

FOCUS

FOCUS AUTO
— SETTEMBRE 2020 —

L'OSSERVATORIO
FINDOMESTIC 2020

IL PROFILO DEL CAMPIONE

GENERE

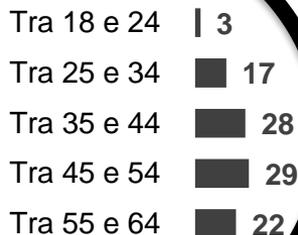


Donne
42%

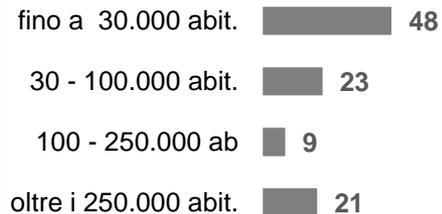


Uomini
58%

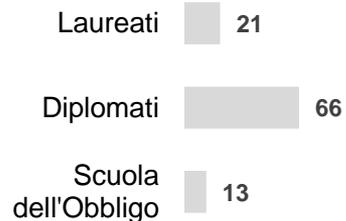
ETÀ



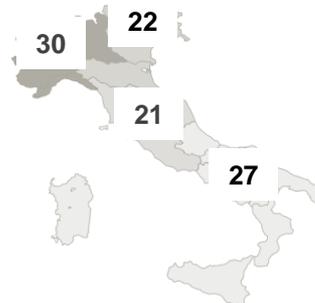
AMPIEZZA CENTRO



ISTRUZIONE

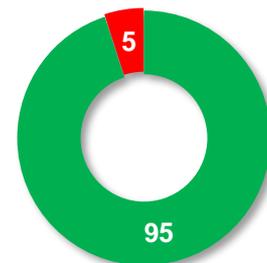


MACRO AREA GEOGRAFICA



CONDIZIONE OCCUPAZIONALE

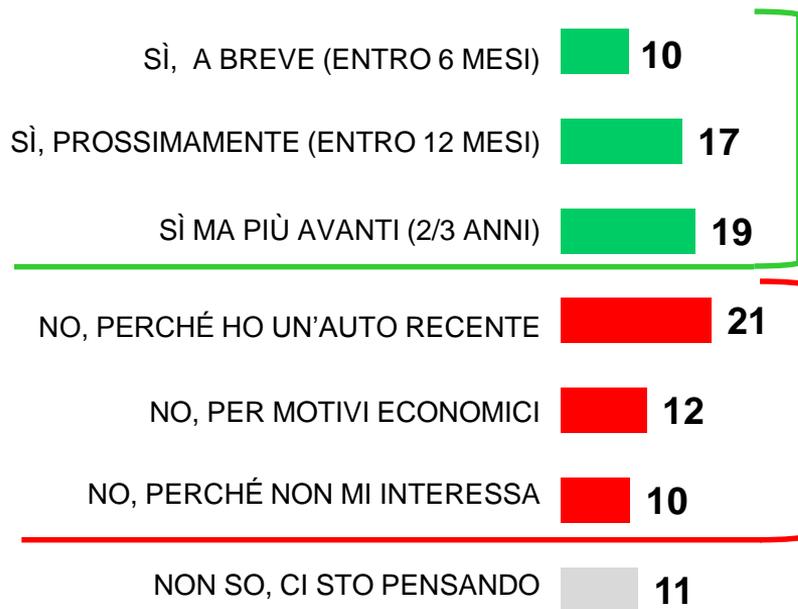
■ Occupati ■ Non Occupati



BASE CASI: 1005, valori%

L'INTENZIONE DI ACQUISTARE UN'AUTO

HA INTENZIONE DI CAMBIARE L'AUTO?



46%
INTENDE
CAMBIARE AUTO

43%
NON INTENDE
CAMBIARE AUTO

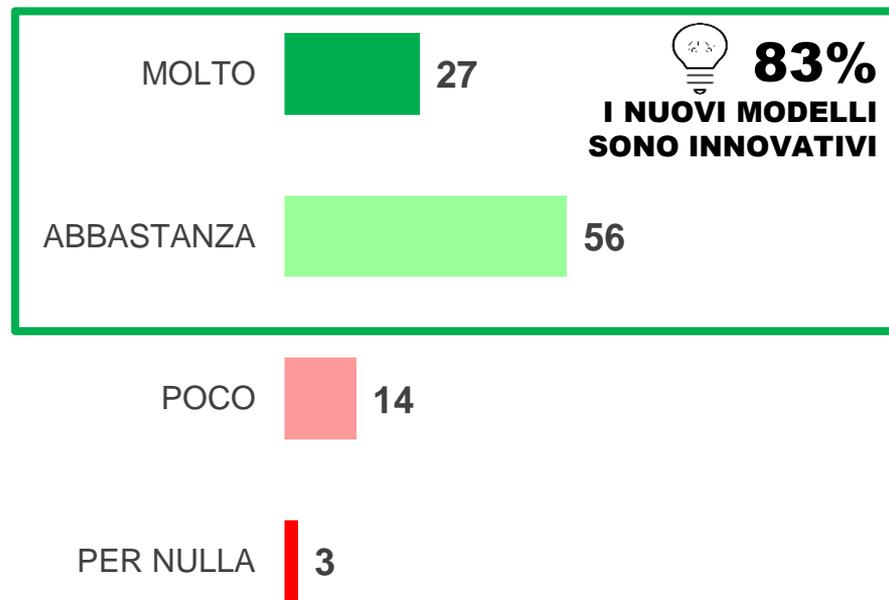
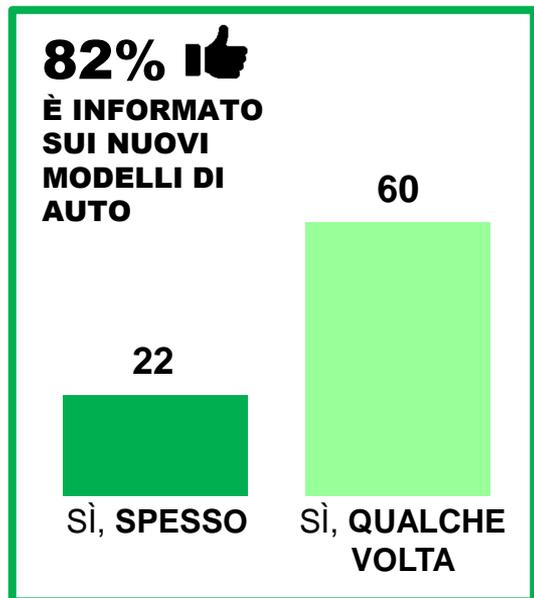
BASE CASI: 1005, valori%



I NUOVI MODELLI DI AUTO: INFORMAZIONE & INNOVAZIONE

LEI È INFORMATO SUI NUOVI MODELLI DI AUTO INTRODOTTI SUL MERCATO RECENTEMENTE?

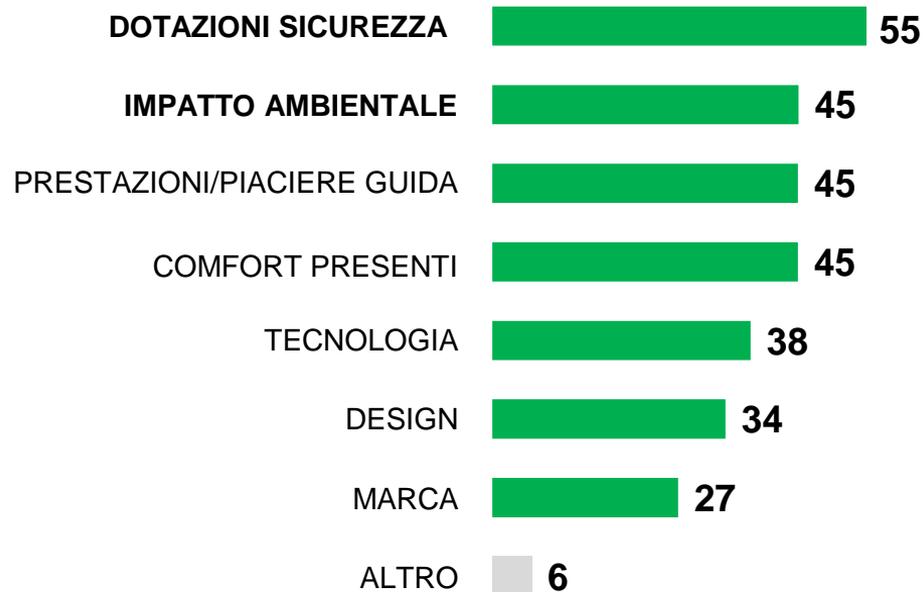
QUANTO RITIENE CHE SIANO INNOVATIVI I NUOVI MODELLI DI AUTO E QUINDI MIGLIORATIVI RISPETTO ALL'AUTO ATTUALMENTE IN SUO POSSESSO?



BASE CASI: 1005, valori%

I DRIVER PER LA SCELTA DELL'AUTO

IN CASO DI ACQUISTO DI UN'AUTOMOBILE, NON CONSIDERANDO IL PREZZO D'ACQUISTO, QUALI SONO GLI ELEMENTI CHE CONTANO DI PIÙ PER LEI NELLA SCELTA?

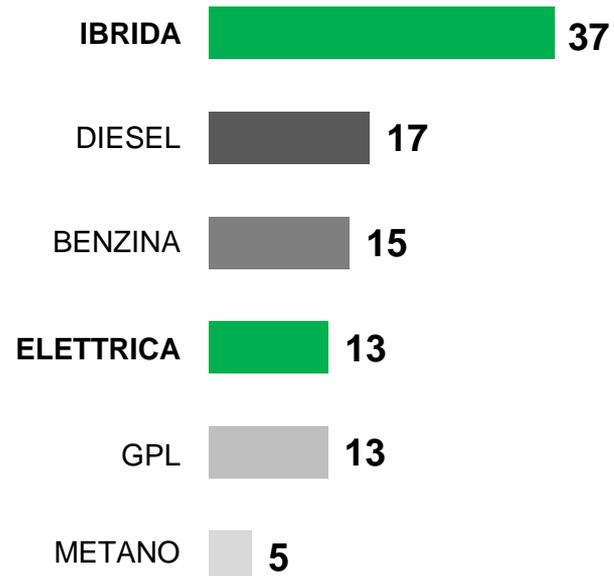


BASE CASI: 1005, valori%



LA MOTORIZZAZIONE PREFERITA

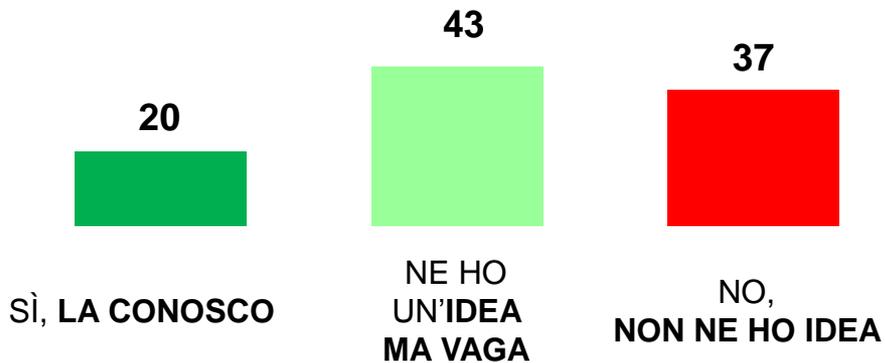
QUALE PENSA SARÀ LA **MOTORIZZAZIONE** (CIOÈ L'ALIMENTAZIONE) DELLA **SUA PROSSIMA AUTO?**



BASE CASI: 1005, valori%

LA CONOSCENZA DELLE DIVERSE TIPOLOGIE DI AUTO IBRIDE

A PROPOSITO DI AUTO "IBRIDE", CONOSCE LA DIFFERENZA TRA "MILD HYBRID", "FULL HYBRID" E "HYBRID PLUG-IN"?

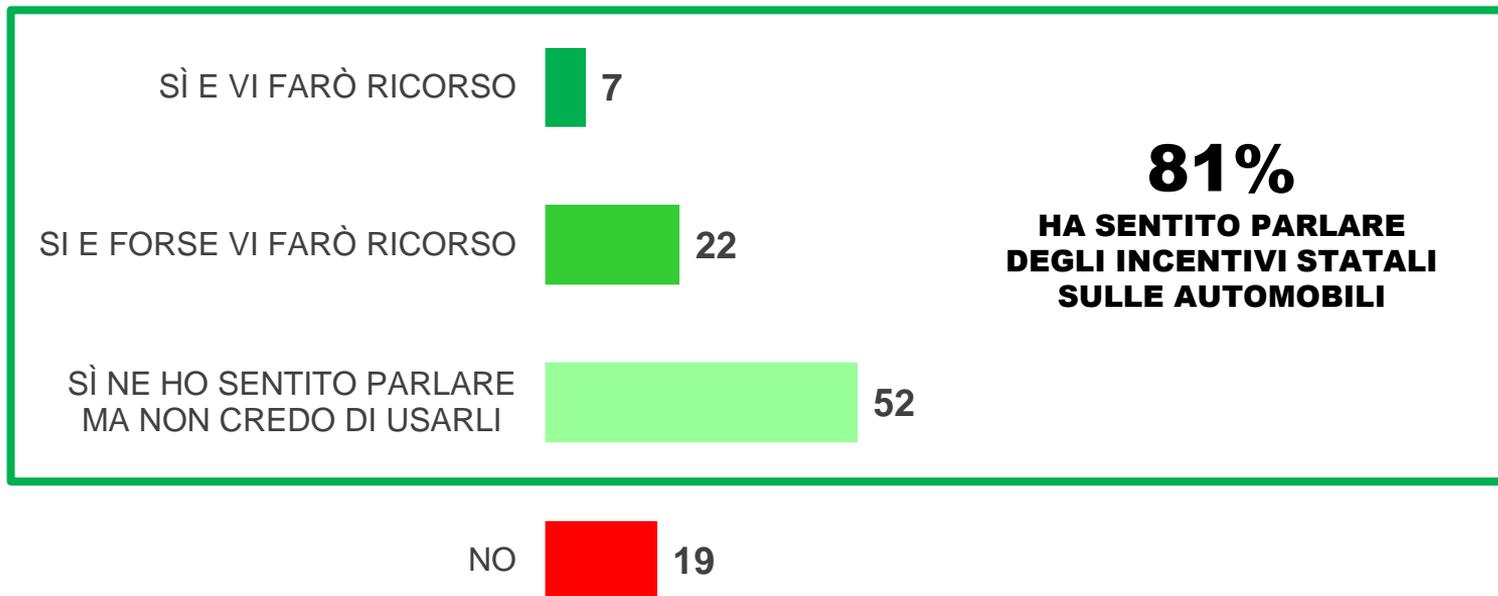


BASE CASI: 1005, valori%



LA CONOSCENZA DEGLI INCENTIVI STATALI

DA INIZIO AGOSTO SONO IN VIGORE NUOVI INCENTIVI STATALI SULLE AUTOMOBILI. NE HA SENTITO PARLARE?



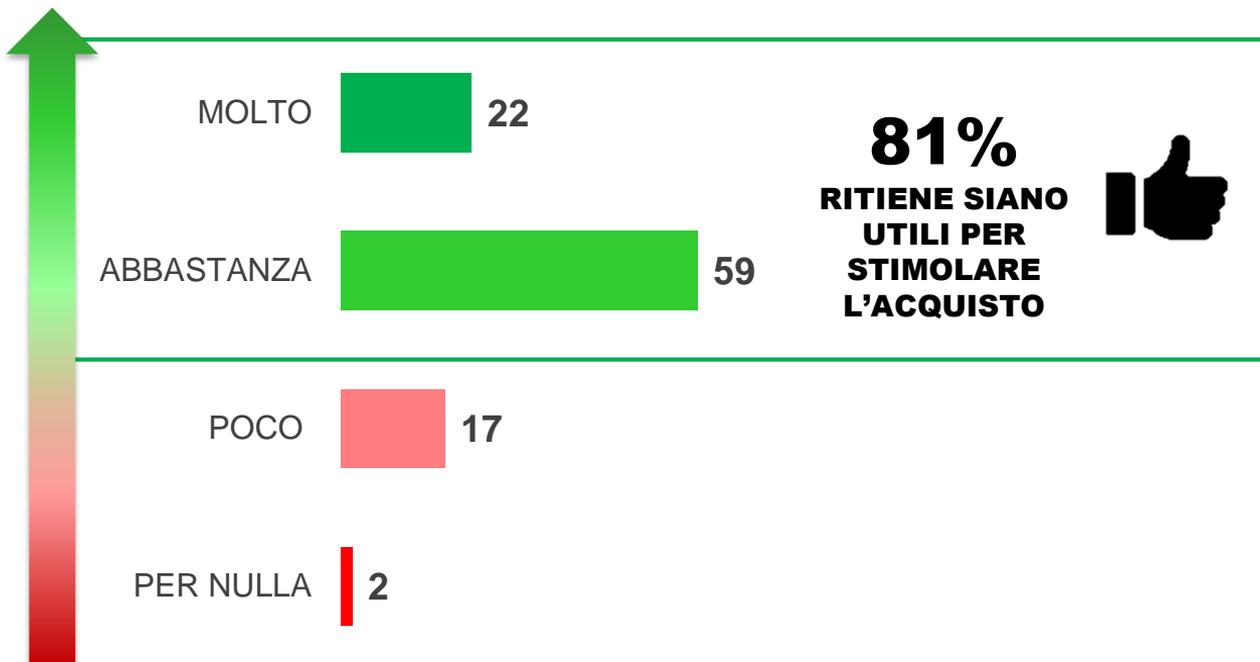
BASE CASI: 1005, valori%

L'UTILITÀ DEGLI INCENTIVI STATALI

RITIENE CHE POSSANO ESSERE UTILI PER STIMOLARE L'ACQUISTO?

81%

HA SENTITO
PARLARE DEGLI
INCENTIVI
STATALI SULLE
AUTOMOBILI



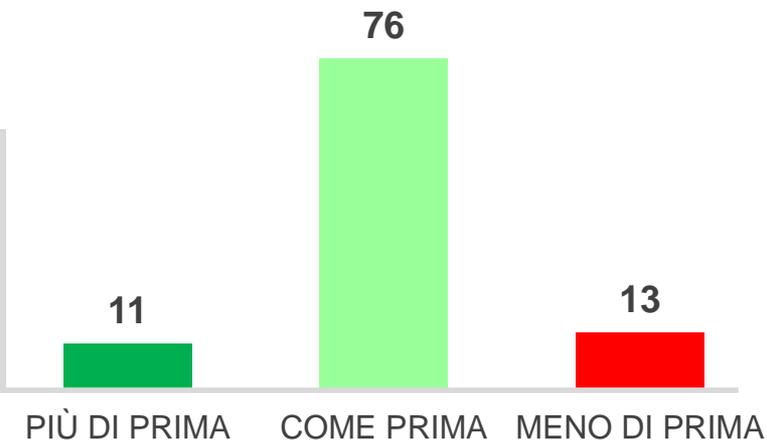
BASE CASI: 817/1000, valori%

IL RAPPORTO CON IL CONCESSIONARIO DOPO IL LOCKDOWN

I POTIZZI ORA DI DOVER COMPRARE UN'AUTO, E PENSI ALL'ESPERIENZA DI ACQUISTO IN UN CONCESSIONARIO. PER QUELLO CHE SA O HA SENTITO DIRE, ANDREBBE IN UN CONCESSIONARIO PIÙ O MENO VOLENTIERI DI PRIMA?

94%

**FREQUENTAVA
CONCESSIONARI
PRIMA DEL
LOCKDOWN**

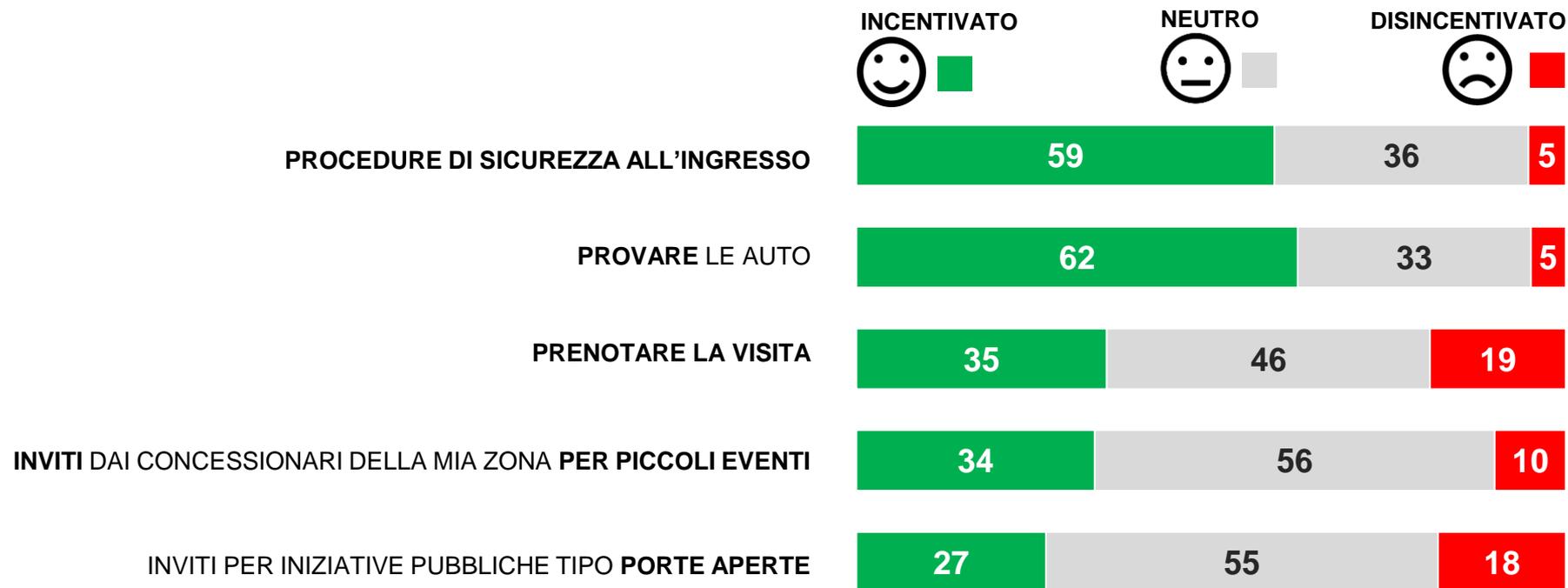


BASE CASI: 994/1005, valori%



VISITA IN CONCESSIONARIO: STIMOLI E FRENI

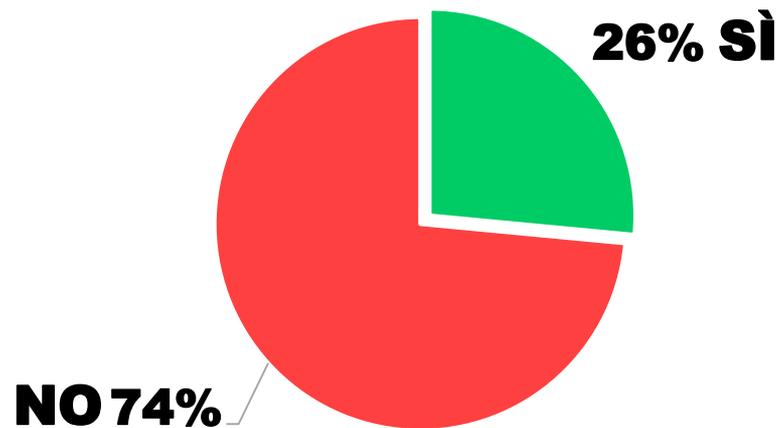
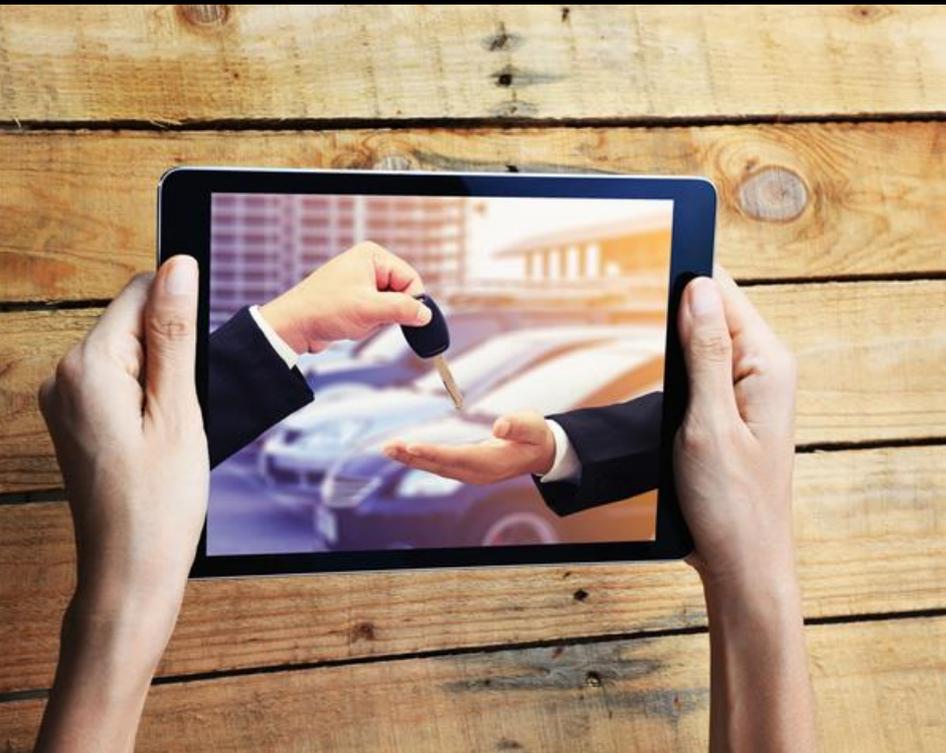
COME GIUDICA QUESTE MISURE O INIZIATIVE DEI CONCESSIONARI?



BASE CASI: 1005, valori%

LA PREDISPOSIZIONE ALL'ACQUISTO 100% ONLINE

PRENDEREBBE IN CONSIDERAZIONE L'IDEA DI ACQUISTARE UN'AUTO SU INTERNET SENZA MAI PASSARE IN CONCESSIONARIO?



BASE CASI: 1005, valori%

I CANALI D'ACQUISTO PREFERITI

NEL CASO DI ACQUISTO DI UNA AUTO, OGGI, COME PREFERIREBBE ACQUISTARLA?

TOTALMENTE IN CONCESSIONARIO :
SCELTA, CONFIGURAZIONE, TRATTATIVA E PAGAMENTO **73**

ONLINE PER SCELTA E CONFIGURAZIONE
E POI DAL CONCESSIONARIO PER TRATTATIVA, PAGAMENTO E RITIRO **15**

TOTALMENTE ONLINE
ANDANDO DAL CONCESSIONARIO SOLO PER IL RITIRO **12**

27%
PREDILIGEREBBE UNA
SOLUZIONE IBRIDA

BASE CASI: 1005, valori%

GRAZIE

www.osservatoriofindomestic.it