

## DOCUMENTO COMPLETO

**Titolo del sondaggio:** " Il Buy Now Pay Later nel futuro dei pagamenti digitali B2B per il 98% delle imprese italiane"

**Soggetto che ha realizzato il sondaggio:** IPSOS

**Soggetto committente:** Oryn

**Soggetto acquirente:** Oryn

**Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio:** 26 marzo – 05 aprile 2024

**Mezzo/Mezzi di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio**  
(*pubblicato sul quotidiano/periodico cartaceo e/o elettronico o sul sito web*): Stampa su quotidiani, siti web  
<https://www.netcommforum.it>

**Data di pubblicazione o diffusione:** 9 maggio 2024

**Temi/Fenomeni oggetto del sondaggio** (*economia, società, attualità, costume, marketing, salute, etica, ambiente etc.*): economia e attualità

**Popolazione di riferimento:** imprese italiane con più di 20 dipendenti (fonte: annuario ISTAT 2020)

**Estensione territoriale del sondaggio:** estensione nazionale

**Metodo di campionamento:** campione casuale rappresentativo dell'universo di riferimento; campionamento per quote di numero di dipendenti, settore di appartenenza, area geografica. Al campione in rientro è stata applicata una ponderazione (con metodo RIM weighting).

**Rappresentatività del campione e margine di errore:** il livello di rappresentatività del campione è del 95% e il margine di errore relativo ai risultati del sondaggio è compreso fra +/- 6.93% per i valori percentuali relativi al totale degli intervistati (200 casi).

**Metodo di raccolta alle informazioni:** sondaggio di opinione tramite metodologia CAWI

**Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate:**

Interviste complete	200	15%
Rifiuti/sostituzioni	1113	85%
Totale contatti effettuati	1313	100,0%

Indirizzo del sito dove sarà disponibile la documentazione completa in caso di diffusione: [www.agcom.it](http://www.agcom.it)  
In caso di pubblicazione è obbligatorio riportare le informazioni della scheda indicata a pena di gravi sanzioni. Ipsos non si assume alcuna responsabilità in caso di inosservanza

**Testo integrale di tutte le domande** (Testo delle domande e percentuale delle persone che hanno risposto a ciascuna domanda)

**ASK ALL**

**N2 Quanti lavoratori ha la sua azienda/l'azienda in cui lavora?**

- 1 Nessuno – lavoro solo io → **close**
- 2 1-2 → **close**
- 3 3-4 → **close**
- 4 5-9 → **close**
- 5 10-19 → **close**
- 6 20-49
- 7 50-100
- 8 101-249
- 9 250 - 500
- 10 Più di 500

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**N1 Potrebbe indicarmi il suo ruolo in azienda?**

1. Founder/Imprenditore
2. Amministratore delegato/unico
3. Direttore Generale
4. CFO, responsabile finanziario, tesoriere
5. Innovation Manager
6. E- commerce manager
7. CMO (Chief Marketing Officer)
8. Chief Sales Officer
9. nessuno di questi → **close**

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**S4\_1 In che regione ha sede la sua azienda /l'azienda in cui lavora?**

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**S.4\_2 In che provincia/città ha sede la sua azienda / l'azienda in cui lavora?**

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**N3 Può dirmi, per cortesia, la sua azienda in quale settore opera?**

1. Agricoltura
2. Manifattura/produzione
3. Industria
4. Commercio all'ingrosso
5. Commercio al dettaglio
6. Consulenza e Servizi aziendali
7. Altri Servizi
8. Pubblica Amministrazione → **close**
9. Servizi Finanziari → **close**
10. Alcolici o Tabacco o Industria bellica /armi o settore giochi con vincite in denaro → **close**
11. Turismo → **close**

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**N5 Può dirmi, quali tra i seguenti strumenti e prodotti finanziari possiede l'azienda per lo svolgimento dell'attività economica?**

		1. Sì, lo possiedo/ne usufruisco	2. No, non lo possiedo/ne usufruisco
conto corrente gestione online	1		
Finanziamento a breve	16		
Finanziamento a medio-lungo termine	17		
Finanziamento per specifiche attività in Italia	3		
Scoperto di conto/fido/anticipo fatture	4		
Servizi per la gestione sicura dei pagamenti e degli incassi (pagare e incassare in Italia e all'estero...)	5		
Linee di credito all'estero	6		
Leasing	7		
Fidejussioni	8		
Sconto fatture – factoring	9		
prodotti assicurativi per la copertura del rischio tassi/cambio	10		
prodotti assicurativi per la copertura dei fabbricati	11		
prodotti assicurativi per la copertura del rischio commerciale	12		
consulenza specialistica fiscale	13		
Supporto in investimenti, acquisizioni, fusioni	14		
Servizi per gestire pagamenti e-commerce	15		
Noleggio operativo	18		
Carte di credito aziendali	19		
Nessuno di questi ( <b>exclusive, terminate if selected</b> )	MR		

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0% per ogni item)*

**ASK ALL**

**N6 (settore dell'azienda) Potrebbe dirmi con un voto da 1 a 10 qual è lo stato di salute della sua azienda?**

1=pessimo 10= molto buono

<u>1.Pessimo</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10.Molto buono</u>	<u>Non saprei</u>

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**N7 Come pensa che evolverà lo scenario economico nei prossimi 12 mesi?**

1. della sua azienda/dell'azienda in cui lavora
2. dell'Italia

**Answers:**

- a. migliorerà molto
- b. migliorerà un po'
- c. rimarrà invariata
- d. peggiorerà un po'
- e. peggiorerà molto
- f. non sa/non risponde

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D2 Parliamo ora in generale del sistema bancario in Italia. Potrebbe dirmi quanta fiducia ha nel sistema bancario italiano? Esprima un voto da 1 a 10 dove 1 vuol dire che non ha nessuna fiducia e 10 che ha una completa fiducia.**

<u>1.Nessuna fiducia</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10.Completa fiducia</u>	<u>Non Saprei</u>
------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------------------------	-----------------------

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D7 Qual è la banca PRINCIPALE della sua AZIENDA, quella con cui ha una relazione più forte e frequente? Se ha più banche, indichi: la PRINCIPALE, cioè quella con cui ha una relazione più forte e frequente e le altre.**

	<i>Banca/che Principale/i</i>	<i>SE ALTRE</i>
	1	1
<i>Banca del Credito Cooperativo (BCC)</i>	2	2
<i>Banca Monte Parma</i>	7	7
<i>Banca Prossima</i>	9	9
<i>Banco BPM</i>	19	19
<i>Banco di Napoli</i>	10	10
<i>BancoPosta di Poste Italiane</i>	12	12
<i>Barclays</i>	13	13
<i>BBVA</i>	14	14
<i>BNL</i>	15	15
<i>BNP Paribas</i>	16	16
<i>BNP Paribas Private Banking</i>	17	17
<i>BPER - Banca Popolare dell'Emilia Romagna/Banco di Sardegna/Carige</i>	18	18
<i>Cariparma</i>	20	20
<i>Cassa dei Risparmi di Forlì e della Romagna</i>	22	22
<i>Cassa di Risparmio del Friuli Venezia Giulia</i>	23	23
<i>Cassa di Risparmio del Veneto</i>	24	24
<i>Cassa di Risparmio di Firenze</i>	27	27
<i>Cassa di Risparmio di Pistoia e della Lucchesia</i>	28	28
<i>Cassa di Risparmio in Bologna</i>	31	31
<i>Che Banca!</i>	33	33
<i>City Bank</i>	34	34
<i>Commerzbank</i>	35	35
<i>Credem / Credito Emiliano</i>	36	36
<i>Credit Agricole</i>	21	21
<i>Fideuram</i>	6	6
<i>Fineco</i>	38	38
<i>HSBC</i>	39	39
<i>ING direct</i>	40	40
<i>Intesa Sanpaolo</i>	41	41
<i>Intesa Sanpaolo Private Banking</i>	42	42
<i>Mediobanca</i>	43	43
<i>Mediolanum</i>	44	44
<i>Mediolanum Private Banking</i>	45	45
<i>MPS - Monte dei Paschi di Siena / Antonveneta</i>	46	46
<i>RBS – Royal bank of Scotland</i>	47	47
<i>Santander</i>	48	48
<i>Société Générale</i>	49	49
<i>UBS</i>	51	51
<i>UniCredit (Banca di Roma, Banco di Sicilia, Unicredit Banca)</i>	52	52
<i>Unicredit Private Banking</i>	53	53
<i>Altra banca</i>	56	56

**(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)**

**ASK ALL**

**D.1 Quale è il vostro canale di vendita principale?**

1. Prevalentemente e-commerce
2. Prevalentemente punti vendita fisici
3. Esclusivamente e-commerce
4. Esclusivamente punti vendita fisici
5. Entrambi in uguale misura

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D.1a Vi appoggiate ad una rete commerciale per la vendita?**

1. Sì
2. No

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D.2x2 Quale metodo o strumenti utilizza la vostra azienda per gestire e monitorare gli incassi derivanti dalle vostre vendite? Per favore, selezioni la risposta che meglio si adatta alla vostra azienda**

1. Utilizziamo un sistema di gestione delle vendite (Sales Management System) integrato e automatizzato
2. Usiamo software di contabilità o strumenti digitali specifici per monitorare gli incassi
3. Strumenti di gestione della tesoreria e cash flow monitoring (Agicap, bpilot, Oracle Cash Management...)
4. Abbiamo un dipartimento o personale dedicato per gestire gli incassi
5. Usiamo una combinazione di metodi digitali e manuali
6. Altri metodi non elencati (per favore specificare)

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D.2a Attualmente questi strumenti che utilizza la vostra azienda per gestire e monitorare gli incassi derivanti dalle vostre vendite soddisfano le vostre esigenze?**

Esprima un voto da 1 a 10 dove 1 vuol dire che non è per nulla soddisfatto e 10 che è completamente soddisfatto

<u>1.Per nulla</u> <u>soddisfatto</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10.Completamente</u> <u>Soddisfatto</u>	<u>Non</u> <u>saprei</u>
--	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	---	-----------------------------

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D3 E quali sono gli strumenti che la vostra azienda utilizza per la gestione del credito?**

(random 1-6, multiple)

1. Carte di credito aziendali
2. Strumenti bancari, come linee di credito o prestiti
3. Servizi di consulenza o di intermediazione creditizia
4. Assicurazione sul credito
5. Attività di recupero credito interna
6. Attività di recupero credito esterne
7. Altro, specificare

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D3a Quali sono i termini di pagamento principalmente usati in azienda?**

(random- multiple, max 2 answers)

1. Pagamento in un'unica soluzione
2. Pagamento a 30 - 60 - 90 giorni
3. Pagamento tra 90 giorni e 12 mesi
4. Finanziamenti a medio termine (entro 3-5 anni)
5. Finanziamenti a lungo termine (più di 5 anni)

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D.4 Lei conosce o ha mai sentito parlare di BUY NOW PAY LATER?**

1. Sì, ne ho sentito parlare e lo conosco bene
2. Sì, ne ho sentito parlare, ma non so bene di cosa si tratta
3. No, non ne ho mai sentito parlare

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**SE D.4=cod 1-2**

**D.4b E ha sentito parlare di BUY NOW PAY LATER in associazione al mondo consumer o a quello delle aziende?**

1. Solo al mondo consumer
2. Solo al mondo delle aziende
3. A entrambi

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**SE D.4b=cod 1 or 3**

**D.4a E quali aziende conosce che offrono AI CONSUMATORI, al mondo retail, il servizio di BUY NOW PAY LATER?** (random- multiple answers)

1. Klarna
2. Paypal
3. Amazon
4. Apple
5. Revolut
6. Altro, specificare
7. Non saprei

*(Totale rispondenti : 96% - Non sa: 4%)*

**SE D.4 =cod. 1 - 2**

**D.5 Come è venuto a conoscenza del servizio BUY NOW PAY LATER? Tramite ...**

(random 1-7- multiple)

1. Pubblicità online
2. Pubblicità offline
3. Ricerche su internet
4. Passaparola di amici o colleghi
5. Direttamente dai fornitori del servizio di pagamento **BUY NOW PAY LATER**
6. Un nostro consulente finanziario
7. Un partner commerciale
8. Altro e cioè....

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

#### **DISPLAY INTRO**

**Il BUY NOW PAY LATER è disponibile anche per il mondo B2B ed è un servizio finanziario che permette ad aziende come la sua/ come quella in cui lavora di offrire ai propri clienti business la possibilità di pagamenti digitali personalizzati e flessibili, rateizzando il pagamento secondo le loro necessità con un servizio innovativo e 100% digitale.**

#### **ASK ALL**

**QFAM. Aveva mai sentito parlare prima d'ora di questo servizio per il mondo delle imprese?**

1. Sì, conosco molto bene il concetto
2. Sì, ma conosco solo a grandi linee
3. No, non ne ho mai sentito parlare prima d'ora

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

#### **SE QFAM =cod 1-2**

**D.6 Quali servizi di BUY NOW PAY LATER per il mondo delle imprese conosce anche solo di nome?**

(random 1-6- multiple)

1. Oryn Pay Later
2. PausePay
3. Paypal
4. Hokodo
5. Mondu
6. Billie
7. Altro e cioè
8. Nessuna di queste

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

#### **ASK ALL**

**D.7x2 La sua azienda/l'azienda in cui lavora utilizza già il servizio finanziario di BUY NOW PAY LATER per la gestione dei pagamenti dei propri clienti?**

1. Sì, lo utilizziamo attualmente
2. No, ma stiamo valutando internamente alcune proposte per aderire al servizio
3. No, ma siamo in contatto con uno /più fornitori di questo servizio finanziario
4. No, ma stiamo pensando di prendere informazioni per una possibile adesione al servizio
5. No, al momento non è un servizio che può interessare l'azienda

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

#### **SE D.7x2=cod.3-4-5**

**D8 E per quali motivi la sua azienda/l'azienda in cui lavora non ha preso in considerazione prima/non è al momento interessata al servizio di BUY NOW PAY LATER? Perché....**

(random- multiple)

1. È un servizio ancora poco conosciuto dai miei clienti
2. L'adozione di questi servizi richiede un cambio di mentalità in aziende più tradizionali
3. L'adozione di questi servizi richiede un cambio di mentalità in aziende di piccole dimensioni
4. Difficoltà nell'integrazione tecnologica con i nostri sistemi esistenti
5. Possibili problematiche riguardanti la sicurezza dei dati e la privacy
6. Scarsa o totale mancanza di conoscenza o comprensione del servizio
7. Dubbi sulla affidabilità o sull'utilità del servizio per il nostro target di clientela
8. Costi di implementazione e gestione del servizio
9. Altro e cioè

(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)

SE D.7x2= cod. 2 or 3 or 4 or 5

D.8a Pensa che in futuro il BUY NOW PAY LATER possa essere adottato dalla vostra azienda?

1. Certamente sì
2. Probabilmente sì
3. Forse sì, forse no
4. Probabilmente no
5. Certamente no

(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)

ASK ALL

D.8b E a sua volta la sua azienda/l'azienda in cui lavora usufruisce del servizio di BUY NOW PAY LATER per il pagamento ai vostri fornitori?

1. Sì, ne usufruiamo
2. No, ma ce lo hanno proposto alcuni fornitori
3. No, nessuno ce lo ha ancora proposto
4. No, perché non lavoriamo con fornitori
5. Altro e cioè

(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)

SE D.8b =cod. 1

D.8c E con quale piattaforma?

(random 1-6- multiple)

1. Oryn Pay Later
2. PausePay
3. PayPal
4. Hokodo
5. Mondu
6. Billie
7. Altro e cioè

(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)

SE D.8b =cod. 1

If more than one code selected at D.8c, repeat for each code

D.8d Come valuta ad oggi il sistema BNPL di [pipe in code selected at d.8c] per il pagamento rateizzato o differito ai vostri fornitori? Che giudizio darebbe?

Esprima un voto da 1 a 10 dove 1 vuol dire che non è per nulla soddisfatto e 10 che è completamente soddisfatto

<u>1.Per nulla</u> soddisfatto	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10.Completamente</u> Soddisfatto	<u>Non</u> saprei
-----------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--	----------------------

(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)

SE D.8b =2 or 3

D.8c In che misura sareste interessati ad usufruire del servizio di BUY NOW PAY LATER per rateizzare il pagamento ai vostri fornitori?

1. Estremamente interessati
2. Molto interessati
3. Abbastanza interessati
4. Poco interessati
5. Per niente interessati

6. Non saprei

*(Totale rispondenti : 98% - Non sa: 2%)*

**SE D.7x2=1**

**D9** Lei ha detto che la sua azienda/l'azienda in cui lavora utilizza già il servizio finanziario di **BUY NOW PAY LATER** per la gestione dei pagamenti dei propri clienti. Qual è l'azienda che vi fornisce il servizio finanziario di **BUY NOW PAY LATER?** per la gestione dei pagamenti dei vostri clienti?

(random 1-6- multiple)

1. Opyn
2. PausePay
3. PayPal
4. Hokodo
5. Mondu
6. Billie
7. Altro e cioè

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**SE D.7x2=1**

If more than one code selected at D.9, repeat for each code

**D.10** Come valuta ad oggi il sistema BNPL di [pipe in code selected at D9]? Che giudizio darebbe?

Esprima un voto da 1 a 10 dove 1 vuol dire che non è per nulla soddisfatto e 10 che è completamente soddisfatto

<u>1</u> .Per <u>nulla</u> soddisfatto	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>10</u> .Completamente Soddisfatto	<u>Non saprei</u>
--	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------------------------------	-------------------

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0% per ogni item)*

**SE D.7x2=1**

If more than one code selected at D.9, repeat for each code

**D.11** Quali sono gli aspetti più soddisfacenti del servizio di BNPL di [pipe in code selected at D9]?

(random 1-7, multiple)

1. Supporto tecnico
2. Supporto commerciale
3. Analisi creditizia che riduce rischi di frode e insoluti
4. Aumento delle vendite (incremento valore degli ordini e acquisizione nuovi clienti)
5. Miglioramento dei flussi di cassa
6. Riduzioni di tempi amministrativi
7. Riduzione dei costi amministrativi
8. Altro, specificare

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0% per ogni item)*

**SE D.7x2=1**

If more than one code selected at D.9, repeat for each code

**D.12** E quali quelli meno soddisfacenti del servizio di BNPL di [pipe in code selected at D9]?

(random 1-8, multiple)

1. Supporto tecnico
2. Supporto commerciale
3. Analisi creditizia, rischi di frode/insoluti
4. Difficoltà tecniche nella gestione del servizio

5. Costi del servizio
6. Gestione dei flussi di cassa
7. Tempi amministrativi
8. Costi amministrativi
9. Altro e cioè

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0% per ogni item)*

**SE D.7x2=1**

If more than one code selected at D.9, repeat for each code

**D.12A Ritieni ci siano aree/aspetti di miglioramento del servizio di BNPL di [pipe in code selected at D9]? Se sì, quali?**

1. No, il servizio va bene così
2. Sì, e cioè

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0% per ogni item)*

**SE D.7x2=1**

**D.13 Che tipo di riscontro avete avuto ad oggi presso i vostri clienti circa il servizio di BUY NOW PAY LATER?**

1. Piena soddisfazione
2. Soddisfazione
3. Poca soddisfazione
4. Insoddisfazione
5. Al momento nessun riscontro

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**SE D.7x2=1**

If more than one code selected at D.9, repeat for each code

**D.14 Quanto consiglierebbe il sistema BNPL di [pipe in code selected at D9] ad un'azienda simile alla vostra?**

**Esprima un voto da 0 a 10 dove 0 vuol dire che non lo consiglierebbe affatto e 10 che lo consiglierebbe moltissimo**

<b>0. <u>Non lo consiglierei affatto</u></b>	<b><u>1</u></b>	<b><u>2</u></b>	<b><u>3</u></b>	<b><u>4</u></b>	<b><u>5</u></b>	<b><u>6</u></b>	<b><u>7</u></b>	<b><u>8</u></b>	<b><u>9</u></b>	<b>10. <u>Lo consiglierei moltissimo</u></b>	<b><u>Non saprei</u></b>
--	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	--	------------------------------

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0% per ogni item)*

**ASK ALL**

**D.15 Pensando alla gestione dei pagamenti BtB in un'azienda come la sua, quali sono secondo lei i vantaggi del servizio di BUY NOW PAY LATER? Indichi i primi 3 in ordine di importanza.**

(ranking, register first, second, third choice from 1 to 9)

1. Riduzione dei costi amministrativi
2. Semplificazione dei processi amministrativi
3. Incassi regolari, miglioramento flussi di cassa
4. Aumento delle vendite (incremento valore degli ordini e acquisizione nuovi clienti)
5. Riduzione rischio insoluti
6. Risparmio di tempi e costi per il recupero crediti
7. Personalizzazione dei piani rateali da offrire ai clienti

8. Servizio di pagamento innovativo 100% digitale
9. Altro e cioè
10. Nessuno di questi

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D.17 E sempre pensando alla gestione dei pagamenti BtB in un'azienda come la sua, quali ritiene invece possano essere gli svantaggi del servizio di BUY NOW PAY LATER?**

**Indichi i primi 3 in ordine di importanza.**

(ranking, register first, second, third choice from 1 to 7)

1. Costi elevati del servizio
2. Maggiore complessità dei processi amministrativi
3. Affidabilità tecnica del sistema
4. Cambio di mentalità in azienda
5. Affidabilità del cliente nonostante l'analisi creditizia
6. Tempi e costi per il recupero crediti
7. Altro, specificare
8. Nessuno di questi

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D.18 Quanto sarebbe d'accordo nel consigliare il servizio di BUY NOW PAY LATER ad aziende che ...**

**ROW**

1. lavorano con clienti prevalentemente on line
2. lavorano con clienti prevalentemente offline / canale fisico
3. sono di piccole/ medie dimensioni
4. hanno una clientela affidabile dal punto di vista finanziario/ dei pagamenti
5. hanno una buona marginalità e che quindi affrontano con facilità i costi del servizio
6. gestiscono importi ridotti, fino a circa 4 mila euro

**COLUMN**

1. Molto d'accordo
2. Abbastanza d'accordo
3. Né d'accordo né in disaccordo
4. Poco d'accordo
5. Per niente d'accordo
6. Non saprei

*(Totale rispondenti : 99% - Non sa: 1% per item 1,3,4,5,6.*

*Totale rispondenti: 98% - Non sa: 2% per item 2)*

**ASK ALL**

**D.18b Ci sono altre tipologie di aziende a cui consiglierebbe il servizio di BUY NOW PAY LATER ?**

1. Sì e cioè (specificare)
2. No

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**D.19 In che misura pensa che in futuro si possa diffondere questo tipo di servizio?**

1. Si diffonderà molto
2. Si diffonderà abbastanza
3. Si diffonderà poco
4. Non si diffonderà affatto.

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**N15 [FATTURATO] Mi potrebbe indicare in quale classe di fatturato annuo rientra la sua azienda/l'azienda in cui lavora?**

1. Inferiore a 5 milioni
2. Da 5 a 10 milioni
3. 10- 20 milioni
4. 20- 50 milioni
5. 50- 100 milioni
6. 100- 500 milioni
7. Maggiore di 500 milioni
8. Non so/non risponde

*(Totale rispondenti : 88% - Non sa: 12%)*

**ASK ALL**

**S.2 indicare il sesso**

1. Uomo
2. Donna
3. Non mi riconosco in nessuno dei generi precedenti

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**S.3 Registri la sua età nello spazio sottostante. |\_|\_|**

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ASK ALL**

**S.5 Potrebbe indicare l'ultimo titolo di studio che ha conseguito?**

1. Master/dottorato
2. Laurea II° livello/ laurea breve specialistica/ Laurea vecchio ordinamento (4 anni)
3. Laurea I° livello / 3 anni
4. Università non laurea/ iscritto /non ancora laureato
5. Diploma di maturità
6. Licenza media
7. Licenza elementare
8. Nessun titolo

*(Totale rispondenti : 100% - Non sa: 0%)*

**ALLEGATO A - Elenco comuni:**

- AGLIANA
- ALTIVOLE
- ANGRI
- ARZIGNANO
- ASCOLI PICENO
- ASSAGO
- BERTINORO
- BOLOGNA
- BOLZANO
- BORGO D'' ALE
- CALDERARA DI RENO
- CAMPOFORMIDO
- CAPOLONA
- CARAVATE
- CASALBUTTANO
- CASALE MONFERRATO
- CASALPUSTERLENGO
- CASOREZZO
- CENTERGROSS
- CESANO BOSCONI
- CESENA
- CESSALTO
- CHIARAMONTE GULFI
- CHIAVARI
- CIMBERGO
- COCCONATO
- COCQUIO TREVISAGO
- CREMONA
- CUNEO
- DELEBIO
- DIZZASCO
- ENNA
- FABRIANO
- FARA GERA D''ADDA
- FAUGLIA
- FIUMICINO
- FROSINONE
- GALBIATE
- GALLARATE
- GALLIERA VENETA
- GAZZADA SCHIANNO
- GHEMME
- GIULIANOVA
- GROSSETO

- ISOLA DEL CANTONE
- LODI
- MACHERIO
- MARCALLO CON CASONE
- MEGLIADINO SAN FIDENZIO
- MILANO
- MONFALCONE
- MONTEBELLUNA
- MONTESCAGLIOSO
- MULAZZANO
- NAPOLI
- OLGiate COMASCO
- OLMENETA
- ORANI
- ORCIANO DI PESARO
- ORICOLA
- ORISTANO
- ORNAGO
- ORUNE
- PADOVA
- PARMA
- PESCARA
- PISA
- PONTE NELLE ALPI
- RECANATI
- ROMA
- ROVERETO
- SALERNO
- SAN VALENTINO TORIO
- SANT'' AGATA DE'' GOTI
- SANTHIA''
- SASSARI
- SERINO
- SPOLTRE
- SURANO
- TICINETO
- TIRANO
- TORGIANO
- TORINO
- TORTONA
- TREVISO
- VENEZIA
- VIADANA
- VIAREGGIO
- VICARELLO
- VIGONZA
- VILLA DEL CONTE

- VILLA DI SERIO
- ZECCONE
- ZOPPOLA