GN Research S.p.A.

Documento completo relativo al sondaggio[1]

(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)

1.TITOLO DEL SONDAGGIO

Osservatorio Compass - Studio sul Credito al Consumo dalla parte dei punti vendita convenzionati
Aprile 2016 - N. 03

2. SOGGETTO CHE HA REALIZZATO IL SONDAGGIO

GN Research S.p.A.

3. SOGGETTO COMMITTENTE

Compass S.p.A.

4. SOGGETTO ACQUIRENTE

Compass S.p.A.

5. DATA O PERIODO IN CUI È STATO REALIZZATO IL SONDAGGIO

Le interviste sono state realizzate dal 15 al 23 febbraio 2016.

[1] Tutti i campi sono obbligatori.

GN Research S.p.A.

6. MEZZO/MEZZI DI COMUNICAZIONE DI MASSA SUL/SUI QUALE/QUALI È PUBBLICATO O DIFFUSO IL SONDAGGIO[2] (*pubblicato sul quotidiano/periodico cartaceo e/o elettronico, diffuso sull'emittente radiofonica, televisiva o sul sito web)*

L'indagine sarà pubblicata sul Corriere Economia

7. DATA DI PUBBLICAZIONE O DIFFUSIONE

11/04/2016

8. TEMI/FENOMENI OGGETTO DEL SONDAGGIO *(economia, società, attualità, costume, marketing, salute, etica, ambiente etc.*)

Studio sul rapporto tra Dealer e credito al consumo e sul rapporto dei clienti con il finanziamento.

9. POPOLAZIONE DI RIFERIMENTO

Dealer convenzionati Compass.

10. ESTENSIONE TERRITORIALE DEL SONDAGGIO[3]

Territorio nazionale.

[2] Fatti salvi i casi di esclusione di cui all'articolo 2 comma 3 del Regolamento.
[3] Nel definire l'estensione territoriale del sondaggio è possibile scegliere tra due opzioni, la prima con l'elenco dei comuni oggetto della rilevazione, la seconda con il numero dei comuni suddiviso per area geografica.

10.1.COMUNI DI RILEVAZIONE [4]

Opzione a). Elenco dei Comuni

ACIREALE
ACQUAFREDDA
ACQUI TERME
ACRI
ADELFIA
AFRAGOLA
ALBI
ALCAMO
ALESSANDRIA
ALICE CASTELLO
AOSTA
APPIANO GENTILE
APPIANO STR DEL VINO
ARCIDOSSO
ARCO
ARCORE
ARESE
ARGENTA
ARIGNANO
ASCOLI PICENO
AVOLA
AZZANO DECIMO
BACOLI
BAGNOLO PIEMONTE
BARI
BELVEDERE MARITTIMO
BERGAMO
BISIGNANO
BOLLATE
BOLOGNA
BOLZANO
BOMPORTO
BORGO VAL DI TARO
BOTRUGNO
BRA
BRENDOLA
BRENO
BRESCIA
BRESSO
BRINDISI
BUCCINASCO
BUONCONVENTO
CADEO
CADORAGO
CAGLIARI
CALCINATO

[4] Inserire, nella casella di testo, l'elenco dei comuni in formato tabella.

Opzione b). Numero di comuni[5]

Comuni	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
fino a 5mila abitanti					
più di 5mila abitanti					
fino a 10mila abitanti					
tra 10mila e 100mila abitanti					
più di 100mila abitanti					
Totale					

11. METODO DI CAMPIONAMENTO *(inclusa l'indicazione se trattasi di campionamento probabilistico o non probabilistico, del panel e l'eventuale ponderazione)*

Campionamento per area geografica e per macrosettore di attività economica dei Dealer.

12. RAPPRESENTATIVITÀ DEL CAMPIONE INCLUSA L'INDICAZIONE DEL MARGINE DI ERRORE

Il campione è stato strutturato in maniera tale da permettere una lettura dei risultati sia per area geografica che per settore di attività.

13. METODO DI RACCOLTA DELLE INFORMAZIONI

Le interviste sono state realizzate con tecnica CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing).

[5] La suddivisione geografica delle Regioni segue la ripartizione dell' Istat:

- Nord Ovest: Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia, Liguria
- Nord Est: Bolzano-Bozen, Trento, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna
- Centro: Toscana, Umbria, Marche, Lazio
- Sud e Isole: Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna

GN Research S.p.A.

14. CONSISTENZA NUMERICA DEL CAMPIONE DI INTERVISTATI, NUMERO DEI NON RISPONDENTI E DELLE SOSTITUZIONI EFFETTUATE;

Non reperibili	cifra ……2.586	% ……14,00
Rifiuti	cifra ……1.171	% ……7,00
Sostituzioni	cifra ……	% .....
Totale interviste effettuate	cifra ……400	% ……

15. TESTO INTEGRALE DI TUTTE LE DOMANDE [6]

(*Testo delle domande e percentuale delle persone che hanno risposto a ciascuna domanda)*

Dom S0. Qual è la sua qualifica professionale/il suo ruolo all'interno del punto vendita?
1. Titolare/amministratore/socio
2. Responsabile del negozio
3. Si occupa dell'area finanziamenti
(Totale rispondenti=100%)

Dom S1. Qual è l'attività commerciale, prevalente, del suo punto vendita?
1. Autoveicoli
2. Moto
3. Elettrodomestici/Elettronica (compresa telefonia)
4. Personal computer, hardware, software, materiale informatico
5. Arredo/Articoli per la casa
6. Ciclomotori
7. Salute (servizi e altre tipologie)
8. Sport (servizi e altre tipologie)
9. Tempo libero (servizi e altre tipologie)
10. Altro, specificare
(Totale rispondenti=100%)

Dom S2. Potrebbe indicarmi in quale delle seguenti classi si può collocare il fatturato del suo punto vendita per l'anno 2015?
1. Fino a 250.000€
2. Da 250.000€ a 500.000€
3. Da 500.000€ a 2.500.000€
4. Da 2.500.000€ a 5 milioni di €
5. Da 5 milioni di € a 25 milioni di €
6. Da 25 milioni di € a 50 milioni di €
7. Oltre 50 milioni di €
8. Rifiuta
(Totale rispondenti=100%)

Dom C1. In generale, in questa prima parte dell'anno, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, il totale delle Vostre VENDITE è aumentato, diminuito o rimasto stazionario?
1. Aumentato
2. Stazionario
3. Diminuito
4. Non risponde
(Totale rispondenti=100%)

Dom C2. Attualmente, le Vostre GIACENZE di Magazzino, le Vostre SCORTE di magazzino sono superiori, uguali o inferiori rispetto allo scorso anno?
1. Superiori
2. Uguali
3. Inferiori

Per bloccare i contenuti cliccare sull'icona.

[6] Inserire, nella casella di testo, l'elenco di tutte le domande.