

## documento informativo completo

(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)

### titolo del sondaggio

**Indagine sul Centro Commerciale Naturale del comune di Cividale**

### soggetto che ha realizzato il sondaggio

**Format Srl**

### soggetto committente

**Terziaria CAT Udine srl**

### soggetto acquirente

**Terziaria CAT Udine srl**

### data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio

**Dal 29 novembre al 6 dicembre 2013**

### mezzo/i di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio

**Udinetoday, Udine20.it, Messaggero Veneto**

### data di pubblicazione o diffusione

**19 dicembre 2013**

**format s.r.l.** – sede legale e operativa - via ugo balzani 77  
00162 roma, italia - rea 747042/rm  
**format nord est** – unità operativa - via sebastiano caboto 22/a  
33170 pordenone, italia - rea 99634/pn

tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96

cf / p.iva / reg.imp.roma: 04268451004  
cap. soc. € 10.340,00 i.v.

[www.formatresearch.com](http://www.formatresearch.com)  
[info@formatresearch.com](mailto:info@formatresearch.com) - [format@pec.formatresearch.com](mailto:format@pec.formatresearch.com)



### **temi / fenomeni oggetti del soggetto**

**Analisi presso i consumatori e gli esercizi commerciali di Cividale in merito al Centro Commerciale Naturale di Cividale.**

### **popolazione di riferimento**

**Popolazione italiana con oltre 18 anni residenti a Cividale e nei comuni limitrofi e imprese del commercio e del turismo residenti a Cividale.**

### **estensione territoriale del sondaggio**

### **comuni di rilevazione (elenco)**

CIVIDALE

CORNO DI ROSAZZO

MOIMACCO

### **metodo di campionamento**

**campione proporzionale della popolazione italiana con oltre 18 anni residente a Cividale e nei comuni limitrofi e imprese del commercio e del turismo residenti a Cividale.**

### **rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore**

**campione rappresentativo dell'universo della popolazione italiana con oltre 18 anni residente a Cividale e nei comuni limitrofi. Domini di studio del campione: sesso (maschi, femmine), età (18-24, 25-34, 35-44, 45-54, 55-64, 64-74, oltre 74), titolo di studio (laurea o superiori, medie superiori, medie inferiori, elementari/nessun titolo), stato civile (coniugati o famiglie di fatto, non coniugati residenti con la famiglia di origine, non coniugati single (vivono soli), numero di componenti del nucleo familiare (un componente, due componenti, tre componenti, quattro componenti, oltre quattro componenti), carattere socio professionale (occupati, casalinghe, pensionati, studenti, in cerca di prima / nuova occupazione o disoccupati), posizione della professione (imprenditore, libero professionista, dirigente, impiegato, artigiano, operaio, commerciante, agricoltore). Campione rappresentativo**

dell'universo delle imprese italiane del commercio e del turismo residenti nell'area Cividale. Domini di studio del campione: tipo di attività (parrucchieri/ estetisti, turismo/ ristorazione, abbigliamento/ intimo, calzature/pelletterie, profumerie/articoli da regalo/casalinghi, tabaccherie, librerie/cartolerie, edicole, oreficerie/ gioiellerie, farmacie/ erboristerie, fotografia/ telefonia, altro), dimensione (1 addetto, 2-5 addetti, 6-9 addetti, 10-49 addetti, 50-249 addetti, oltre 249 addetti).

### metodo di raccolta delle informazioni

interviste telefoniche somministrate con il sistema cati (computer assisted telephone interview)

consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate

#### Consumatori

	cifra	percentuale
non reperibili	345	33,8%
rifiuti	376	36,8%
sostituzioni	721	70,6%
<b>totale interviste</b>	<b>300</b>	<b>29,4%</b>

#### Imprese

	cifra	percentuale
non reperibili	27	16,3%
rifiuti	27	26,0%
sostituzioni	44	42,3%
<b>totale interviste</b>	<b>60</b>	<b>57,7%</b>

testo integrale di tutte le domande (questionario)

#### CONSUMATORI

0. In famiglia è Lei che si occupa degli acquisti di tipo alimentare? (Una risposta)

- Sì

1

- No

2

**Rispondenti: 100%**

1. In quali tipologie di negozi si reca per acquistare prodotti alimentari? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì. Massimo tre risposte)

- |   |    |
|---|----|
| a. Negozio indipendente specializzato (ad esempio pescheria, macelleria, ecc) | __ |
| b. Negozio indipendente non specializzato (ad esempio emporio)                | __ |
| c. Supermercato di quartiere  | __ |
| d. Grande supermercato o ipermercato  | __ |
| e. Discount   | __ |
| f. Mercato rionale  | __ |
| g. Produttore (anche mediante gruppi di acquisto)                             | __ |

**Rispondenti: 100%**

2. Per quanto riguarda le altre tipologie di prodotti "non alimentari" (dall'abbigliamento alle calzature, dagli articoli per la casa ai mobili per l'arredamento e gli elettrodomestici) quali sono gli esercizi commerciali che sceglie generalmente? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- |  |    |
|--|----|
| a. Negozio indipendente specializzato                          | __ |
| b. Negozio indipendente non specializzato (ad esempio emporio) | __ |
| c. Supermercato di quartiere                                   | __ |
| d. Centri commerciali  | __ |
| e. Discount  | __ |

**Rispondenti: 100%**

3. (Per ogni tipologia di negozio utilizzato) Con quale **frequenza** Le capita di recarsi presso le seguenti tipologie di negozi per gli acquisti alimentari? (Una risposta singola per ciascun item citato alla domanda precedente)

- |   | Tutti i<br>giorni | 2-3<br>volte a<br>sett. | 1 volta<br>a sett. | 2-3<br>volte al<br>mese | Una<br>volta al<br>mese |
|---|-------------------|-------------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|
| a. Negozio indipendente specializzato (ad esempio pescheria, macelleria, etc) | 1                 | 2                       | 3                  | 4                       | 5                       |

	Tutti i giorni	2-3 volte a sett.	1 volta a sett.	2-3 volte al mese	Una volta al mese
b. Negozio indipendente non specializzato (ad esempio emporio)	1	2	3	4	5
c. Supermercato di quartiere	1	2	3	4	5
d. Grande supermercato o ipermercato	1	2	3	4	5
e. Discount	1	2	3	4	5
f. Mercato rionale	1	2	3	4	5
g. Produttore (anche mediante gruppi di acquisto)	1	2	3	4	5

**Rispondenti: 100%**

4. Frequenta per i suoi acquisti sempre gli stessi negozi? (Una risposta)

- Sempre ed in ogni caso 1
- Generalmente sì, ma soprattutto per gli acquisti alimentari 2
- Solo in qualche caso, spesso tendo a provare nuovi esercizi commerciali per effettuare i miei acquisti 3
- Tendo a cambiare molto spesso gli esercizi commerciali dei quali mi servo. 4

**Rispondenti: 100%**

5. Quanto sarebbe propenso ad utilizzare un **nuovo esercizio commerciale** alimentare rispetto a quello che frequenta abitualmente? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per nulla 4

**Rispondenti: 100%**

6. Di solito **si sposta** per raggiungere il Suo esercizio commerciale di riferimento per gli acquisti alimentari? (Una risposta)

- Sì, sempre recandomi un un'altra città / paese 1
- Sì, qualche volta recandomi in un'altra città / paese 2
- No mai, riesco a fare tutto nella mia zona 3

**Rispondenti: 100%**

7. Di solito **si sposta** per raggiungere il Suo esercizio commerciale di riferimento per acquistare altri generi di consumo non alimentari? (Una risposta)

- Sì, sempre recandomi un un'altra città / paese 1
- Sì, qualche volta recandomi in un'altra città / paese 2
- No mai, riesco a fare tutto nella mia zona 3

**Rispondenti: 100%**

8. (Per chi ha risposto "Sì" alla 6) Quanto Le pesa dovere effettuare lunghi spostamenti, o comunque molta strada, per effettuare i Suoi acquisti alimentari? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per nulla 4

**Rispondenti: 32,7%**

9. (Per chi ha risposto "Sì" alla 7) Quanto Le pesa dovere effettuare lunghi spostamenti, o comunque molta strada per acquistare altri generi di consumo non alimentari? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per nulla 4

**Rispondenti: 59,0%**

10. Negli ultimi mesi (primo semestre 2013), rispetto al primo semestre 2012, Lei direbbe che...? (Una risposta)

- Ha aumentato i consumi di prodotti alimentari 1
- Ha mantenuto invariati i consumi di prodotti alimentari 2
- Ha diminuito i consumi di prodotti alimentari 3

**Rispondenti: 100%**

11. Negli ultimi mesi (primo semestre 2013), ha rinunciato ad acquistare...? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Prodotti di elettronica / elettrodomestici / telefonia |\_\_|
- Cura della persona (cure estetiche, massaggi, ecc) |\_\_|
- Tempo libero (cinema, palestra, libri, ecc) |\_\_|
- Viaggi (in Italia o all'estero) |\_\_|
- Abbigliamento / Calzature |\_\_|

**Rispondenti: 100%**

12. Quali sono le **motivazioni** di scelta relative all'esercizio commerciale alimentare che utilizza? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì. Massimo 5 risposte)

- a. Vicinanza a casa e/o ufficio |\_\_|
- b. Parcheggio |\_\_|
- c. Orari di apertura |\_\_|
- d. Possibilità di acquistare on-line |\_\_|
- e. Consegna a domicilio |\_\_|
- f. Cortesia e disponibilità del personale di servizio |\_\_|
- g. Locale ristrutturato in modo innovativo (estetica, layout, erogazione del servizio, ecc) |\_\_|
- h. Possibilità di degustare i prodotti nel negozio |\_\_|
- i. Facilità di reperire i prodotti |\_\_|
- j. Velocità nell'acquisto |\_\_|
- k. Possibilità di pagare a fine mese |\_\_|
- l. Presenza di prodotti di marca |\_\_|

- |  |    |
|--|----|
| m. Ampiezza della scelta di prodotti   | __ |
| n. Presenza di prodotti locali   | __ |
| o. Negozio con prezzi concorrenziali   | __ |
| p. Programma di carta fedeltà  | __ |
| q. Qualità dei prodotti freschi (carne, ortofrutta, ...)                               | __ |
| r. Organizzazione e ordine del negozio che facilita un veloce reperimento dei prodotti | __ |

**Rispondenti: 100%**

13. Quali sono le **motivazioni** di scelta relative all'esercizio commerciale di altri generi di consumo non alimentare che utilizza? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Si. Massimo 5 risposte)

- |   |    |
|---|----|
| a. Vicinanza a casa e/o ufficio   | __ |
| b. Parcheggio   | __ |
| c. Orari di apertura  | __ |
| d. Possibilità di acquistare on-line  | __ |
| e. Cortesia e disponibilità del personale di servizio                                       | __ |
| f. Locale ristrutturato in modo innovativo (estetica, layout, erogazione del servizio, ecc) | __ |
| g. Facilità di reperire i prodotti  | __ |
| h. Velocità nell'acquisto   | __ |
| i. Presenza di prodotti di marca  | __ |
| j. Ampiezza della scelta di prodotti  | __ |
| k. Negozio con prezzi concorrenziali  | __ |
| l. Programma di carta fedeltà   | __ |
| m. Qualità dei prodotti   | __ |

**Rispondenti: 100%**

14. Quanto è soddisfatto del territorio in cui vive, per quanto concerne la disponibilità, l'offerta, la presenza e la possibilità di frequentare gli esercizi commerciali alimentari? (Una risposta)

- |              |   |
|--------------|---|
| • Molto      | 1 |
| • Abbastanza | 2 |

- Poco 3
- Per nulla 4

**Rispondenti: 100%**

15. Quali sono i principali fattori che considera come **ostacoli** nella scelta di un esercizio commerciale? (Risposta aperta)

---

---

---

**Rispondenti: 100%**

16. Quanto ritiene importante una maggiore attenzione da parte degli esercizi commerciali alle tematiche dell'ambiente, della sostenibilità, della cura dei prodotti a "Km 0", del "verde bio", anche pensando ad un aumento dei Suoi consumi presso gli esercizi commerciali che adottassero una politica del genere? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per nulla 4

**Rispondenti: 100%**

17. Quanto ritiene importante una maggiore propensione da parte degli esercizi commerciali all'utilizzo di Social Network (ovvero la possibilità di dialogare con la clientela tramite Facebook, Twitter, Google Plus, etc.), anche pensando ad un aumento dei Suoi consumi presso gli esercizi commerciali che adottassero una politica del genere? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per nulla 4

**Rispondenti: 100%**

18. Quanto ritiene importante una maggiore propensione da parte degli esercizi commerciali alla partecipazione ad iniziative di social shopping (Groupon, Groupalia, etc), anche pensando ad un aumento dei Suoi consumi presso gli esercizi commerciali che adottassero una politica del genere? (Una risposta)

- Molto 1
- Abbastanza 2
- Poco 3
- Per nulla 4

**Rispondenti: 100%**

19. Quale tipologia di negozio al dettaglio, più di altri, Le piacerebbe avere a portata di mano (vicino casa e/o all'ufficio) rispetto alla situazione attuale? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì. Massimo due risposte)

- a. Ipermercato
- b. Supermercato
- c. Discount
- d. Pescheria
- e. Macelleria
- f. Drogheria
- g. Fruttivendolo
- h. Panetteria
- i. Giornalaio
- j. Libreria
- k. Ferramenta
- l. Telecomunicazioni
- m. Elettrodomestici
- n. Abbigliamento
- o. Profumeria
- p. Altro (specificare)

**Rispondenti: 100%**

20. Lei sa cos'è un Centro Commerciale Naturale? (Risposta singola)

- Sì, so cos'è 1
- Sì, ma solo per sentito dire 2
- No 3

**Rispondenti: 100%**

21. Un Centro Commerciale Naturale è una forma di aggregazione tra imprese commerciali, artigianali e di servizio insistenti su una determinata area della Città, con lo scopo di valorizzare il territorio e di rendere più competitivo il sistema commerciale di cui sono parte. E' a conoscenza del fatto che attualmente in Italia ed in molti Paesi europei il Centro Commerciale Naturale viene considerata la forma più efficace per riqualificare e sviluppare i centri storici? (Risposta singola)

- Sì 1
- No 2

**Rispondenti: 100%**

22. (Se sì) Secondo Lei, con lo scopo di valorizzare il territorio, sarebbe efficace istituire un Centro Commerciale Naturale nel Comune di Cividale?

- Sì 1
- No 2

**Rispondenti: 39,3%**

23. Quali sono secondo Lei le priorità che si dovrebbero attuare per rivitalizzare e rilanciare il centro storico? (massimo due risposte)

- a. Aumentare i parcheggi
- b. Organizzare eventi
- c. Investire in servizi e riqualifica del territorio
- d. Ridurre i costi degli affitti
- e. Ridurre le tasse
- f. Altro (specificare \_\_\_\_\_)

**Rispondenti: 100%**

24. Quanto spesso frequenterebbe questo tipo di Centro Commerciale Naturale?

- spesso: la maggior parte delle volte 1
- qualche volta: meno della metà delle volte 2

- raramente 3
- mai 4

**Rispondenti: 100%**

25. (solo per chi risponde "spesso" o "qualche volta") Per quale tipo di attività? (risposta multipla)

- Parrucchieri / estetisti
- Turismo/ristorazione
- Abbigliamento/intimo
- Calzature/pelletterie
- Profumerie/articoli da regalo/casalinghi
- Tabaccherie
- Librerie/cartolerie
- Edicole
- Oreficerie/gioiellerie
- Farmacie/erboristerie
- Fotografia/telefonia
- Altro

**Rispondenti: 89,0%**

26. (solo per chi risponde "raramente" o "mai") Per quale motivo? (Domanda aperta)

---



---

**Rispondenti: 11,0%**

27. Sesso (Una risposta)

- Maschio 1
- Femmina 2

**Rispondenti: 100%**

28. Classe d'età (Una risposta)

- 18-24 anni 1
- 25-34 anni 2

- 35-44 anni 3
- 45-54 anni 4
- 55-64 anni 5
- 65-74 anni 6
- Oltre 74 anni 7

**Rispondenti: 100%**

29. Titolo di studio (Una risposta)

- Laurea o superiori 1
- Medie superiori 2
- Medie inferiori 3
- Elementari/Nessun titolo 4

**Rispondenti: 100%**

30. Stato civile (Una risposta)

- Coniugati o famiglie di fatto 1
- Non coniugati residenti con la famiglia di origine 2
- Non coniugati single (vivono soli) 3

**Rispondenti: 100%**

31. Numero di componenti del nucleo familiare (Una risposta)

- Un componente 1
- Due componenti 2
- Tre componenti 3
- Quattro componenti 4
- Oltre quattro componenti 5

**Rispondenti: 100%**

32. Carattere socio professionale (Una risposta)

- Occupati 1

- Casalinghe 2
- Pensionati 3
- Studenti 4
- In cerca di prima / nuova occupazione o disoccupati 5

**Rispondenti: 100%**

33. Posizione della professione (Una risposta)

- Imprenditore 1
- Libero professionista 2
- Dirigente 3
- Impiegato 4
- Artigiano 5
- Operaio 6
- Commerciante 7
- Agricoltore 8

**Rispondenti: 48,67%**

34. Comune \_\_\_\_\_

**Rispondenti: 100%**

## **IMPRESE**

1. Con riferimento all'andamento dei ricavi della Sua impresa, può indicare la variazione tra il 2010 e il 2012?

- Molto aumentato (Oltre il 15%) 1
- Aumentato (5/15%) 2
- Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%) 3
- Diminuito (-5/-15%%) 4
- Molto diminuito (Oltre il -15%) 5

**Rispondenti: 100%**

2. Attualmente (ovvero nell'ultimo trimestre luglio, agosto, settembre 2013) le giacenze / scorte di magazzino sono ...? (Una risposta)

- Superiori al normale 1
- Normali 2
- Inferiori al normale 3
- Nessuna scorta 4

**Rispondenti: 100%**

3. Pensando alle vendite che vengono effettuate nell'arco di un anno, qual è il periodo in cui assiste ad un loro incremento? (massimo due risposte)

- a. Periodo primaverile |\_\_|
- b. Periodo estivo |\_\_|
- c. Periodo autunnale |\_\_|
- d. Periodo invernale |\_\_|
- e. Saldi estivi |\_\_|
- f. Saldi invernali |\_\_|
- g. Nessun periodo in particolare |\_\_|

**Rispondenti: 100%**

4. ... e qual è invece il periodo in cui le vendite si riducono? (massimo due risposte)

- h. Periodo primaverile |\_\_|
- i. Periodo estivo |\_\_|
- j. Periodo autunnale |\_\_|
- k. Periodo invernale |\_\_|
- l. Nessun periodo in particolare |\_\_|

**Rispondenti: 100%**

Pensando alla tipologia di clienti del Suo esercizio commerciale, essi sono in prevalenza:

5. Sesso (una risposta)

- maschi 1
- femmine 2
- Maschi e femmine in ugual misura 3

**Rispondenti: 100%**

6. di età (massimo due risposte)

- a. sotto i 30 anni
- b. tra i 30 ed i 40
- c. tra i 40 ed 60
- d. Oltre i 60
- e. Indistintamente di tutte le età (esclude le altre)

**Rispondenti: 100%**

7. provenienti da (massimo tre risposte)

- a. Comune di Cividale
- b. Comune di Udine
- c. Comuni limitrofi ad Udine
- d. Tutto il Friuli Venezia Giulia
- e. Dalla Slovenia
- f. Dall'Austria
- g. Dal resto dell'Italia

**Rispondenti: 100%**

8. Quanto spesso utilizza la posta elettronica nella Sua attività d'impresa? (Una risposta)

- Una/più volte al giorno 1
- 2/3 volte a settimana 2
- 2/3 volte al mese 3
- Più raramente 4
- Non ho la posta elettronica 5

**Rispondenti: 100%**

9. La Sua azienda ha un sito internet?

- Sì 1
- No 2

**Rispondenti: 100%**

10. La Sua impresa utilizza Internet per vendere i propri prodotti / servizi? (Una risposta per ciascun item. Sì=1, no=0)

- |  |    |
|--|----|
| 1. Sì, per mezzo di un proprio sito di commercio elettronico                   | __ |
| 2. Sì, per mezzo di siti "aggregatori" (ebay, expedia,groupon, groupalia, etc) | __ |
| 3. Sì, altro (specificare)   | __ |
| 4. No  | __ |

**Rispondenti: 100%**

11. Qual è la percentuale di pagamenti che vengono effettuati tramite POS all'interno del Suo esercizio commerciale? (Una risposta)

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| • Meno del 10%          | 1 |
| • Tra il 10 e il 25%    | 2 |
| • Tra il 25% e il 50%   | 3 |
| • Oltre il 50%          | 4 |
| • Non è presente un POS | 5 |

**Rispondenti: 100%**

12. Quali sono le forme di pubblicità che ha utilizzato per promuovere la Sua impresa e/o i Suoi prodotti nell'ultimo anno? (Una risposta per ciascun item del tipo sì=1)

- |   |    |
|---|----|
| a. periodici generici   | __ |
| b. periodici specializzati                                      | __ |
| c. quotidiani   | __ |
| d. radio  | __ |
| e. affissioni   | __ |
| f. volantinaggio  | __ |
| g. internet   | __ |
| h. sponsorizzazioni   | __ |
| i. fiere  | __ |
| j. altro  | __ |
| k. non ho utilizzato nessuna forma di pubblicità per promozione | __ |



**Rispondenti: 100%**

16. Quali sono gli orari di chiusura che adotta la Sua impresa? (risposta singola)

- 17:00 1
- 17:30 2
- 18:00 3
- 18:30 4
- 19:00 5
- 19:30 6
- 20:00 7
- 20:30 8
- Altro orario (specificare) 9

**Rispondenti: 100%**

17. La Sua impresa è membro di una associazione di categoria? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

**Rispondenti: 100%**

18. (Se sì) Quale ...?

- Confindustria 1
- Confartigianato 2
- Confcommercio 3
- Confcooperative 4
- Confesercenti 5
- Coldiretti 6
- CNA 7
- Casartigiani 8
- Confapi 9
- Lega e federazioni cooperative 10
- Altre associazioni 11

**Rispondenti: 71,7%**

19. Lei sa cos'è un Centro Commerciale Naturale? (Risposta singola)

- Sì, so cos'è 1
- Sì, ma solo per sentito dire 2
- No 3

**Rispondenti: 100%**

20. Un Centro Commerciale Naturale è una forma di aggregazione tra imprese commerciali, artigianali e di servizio insistenti su una determinata area della Città, con lo scopo di valorizzare il territorio e di rendere più competitivo il sistema commerciale di cui sono parte. E' a conoscenza del fatto che attualmente in Italia ed in molti Paesi europei il Centro Commerciale Naturale viene considerata la forma più efficace per riqualificare e sviluppare i centri storici? (Risposta singola)

- Sì 1
- No 2

**Rispondenti: 100%**

21. (Se sì) Secondo Lei, con lo scopo di valorizzare il territorio, sarebbe efficace istituire un Centro Commerciale Naturale nel Comune di Cividale?

- Sì 1
- No 2

**Rispondenti: 61,7%**

22. Quali sono secondo Lei le priorità che si dovrebbero attuare per rivitalizzare e rilanciare il centro storico? (almeno tre risposte)

- g. Aumentare i parcheggi
- h. Organizzare eventi
- i. Investire in servizi
- j. Investire nella riqualificazione del territorio
- k. Ridurre i costi degli affitti
- l. Ridurre le tasse
- m. Altro (specificare \_\_\_\_\_)

**Rispondenti: 100%**

23. La Sua azienda si trova proprio nella zona, dove si pensa di aprire il Centro Commerciale Naturale. La Sua impresa sarebbe interessata di aderire?

- Sì 1
- No 2

**Rispondenti: 100%**

24. (Solo per chi ha risposto 2) Motivi per cortesia la Sua risposta (singola)

- Non è vantaggioso 1
- E' economicamente dispendioso 2
- La mia attività non è adatta per l'adesione ad un CCN 3
- Altro (specificare\_\_\_\_\_ ) 4

**Rispondenti: 26,7%**

25. Indicare il numero di addetti

- 1 addetto
- 2-5 addetti
- 6-9 addetti
- 10-19 addetti
- 20-49 addetti
- 50-249 addetti
- Oltre 249 addetti

**Rispondenti: 100%**

26. Indicare il tipo di attività (es. bar, ristorante, negozio di abbigliamento, parrucchiere, ecc.)

- Parrucchieri / estetisti 1
- Turismo/ristorazione 2
- Abbigliamento/intimo 3
- Calzature/pelletterie 4
- Profumerie/articoli da regalo/casalinghi 5
- Tabaccherie 6
- Librerie/cartolerie 7
- Edicole 8
- Oreficerie/gioiellerie 9
- Farmacie/erboristerie 10
- Fotografia/telefonia 11
- Altro 12

**Rispondenti: 100%**