviso, qual è la ragione principale per cui le aziende Sue clienti scelgono la Sua azienda?**

1. Per la qualità dei nostri prodotti
2. Per la qualità delle materie prime utilizzate
3. Per il valore aggiunto della nostra artigianalità e competenza
4. Per la nostra creatività e innovatività
5. Per la competitività dei nostri prezzi
6. Per la storicità della nostra collaborazione
7. Per la nostra flessibilità nella progettazione e nei tempi di produzione
8. Perché utilizziamo tecnologie d'avanguardia

TOTALE RISPONDENTI: 100%

6. *(Tutti)* **In che modo collabora con le sue imprese clienti per generare oggetti unici e di qualità?**

	Sempre	Qualche volta	Raramente	Mai
A. Dialogo sul prototipo prima del lancio in produzione				
B. Produzione di serie limitate destinate a clienti esclusivi				
C. Personalizzazione dei prodotti seriali attraverso adattamenti in fine linea				
D. Produzione caratterizzata da una specifica identità culturale (comunità, territorio…)				

TOTALE RISPONDENTI: 100%

7. *(Tutti)* **La relazione con le imprese clienti prevede…?**

A. Un contratto di fornitura in esclusiva (potete produrre determinate lavorazioni solo con una certa impresa)

B. Un contratto di fornitura che prevede delle clausole di riservatezza alle quali la sua impresa artigiana si deve attenere riguardo talune lavorazioni per evitare la dispersione del Know-how

C. Altro (specificare)[5]

[5] I Verbatim verranno forniti per esteso alla Committente.

TOTALE RISPONDENTI: 100%

8. *(Tutti)* **Quali sono i progetti di sviluppo e di crescita della Sua attività che ha realizzato o che intende realizzare in futuro?**

	Già realizzato/sto realizzando	Vorrei realizzare ma non l'ho ancora fatto	Non mi interessa realizzarlo
A. La creazione di collaborazioni con altre imprese produttive (clienti dell'artigiano) per ampliare e diversificare l'offerta			
B. Lavorare con le "filiere" del territorio per favorire la produttività e la connessione dell'impresa con il territorio di appartenenza			
C. Innovare l'attività verso nuovi e diversi prodotti			
D. Acquistare dei nuovi macchinari per aumentare o diversificare la produzione			
E. Progetti legati alla conservazione del '*sapere*' con la creazione di scuole di artigianato o specifici programmi di formazione			
F. Integrazione delle nuove tecnologie per l'innovazione dei processi produttivi			
G. La creazione di collaborazioni con altri artigiani per scambio di competenze ed esperienze			

TOTALE RISPONDENTI: 100%

9. *(Tutti)* **Pensando alle lavorazioni di alta qualità, quale è l'incidenza di queste lavorazioni sul giro di affari della sua impresa artigiana?**

TOTALE RISPONDENTI: 100%

10. *(Tutti)* **Nella commercializzazione dei prodotti, quanto punta a far emergere il valore aggiunto del "saper fare" artigianale della Sua azienda?**

TOTALE RISPONDENTI: 100%

11. *(Tutti)* **A Suo avviso, quanto il "saper fare" artigianale è un elemento di competitività?**

1. Per il mercato italiano

2. Per i mercati internazionali

TOTALE RISPONDENTI: 100%

12. *(Solo se d9 A e/o B = Già realizzato/sto realizzando)* **La collaborazione che intrattiene/ha intrattenuto con altre aziende della filiera per favorire la produttività e la connessione dell'impresa con il territorio di appartenenza ha avuto gli effetti attesi?**

- Sì, del tutto
- Sì, ma solo in parte
- No

TOTALE RISPONDENTI: 33,3%

13. *(Tutti)* **Fare impresa artigiana su lavorazioni di alta qualità può essere molto complesso e richiede saperi, spesso antichi, e competenze che richiedono di essere aggiornati. In questo senso, per favorire l'aggiornamento e l'integrazione delle competenze, a Suo avviso, quanto sono importanti i seguenti aspetti...?**

A) La collaborazione strutturata con ….

1. Altre imprese artigiane
2. Imprese non artigiane (manifattura)
3. Università
4. Centri di ricerca pubblici e privati
5. Scuole e Istituti tecnici pubblici e centri di formazione privati
6. Enti pubblici (es. Regione, Camere di Commercio)
7. Associazioni di categoria
8. Altro (specificare)

B) Gli incontri informali su temi di carattere generale o tecnico con altri colleghi artigiani, i momenti di confronto, magari organizzati da parte delle associazioni di categoria.

C) La formazione continua

1. La formazione on the job, ovvero l'affiancamento del giovane all'artigiano che da più tempo svolge il "mestiere"
2. La formazione teorica unita alla trasmissione delle competenze nell'ambito dell'impresa artigiana

TOTALE RISPONDENTI: 100%

14. *(Tutti)* **Allo stato attuale o in un prossimo futuro, la sua azienda affronta/affronterà il tema del Passaggio Generazionale?**

1. Sì, per la trasmissione di impresa
2. Sì, per il ricambio del personale
3. Sì, per mantenere le competenze nel territorio anche al di fuori della mia azienda
4. No

TOTALE RISPONDENTI: 100%

15. *(Solo se d14 = 1)* **Come pensa di affrontare/sta affrontando il passaggio relativo alla trasmissione dell'impresa?**

1. L'azienda sarà condotta da un familiare/socio (o più familiari/soci) che lavora già all'interno
2. L'azienda sarà condotta da un familiare/socio (o più familiari/soci) che non lavora ancora all'interno

3. La proprietà resterà invariata, ma la gestione verrà affidata ad esterni
4. Cercheremo nuovi soci
5. L'azienda verrà ceduta interamente
6. L'azienda chiuderà
7. Non ci ho ancora pensato

TOTALE RISPONDENTI: 30%

16. *(Solo se d14 = 1 o 3)* **Quali sono i problemi che state incontrando (o che avete incontrato)?**

1. Minore interesse da parte dei giovani ad intraprende il mestiere artigiano
2. Assenza di risorse, anche non giovani, disposte a continuare l'attività artigiana nel nostro campo
3. Difficoltà di mercato che rendono spesso complessa la decisione di fare l'artigiano e l'imprenditore in proprio
4. Il peso della burocrazia e del fisco rendono meno appetibile la l'attività artigiana
5. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI: 32,8%

17. *(Solo se d14 =2)* **Come pensa di affrontare/sta affrontando il passaggio relativo al ricambio del personale?**

1. Formando nuove risorse con le competenze necessarie
2. Cercando continuamente profili coerenti con le specificità richieste
3. Abbiamo attivato relazioni con scuole professionali, ITS o università
4. Non so, non ci ho ancora pensato
5. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI: 16,4%

18. A prescindere dal Passaggio Generazionale, negli ultimi due anni la Sua azienda ha effettuato ricerca di nuovo personale?

1. Sì, abbiamo ricercato personale specializzato
2. Sì, abbiamo ricercato apprendisti
3. Sì, abbiamo ricercato entrambe le figure
4. No

TOTALE RISPONDENTI: 100%

19. *(Se d18 = 1, 2 o 3)* **Quanta difficoltà ha incontrato nel reperire le figure ricercate?**

1. Personale specializzato

2. Apprendisti

TOTALE RISPONDENTI: 53%

20. *(Se d18 = 1, 2 o 3)* **A Suo avviso, per quali ragioni ha incontrato difficoltà?**

1. Scarsità di personale con le competenze/abilità/esperienze cercate

2. Concorrenza di altre imprese alla ricerca di personale con caratteristiche analoghe a quelle cercate dalla nostra impresa
3. Mansioni e tipologia di lavoro ritenute poco attrattive
4. Orari di lavoro ritenuti pesanti
5. Posizionamento di immagine dell'impresa poco appetibile sul mercato del lavoro
6. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI: 66,1%

21. *(Se d18 = 1, 2 o 3)* **A Suo avviso, quali potrebbero essere le soluzioni alla mancanza di personale?**

1. Corsi di formazione sostenuti dalle imprese artigiane
2. Corsi di formazione sostenuti dalle associazioni di categoria
3. Corsi di formazione sostenuti dalle imprese produttive
4. Corsi di formazione sostenuti dalla Pubblica Amministrazione
5. Modificare i programmi di scolastici attuali (istituti tecnici, ITS e università)
6. Incentivi fiscali per chi intraprende un'attività artigiana
7. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI: 66,1%