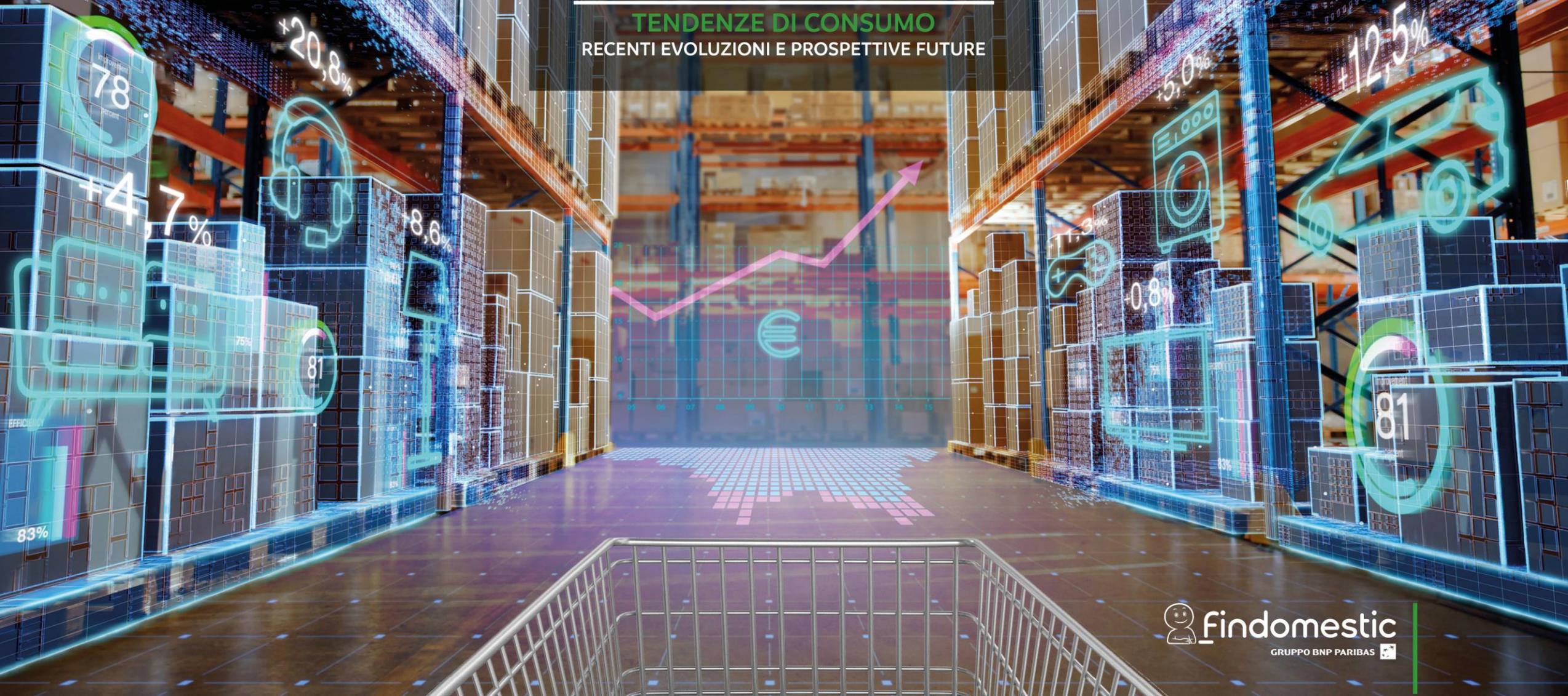


L'OSSERVATORIO FINDOMESTIC

TENDENZE DI CONSUMO
RECENTI EVOLUZIONI E PROSPETTIVE FUTURE



COME È CAMBIATO NEGLI ULTIMI 12 MESI IL TUO MODO DI CONSUMARE?

PRESTO PIÙ ATTENZIONE AL PREZZO E ALLE PROMOZIONI

60

HO RIDOTTO LE SPESE NON STRETTAMENTE NECESSARIE

53

PRESTO PIÙ ATTENZIONE AI CONSUMI ENERGETICI

50

HO RINVIATO UNO O PIÙ ACQUISTI IMPORTANTI

28

PRESTO PIÙ ATTENZIONE ALLE SOLUZIONI LOW-COST

28

COMPRO MENO, MA DI QUALITÀ

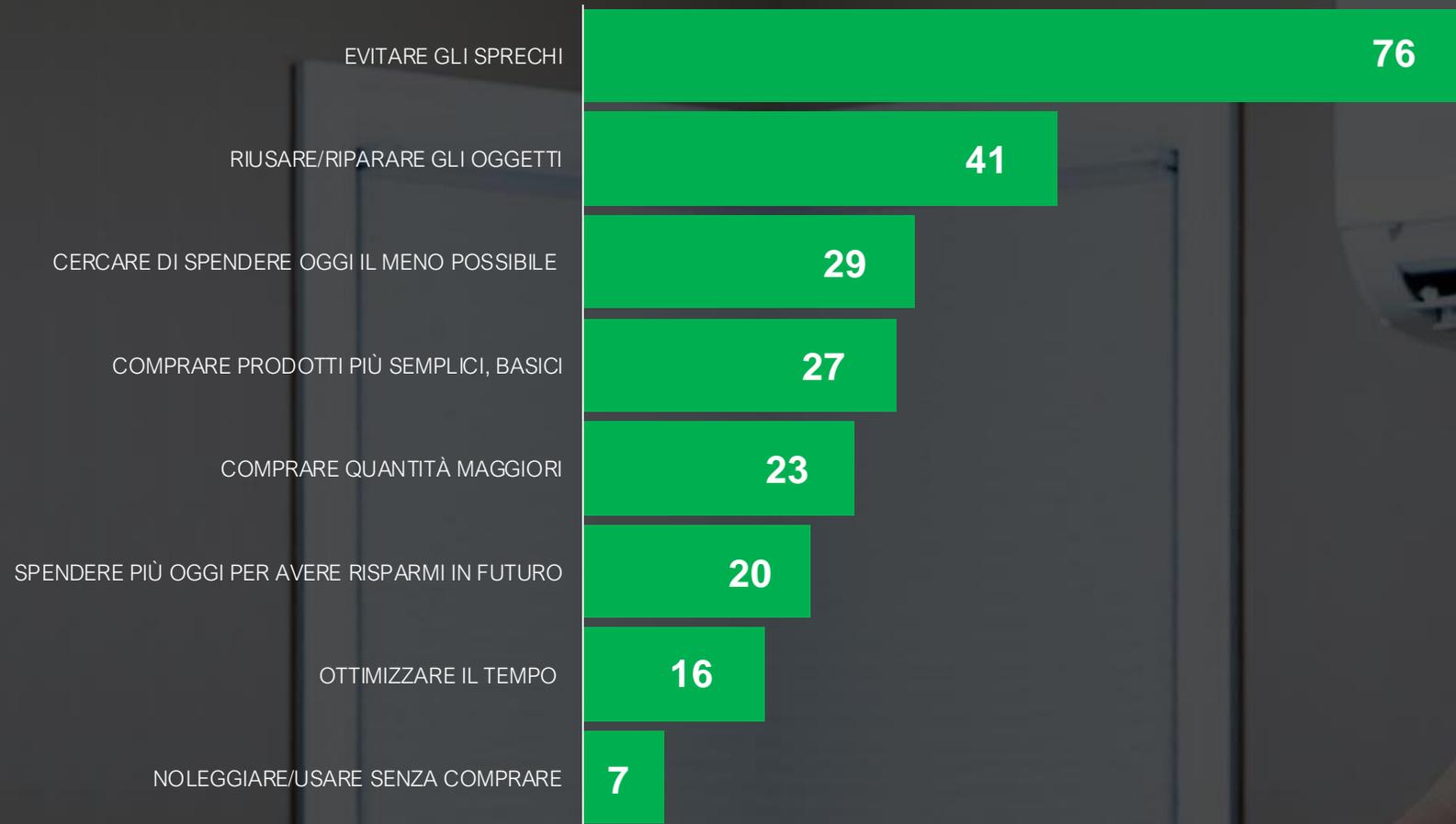
23

PRESTO PIÙ ATTENZIONE ALL'USATO

17

BASE CASI: 1000, valori %

COSA SIGNIFICA OGGI PER TE **RISPARMIARE**?



BASE CASI: 1000, valori %

Prezzo o qualità? Che cosa orienta le scelte di acquisto

CON QUALE DI QUESTE DUE AFFERMAZIONI TI IDENTIFICHI MAGGIORMENTE?

«Sono disposto a
SPENDERE DI PIÙ
per prodotti di qualità»

32

46

22

«Cerco sempre di
SPENDERE MENO
possibile»

BASE CASI: 1000, valori %

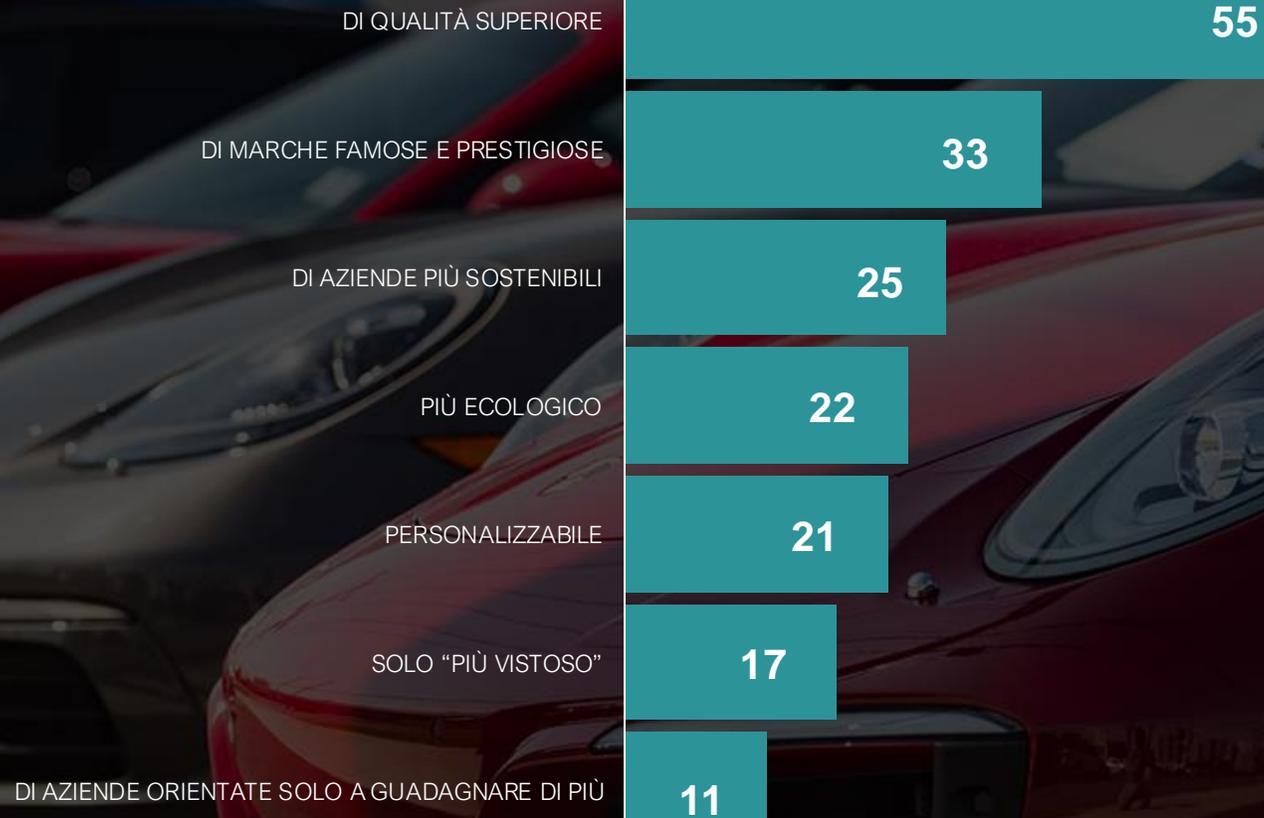
2 GLI ITALIANI TRA LOW COST E ALTA GAMMA

L'OSSERVATORIO
FINDOMESTIC



I prodotti di alta gamma: la definizione

DOVENDO DEFINIRE UN PRODOTTO **DI ALTA GAMMA**, DIRESTI CHE È UN PRODOTTO...



BASE CASI: 1000, valori %

I prodotti low cost: la definizione

DOVENDO DEFINIRE UN PRODOTTO **LOW COST**, DIRESTI CHE È UN PRODOTTO...

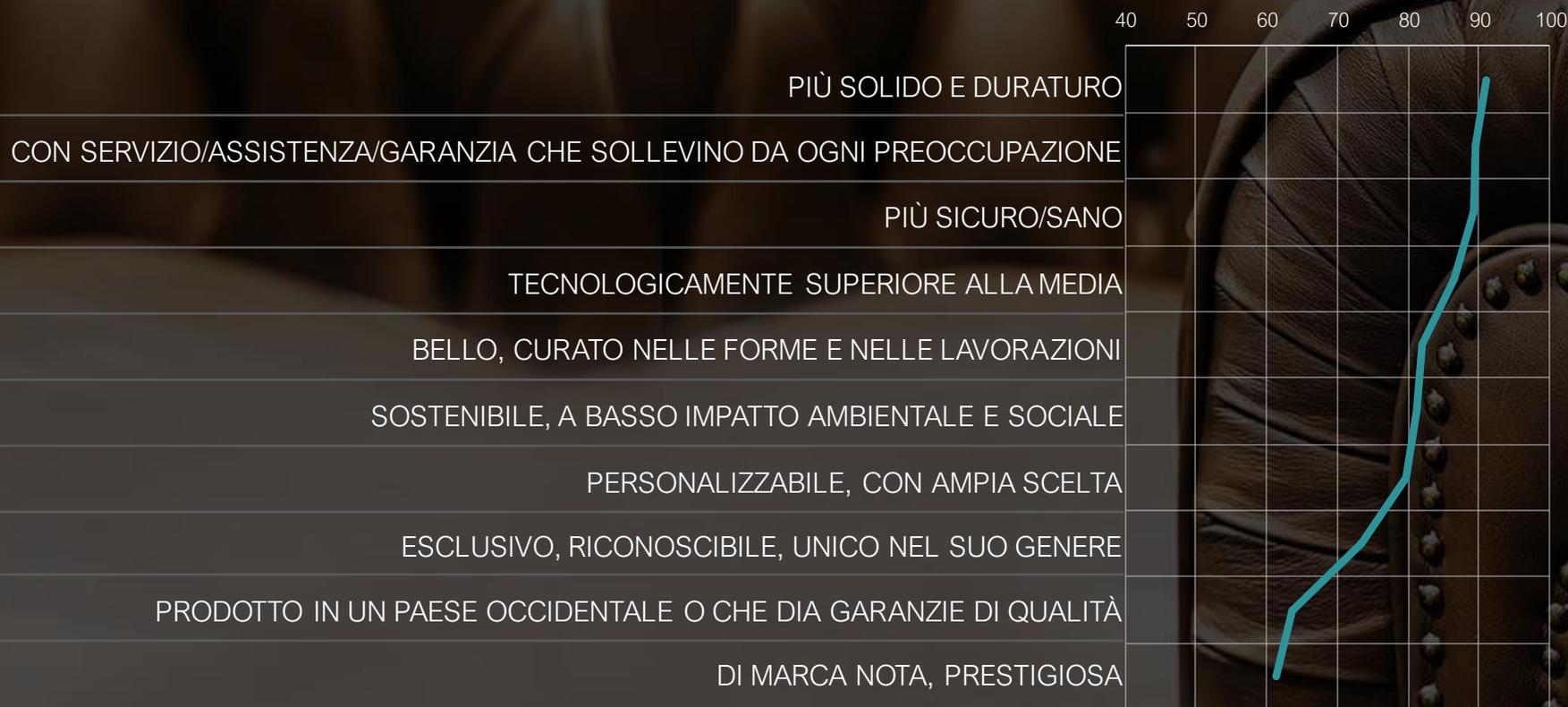


BASE CASI: 1000, valori %

I prodotti di alta gamma: le aspettative

COME DEVE ESSERE UN PRODOTTO **DI ALTA GAMMA**,
PER GIUSTIFICARE CON IL SUO VALORE IL SUO PREZZO SUPERIORE?

% MOLTO + ABBASTANZA D'ACCORDO



BASE CASI: 1000, valori %

Il punto vendita di beni/servizi di alta gamma: le aspettative

CHE COS'È IMPRESCINDIBILE PER UN PUNTO VENDITA DI BENI **DI ALTA GAMMA**?



BASE CASI: 1000, valori %

I prodotti di alta gamma: opinioni a confronto

CON QUALI DI QUESTE ESPRESSIONI SEI PIU' D'ACCORDO?

SPENDERE DI PIÙ PER PRODOTTI DI ALTA
GAMMA FA RISPARMIARE NEL TEMPO

53%

ANCHE LE FAMIGLIE MENO BENESTANTI
POSSONO ACQUISTARE PRODOTTI DI ALTA
GAMMA RISPARMIANDO SU ALTRO

51%

I PRODOTTI DI ALTA GAMMA SPESSO NON
VALGONO IL LORO PREZZO

51%

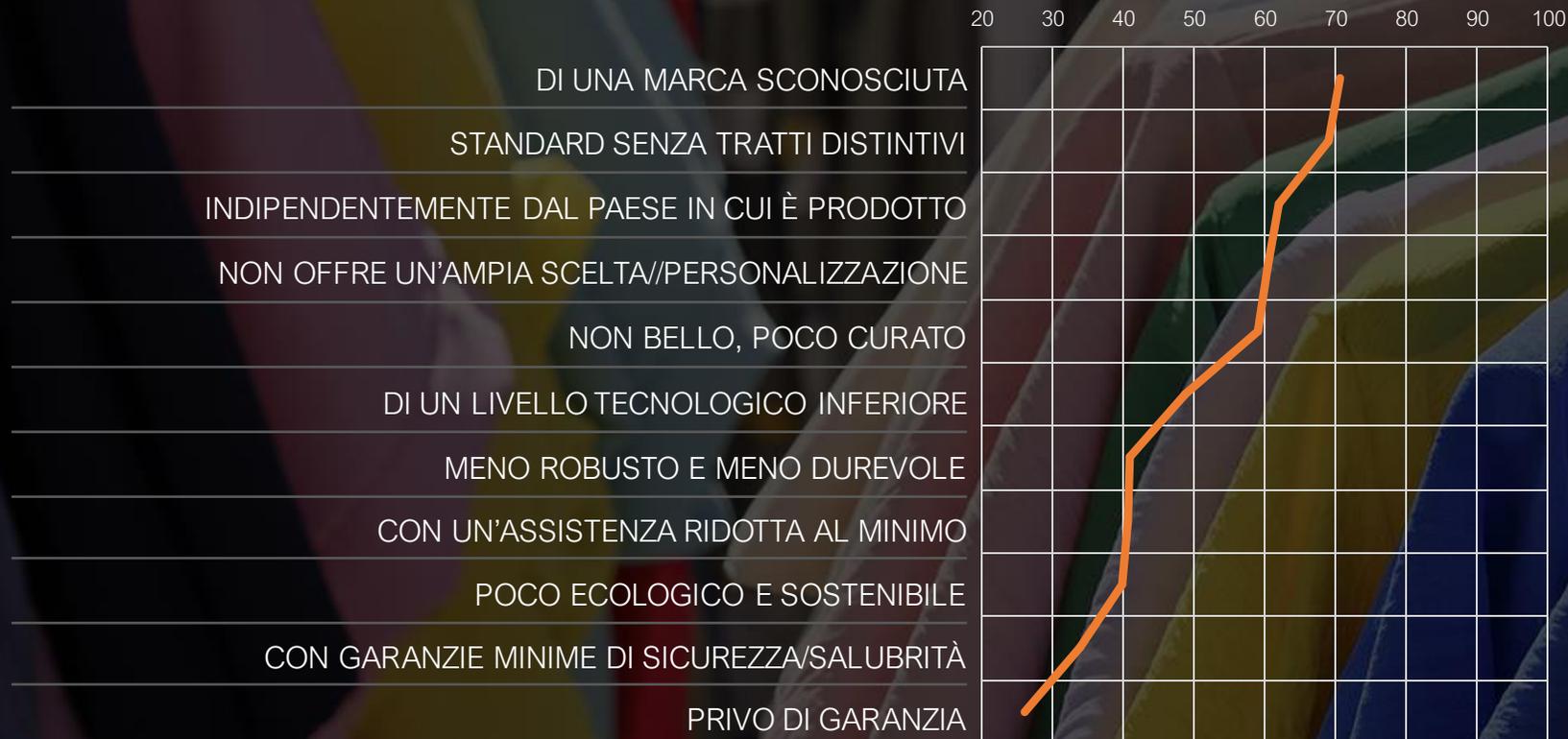
FA RISPARMIARE, È PER
TUTTI, MA IL VALORE
VA SEMPRE
DIMOSTRATO

BASE CASI: 1000, valori %

Low cost: a quale compromesso

PENSI CHE UN **PRODOTTO LOW COST** SIA INTERESSANTE ANCHE SE...

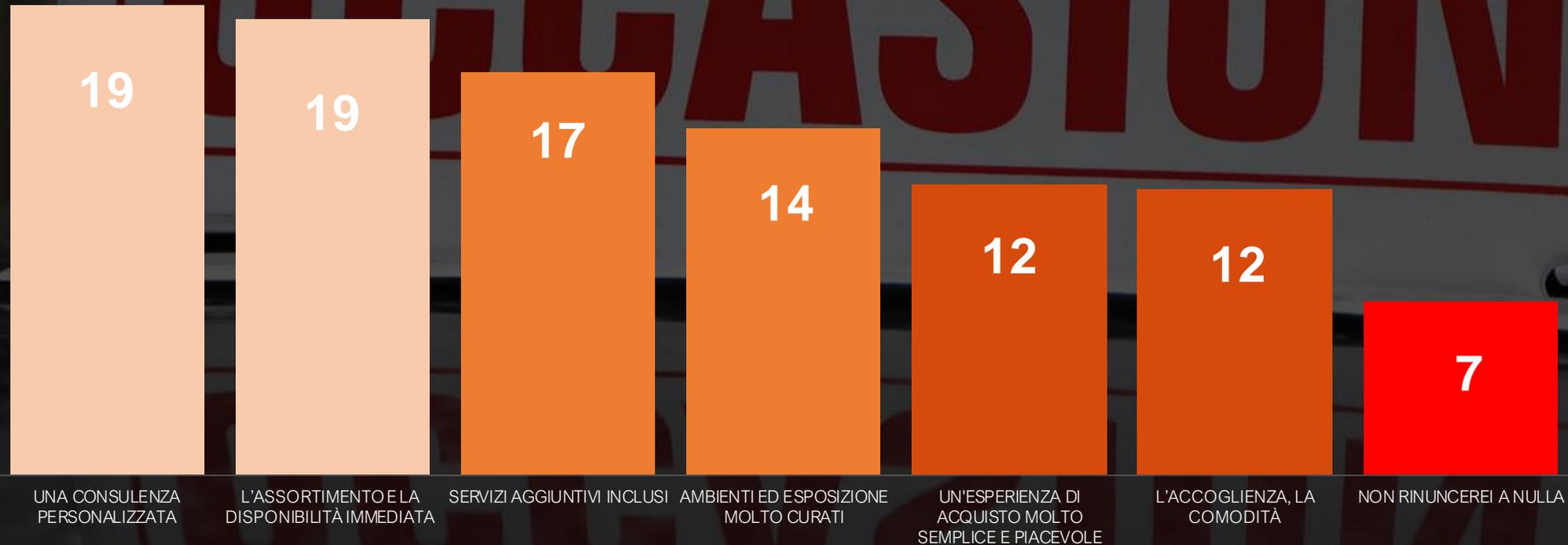
% MOLTO + ABBASTANZA D'ACCORDO



BASE CASI: 1000, valori %

Il punto vendita di beni/servizi low cost: le aspettative

A COSA RINUNCERESTI PER PRIMA COSA IN UN PUNTO VENDITA PUR DI ACQUISTARE LOW COST?



BASE CASI: 1000, valori %

I prodotti di alta gamma: opinioni a confronto

SULL'ACQUISTO DEI PRODOTTI LOW COST, ABBIAMO RACCOLTO OPINIONI SPESSO OPPOSTE. SPOSTA IL CURSORE SECONDO IL TUO GRADO DI ACCORDO...

IL LOW COST MIGLIORA IL POTERE
DI ACQUISTO DELLE FAMIGLIE

58%

COMPRARE LOW COST È ADATTO ALLE FAMIGLIE,
ANCHE BENESTANTI, CHE PUNTANO ALLA SOSTANZA

69%

IL LOW COST È UNA SOLUZIONE INTELLIGENTE, UN
VANTO PER CHI LA INDIVIDUA E ACQUISTA

64%

E' UNA SOLUZIONE
UTILE, INTELLIGENTE E
ADATTA A TUTTI

BASE CASI: 1000, valori %

Le merceologie a prevalenza alta gamma e low cost

PER QUALI DI QUESTI BENI, SARESTI DISPOSTO A SPENDERE DI PIÙ PER ACQUISTARE **UN PRODOTTO PREMIUM** E PER QUALI SARESTI DISPOSTO A VALUTARE **UN'OFFERTA LOW COST**?



BASE CASI: 1000, valori %

Le merceologie a prevalenza alta gamma e low cost

PER QUALI DI QUESTI BENI, SARESTI DISPOSTO A SPENDERE DI PIÙ PER ACQUISTARE **UN PRODOTTO PREMIUM** E PER QUALI SARESTI DISPOSTO A VALUTARE **UN'OFFERTA LOW COST**?



BASE CASI: 1000, valori %

L'ultimo acquisto tra ideale e rinunce

COME AVETE SCELTO IL MODELLO ACQUISTATO?



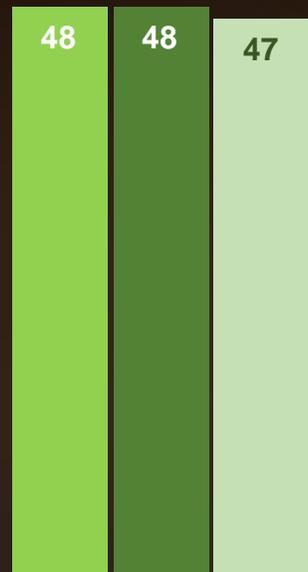
AUTO



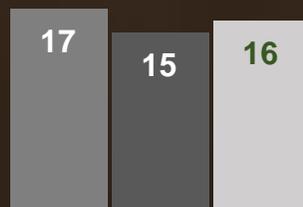
ELDOM



ARREDO



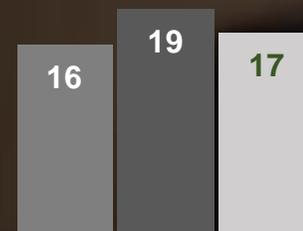
HO COMPRATO
IL MODELLO DESIDERATO
ANCHE SPENDENDO DI PIU'



HO DOVUTO FARE
DELLE RINUNCE



HO SPESO
MENO POSSIBILE
PER NECESSITA'



HO SPESO
MENO POSSIBILE
PER SCELTA



ALTRO

BASE CASI: 1000, valori %

Cosa ti farebbe spendere di più?

CHE COSA TI CONVICEREBBE INVECE A SPENDERE DI PIÙ
PER UN'AUTO NUOVA? PER UN ELETTRODOMESTICO? PER UNA SOLUZIONE D'ARREDO?

AUTOMOBILE



ELDOM



ARREDAMENTO

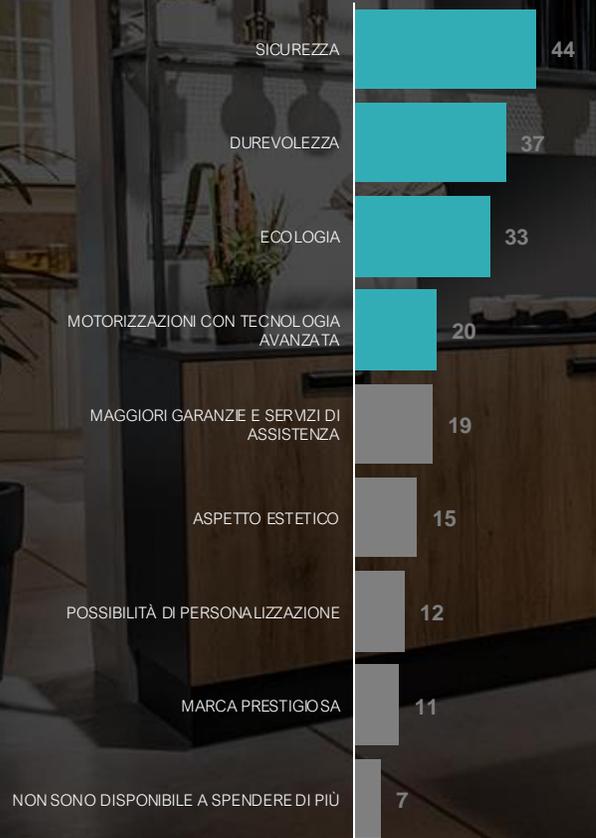


BASE CASI: 1000, valori %

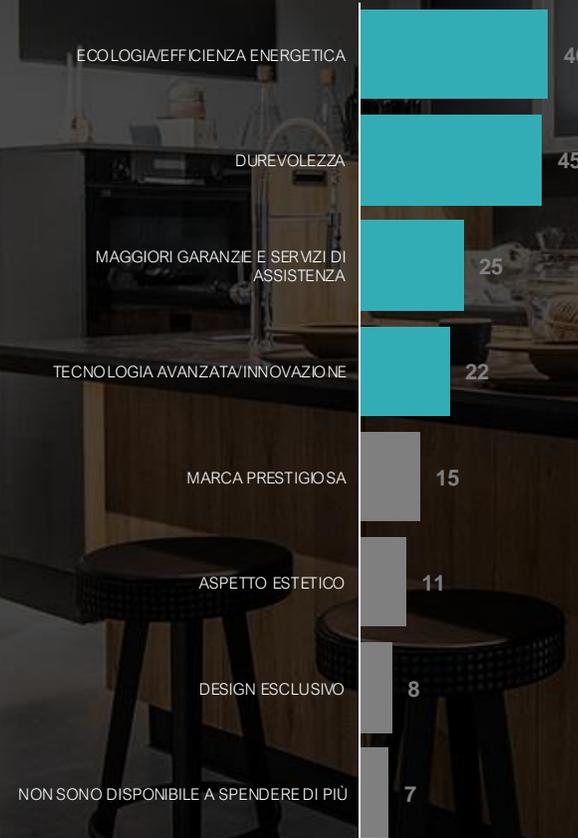
Cosa ti farebbe spendere di più?

CHE COSA TI CONVINCEREBBE INVECE A SPENDERE DI PIÙ
PER UN'AUTO NUOVA? PER UN ELETTRODOMESTICO? PER UNA SOLUZIONE D'ARREDO?

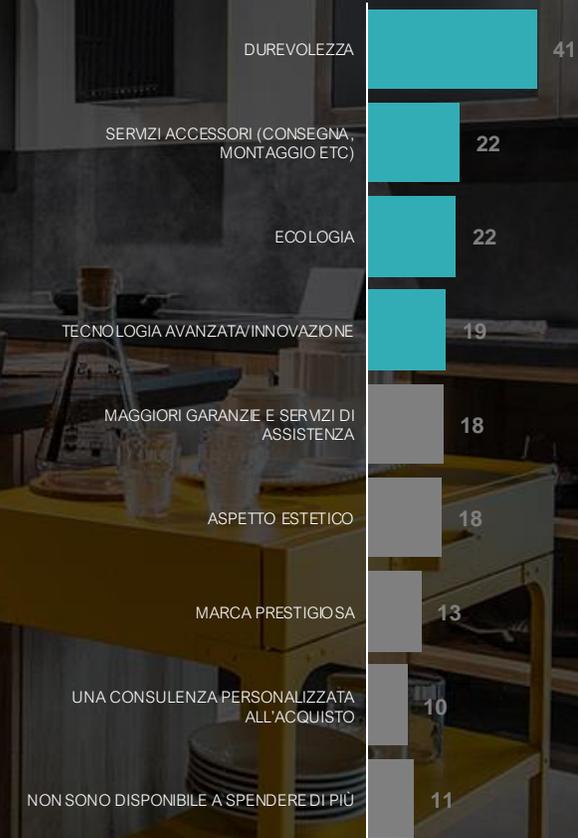
AUTOMOBILE



ELDOM



ARREDAMENTO

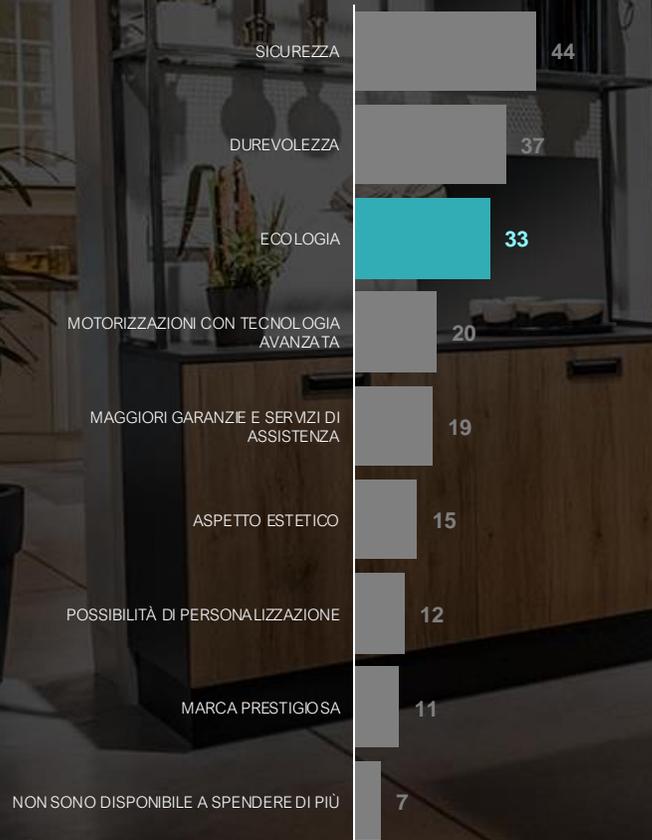


BASE CASI: 1000, valori %

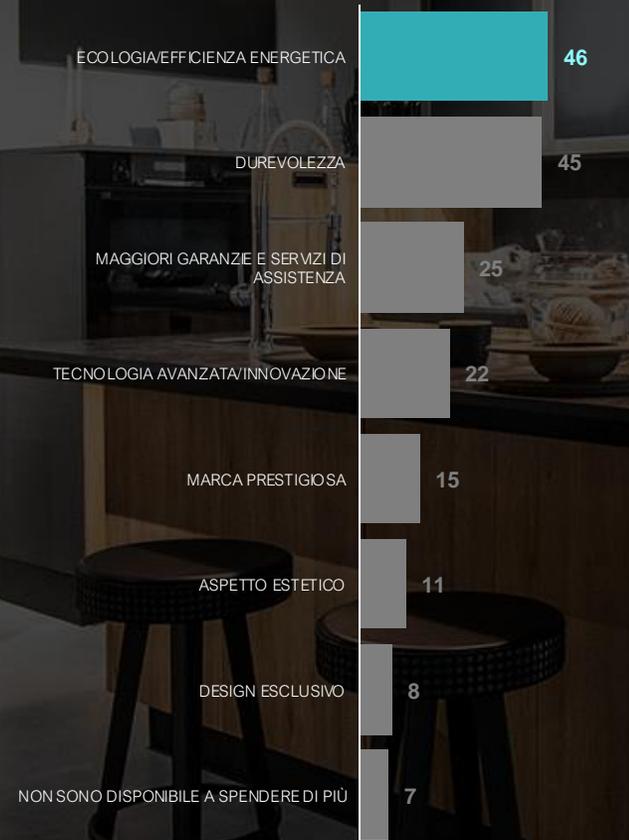
Cosa ti farebbe spendere di più?

CHE COSA TI CONVINCEREBBE INVECE A SPENDERE DI PIÙ
PER UN'AUTO NUOVA? PER UN ELETTRODOMESTICO? PER UNA SOLUZIONE D'ARREDO?

AUTOMOBILE



ELDOM



ARREDAMENTO

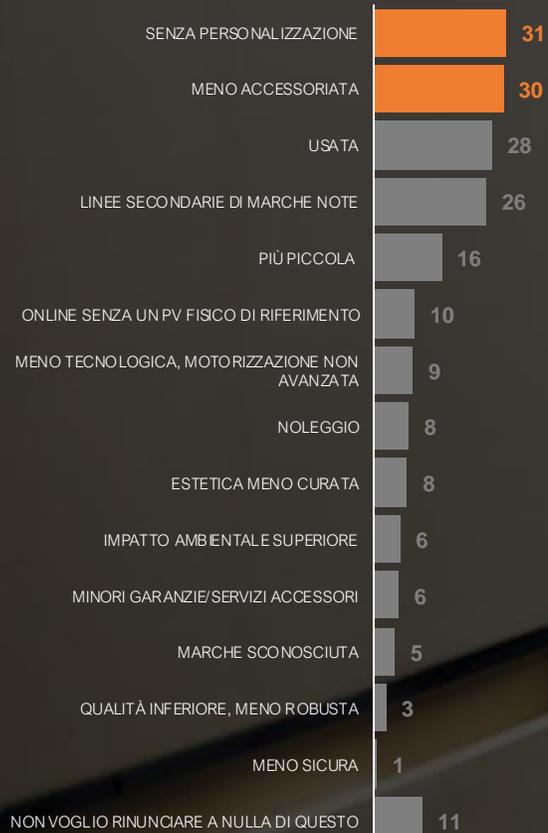


BASE CASI: 1000, valori %

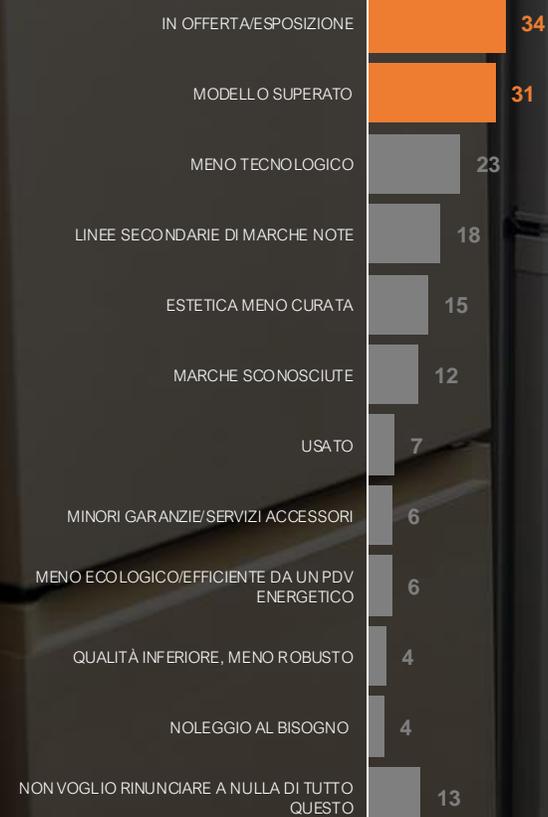
Cosa accetteresti per spendere di meno?

QUALI RINUNCE SEI DISPOSTO A FARE INVECE PER SPENDERE DI MENO
PER UN'AUTO NUOVA? PER UN ELETTRODOMESTICO? PER UNA SOLUZIONE D'ARREDO?

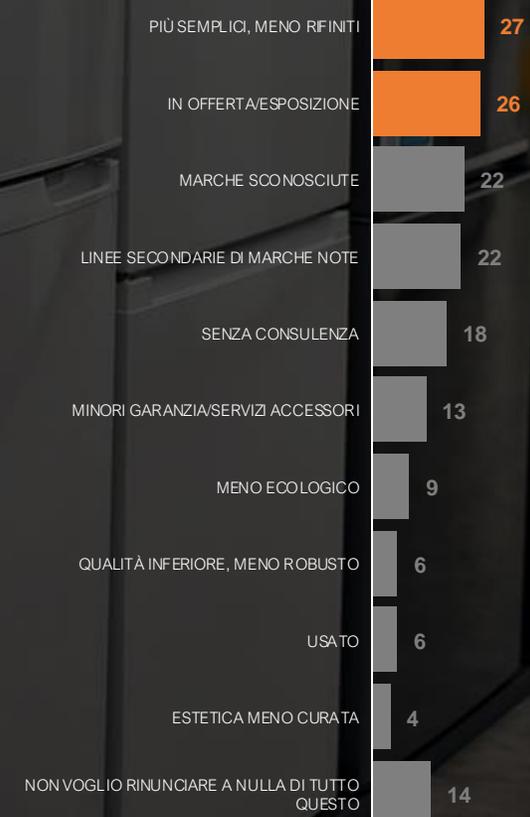
AUTOMOBILE



ELDOM



ARREDAMENTO



BASE CASI: 1000, valori %

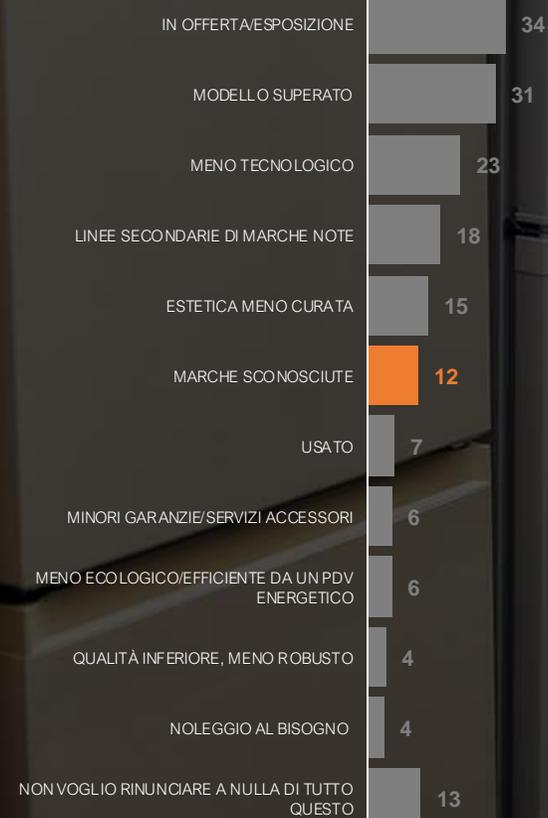
Cosa accetteresti per spendere di meno?

QUALI RINUNCE SEI DISPOSTO A FARE INVECE PER SPENDERE DI MENO
PER UN'AUTO NUOVA? PER UN ELETTRODOMESTICO? PER UNA SOLUZIONE D'ARREDO?

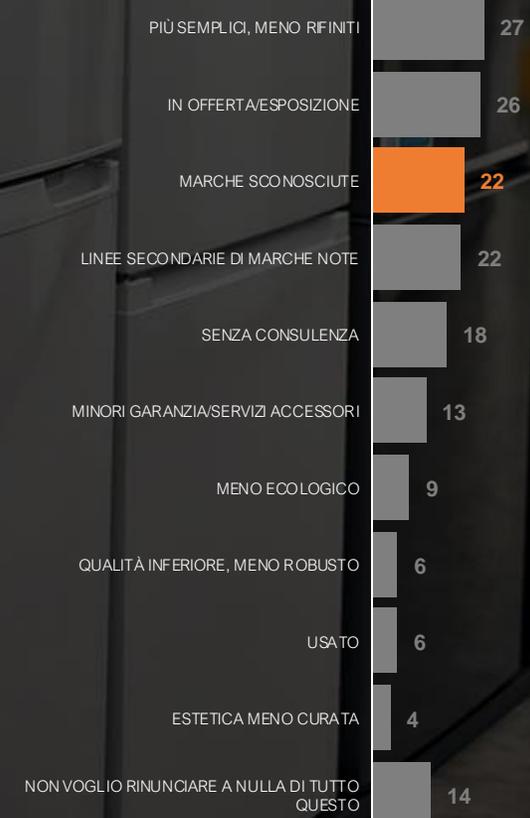
AUTOMOBILE



ELDOM



ARREDAMENTO



BASE CASI: 1000, valori %

GRAZIE



www.osservatoriofindomestic.it



twitter.com/.oss_findomestic