



**COMPASS**  
GRUPPO MEDIOBANCA

# OSSERVATORIO **COMPASS**

**Speciale**  
**Due ruote**

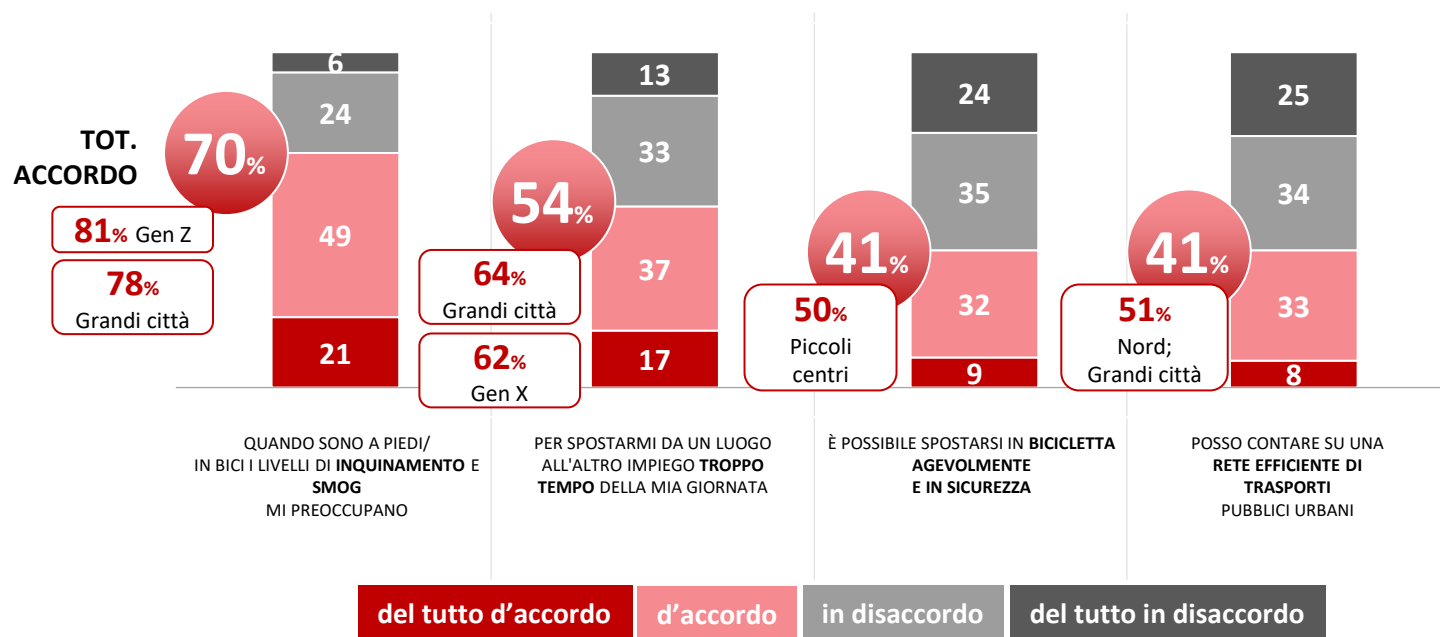
Gennaio 2024

**1.**

**La mobilità quotidiana  
degli italiani**

# Gli italiani nel traffico quotidiano: 7 su 10 sono preoccupati per i livelli di smog

Pensi ai tuoi spostamenti quotidiani nel luogo in cui vive. Indichi il suo grado di accordo o disaccordo con le seguenti affermazioni. «Nel luogo in cui vivo...»



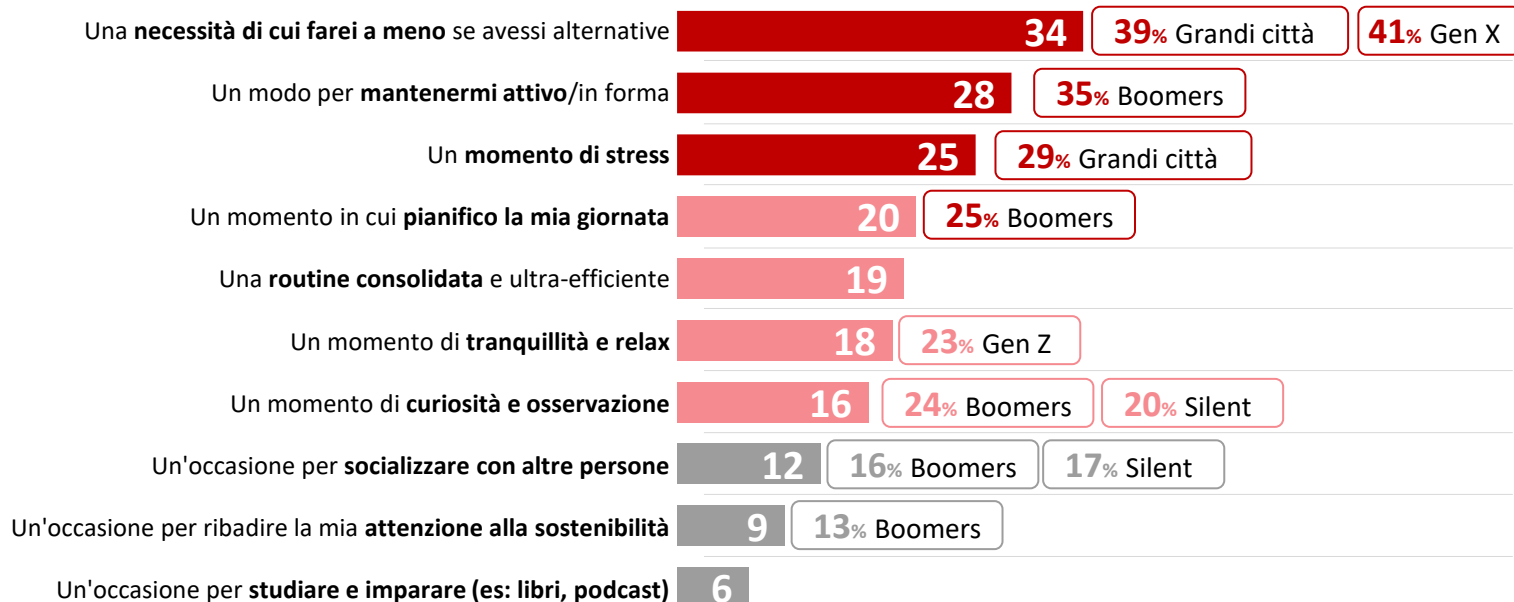
Osservatorio  
COMPASS

Gli spostamenti quotidiani rappresentano un importante momento della giornata: la percorrenza per strada desta insoddisfazione, legata alla percezione dello smog per chi è a piedi o in bici (70%). Inoltre, per più di 1 italiano su 2, spostarsi da un luogo all'altro porta via troppo tempo.

I rispondenti sono critici anche sui percorsi ciclabili nelle città: solo il 41% e chi vive nei piccoli centri ritiene sia possibile spostarsi in bici. Quanto ai trasporti pubblici, la soddisfazione è maggiore al Nord e nelle grandi città.

# Gli spostamenti quotidiani? Per 1 su 3 una mera necessità, ma anche un modo per mantenersi in forma

In generale, per lei i momenti quotidiani durante i quali si sposta da un luogo all'altro (es: per lavoro/studio) rappresentano soprattutto...? (Massimo 3 risposte)



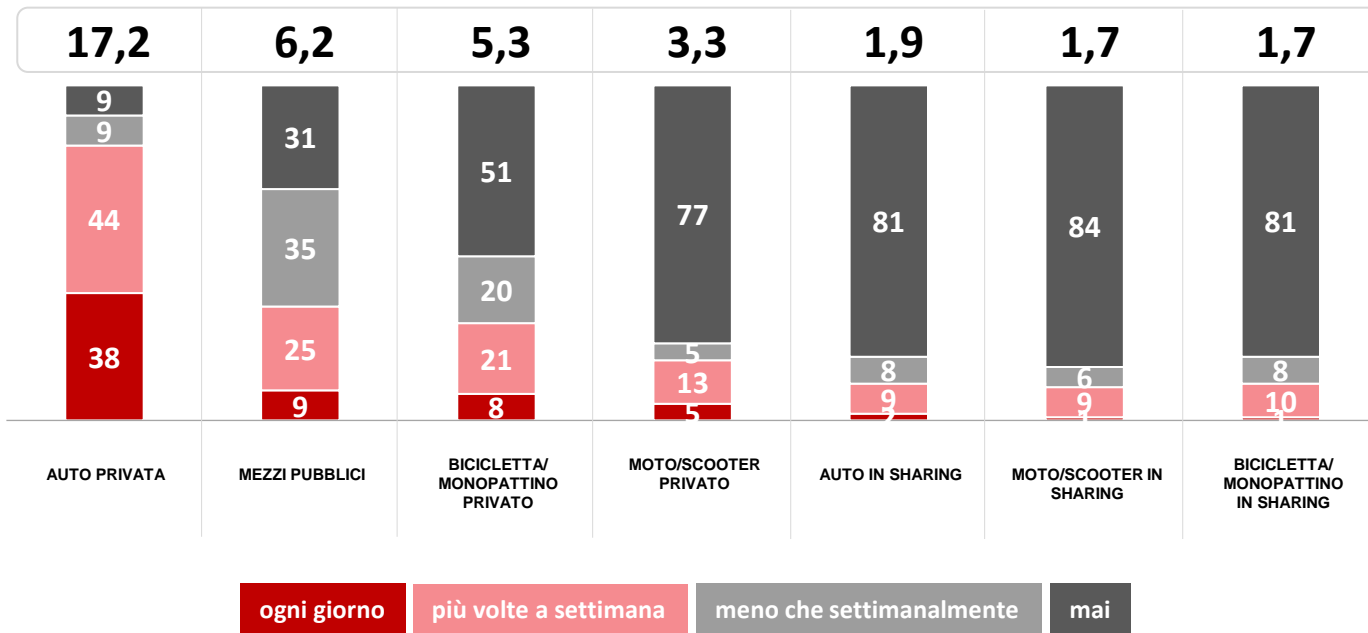
Osservatorio  
COMPASS

Nei loro tragitti quotidiani, gli italiani si dividono tra chi reputa gli spostamenti una **mera necessità di cui farebbe volentieri a meno (34%)** e chi ne approfitta per **mantenersi in forma (28%)**. Per 1 su 4 è un momento **stressante** della giornata, soprattutto per chi vive **in grandi città**. Non manca chi si diletta a conciliare gli spostamenti con **altre attività**, come pianificare la giornata, rilassarsi, guardarsi intorno. Solo una minima parte (in particolare i più *âgée*) ne approfitta per **socializzare** e adottare uno stile di vita **attento alla sostenibilità ambientale**.

# L'auto è il mezzo in assoluto più utilizzato per gli spostamenti quotidiani, ancora distanti tutti gli altri mezzi

Con quale frequenza utilizza i seguenti mezzi per i suoi spostamenti quotidiani (studio, lavoro, tempo libero, commissioni...)?

Numero medio di giorni di utilizzo al mese:



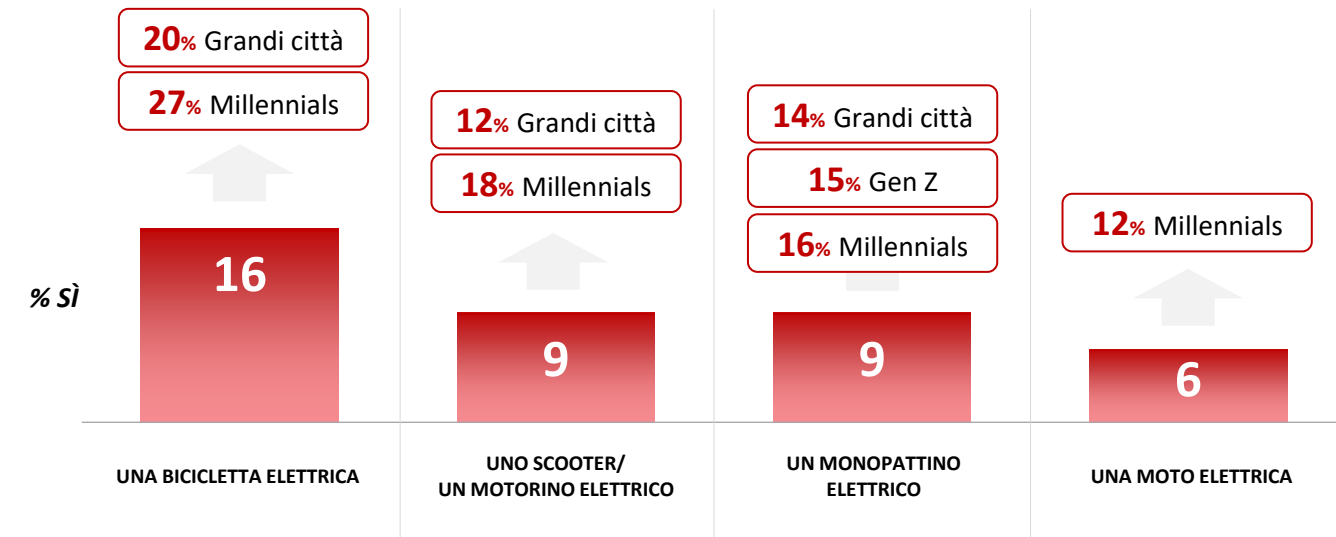
Osservatorio  
COMPASS

Il **38%** degli italiani sceglie l'**auto privata** per gli spostamenti quotidiani, mentre i **mezzi pubblici** si fermano al **9%**, tallonati da chi preferisce la bici o il monopattino di proprietà.

I **veicoli in sharing** sono poco gettonati; è alta la quota di chi non li ha mai utilizzati o li utilizza sporadicamente.

# L'elettrico a due ruote, ancora poco diffuso, percorre soprattutto le grandi città

Attualmente lei o qualche membro del suo nucleo familiare possiede...?



Il 24% degli intervistati dichiara di possedere almeno un veicolo elettrico in famiglia





Osservatorio  
COMPASS

L'elettrico a due ruote non domina ancora le strade: solo il 16% delle famiglie italiane possiede un'e-bike. Scooter e monopattino non sono altrettanto diffusi e la **moto elettrica** è una proprietà di nicchia, pari al 6% dei rispondenti. Le grandi città trainano la conversione *green* dell'elettrico, mentre a livello generazionale sono i **Millennials a investire maggiormente nell'elettrico a due ruote.**

# La scelta di chi possiede un mezzo elettrico a due ruote: sostenibilità ma anche risparmio e accesso a ZTL in città



Lei ha detto di possedere personalmente e/o che qualcuno della sua famiglia possiede un veicolo elettrico. Per quali motivi è stato scelto? (Possibili più risposte)

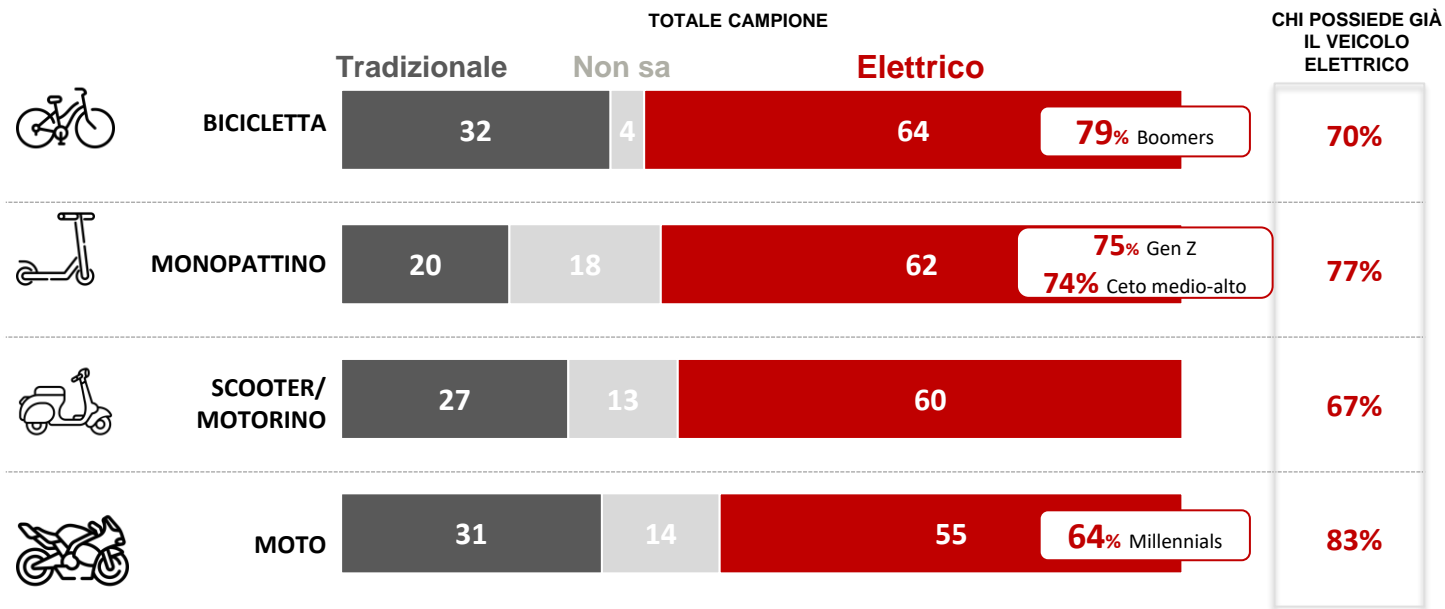
	E BIKE 	MONOPATTINO 	SCOOTER 	MOTO 
Maggiore <b>agilità/praticità</b> nel traffico	37	33	28	36
Il <b>divertimento</b> nell'usare questo tipo di veicolo	37	22	25	35
Possibilità di effettuare <b>attività fisica amatoriale</b>	36	--	--	
Attenzione <b>alla sostenibilità ambientale</b>	35	29	32	42
Più in linea con le mie <b>esigenze di mobilità</b>	32	25	29	27
Il fascino delle <b>nuove tecnologie</b>	29	25	33	21
Possibilità di accedere ad <b>aree urbane a traffico limitato</b>	28	15	42	24
Possibilità di fare <b>cicloturismo</b>	27	--	--	
La possibilità di raggiungere <b>destinazioni più lontane</b>	26	--	--	
Il <b>valore economico</b> futuro/la rivendibilità del veicolo	21	16	30	20
<b>L'immagine che desidero dare di me</b>	18	16	31	24
<b>Risparmio di costi</b> sul carburante	--	--	28	46
	Base: N=159	Base: N=95	Base: N=94	Base: N=62

Osservatorio  
COMPASS

Le motivazioni che guidano verso la scelta dell'elettrico differiscono a seconda del mezzo: l'e-bike attira per l'agilità nel traffico, l'attività fisica e il divertimento; lo scooter incarna il fascino delle nuove tecnologie ed è apprezzato per la possibilità di accedere a ZTL. La moto elettrica è invece scelta per il risparmio sui costi del carburante e per la sostenibilità ambientale. Il monopattino è un outsider, con personalità più sfumata.

# Chi possiede già un veicolo a due ruote elettrico conferma la scelta fatta

E se oggi dovesse trovarsi nella condizione di acquistare un nuovo veicolo a due ruote tra i seguenti, lo comprenderebbe nella versione elettrica o tradizionale?



Osservatorio  
COMPASS

Potendo scegliere tra un veicolo elettrico e uno tradizionale, circa **due terzi** dei rispondenti che possiedono già un veicolo elettrico è **soddisfatto della propria scelta**. Il **monopattino** ha un appealing maggiore tra i **più giovani** e sul **ceto medio-alto**, mentre l'**e bike** attira di più i **Boomers**.



# BNPL: è considerato molto utile per l'acquisto di accessori da parte di chi possiede un veicolo a due ruote elettrico



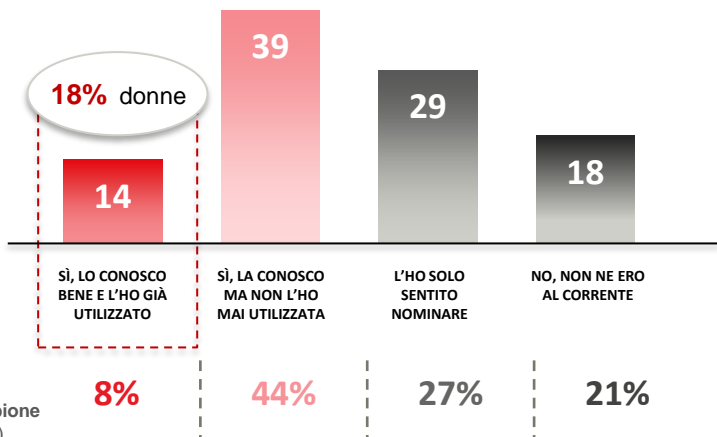
Aveva mai sentito parlare di questa nuova formula di pagamento? /

Per quelle che sono le sue esigenze, lei ritiene che queste nuove formule di pagamento tipo BNPL nell'acquisto degli accessori per veicoli elettrici a due ruote potrebbe risultare...?

## Conoscenza BNPL

**53%**

TOT. FAMILIARITÀ CON IL CONCETTO DI BUY NOW, PAY LATER



Tot. Campione (1020)

## Utilità nell'acquisto di accessori



Estremamente utile

Molto utile

Abbastanza utile

Poco utile

Per nulla utile

### Dettaglio BILANCIO POSITIVO (%)

90% Millennials

87% Ceto medio-basso

88% Centro medie dimensioni

88% Possiede una moto

Osservatorio  
COMPASS

Il bilancio dell'utilità del BNPL è **estremamente positivo** se applicato all'acquisto di accessori per veicoli elettrici. **Millennials**, chi vive nei **centri medi** e **ceto medio-basso** tra i più entusiasti di questa forma di pagamento. D'altra parte, ad averlo utilizzato è solo il **14%** di chi possiede un veicolo elettrico, pari al **3%** del totale campione.

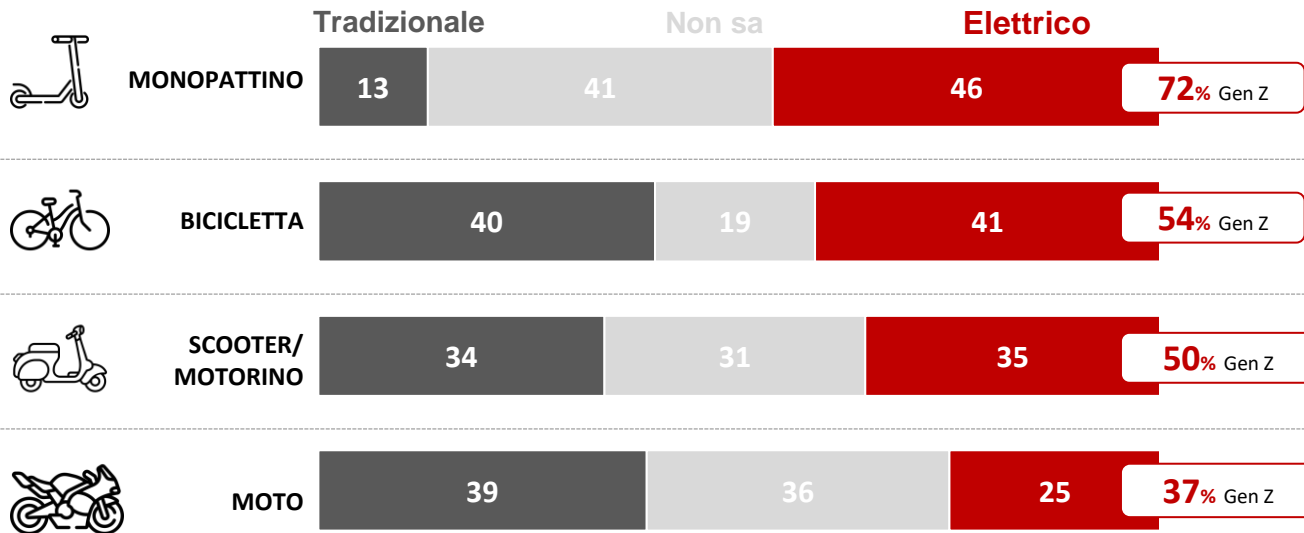
## **2. Focus: I NON possessori di veicoli a due ruote elettriche**

# Davanti alla scelta tra elettrico e tradizionale, buono ma ancora tiepido l'interesse per il veicolo elettrico a due ruote

Ad oggi, se dovesse trovarsi nella condizione di acquistare un nuovo veicolo a due ruote tra i seguenti, lo comprirebbe nella versione elettrica o tradizionale?



Osservatorio  
COMPASS



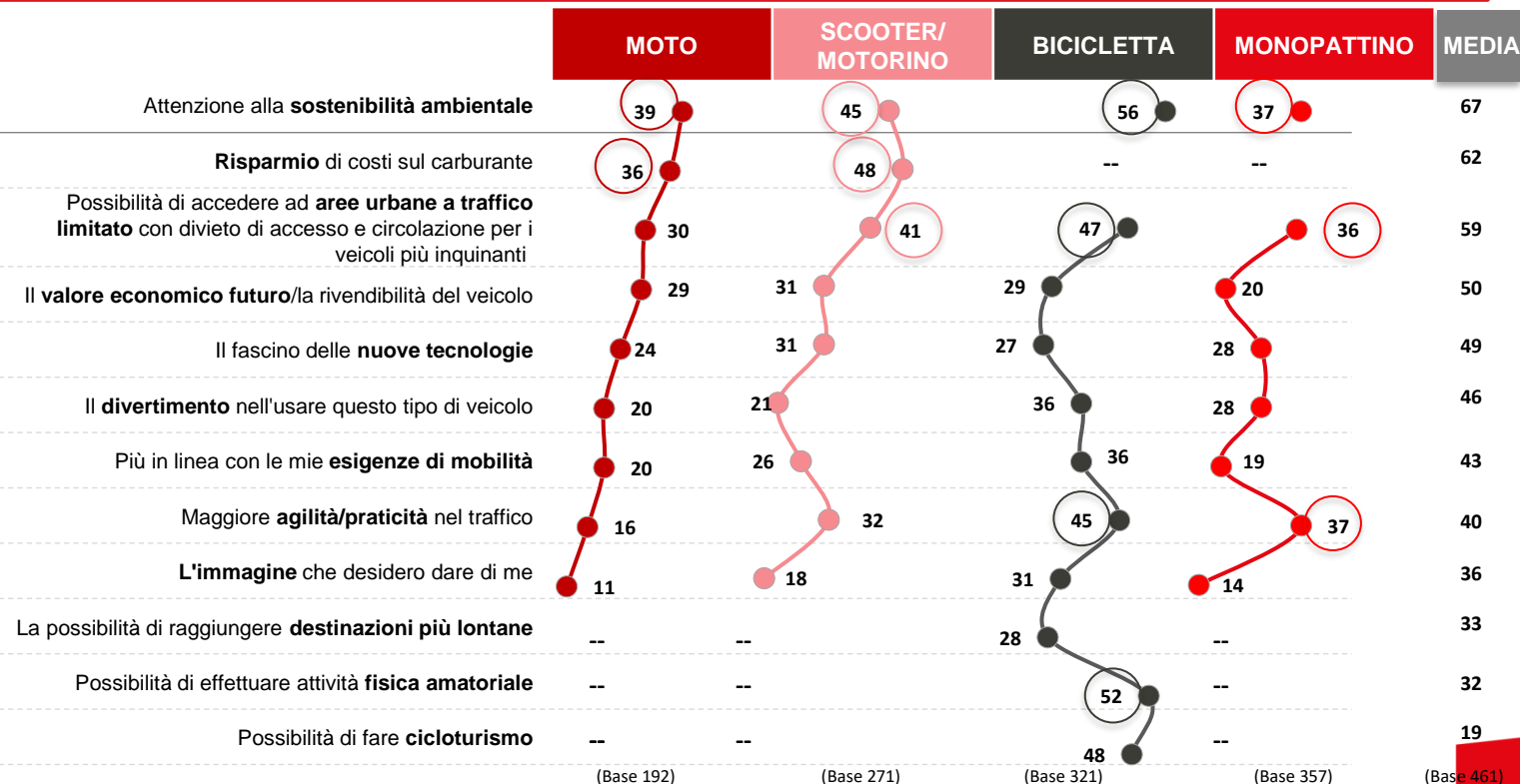
La scelta dei veicoli elettrici a due ruote si allinea a quella dei modelli tradizionali per bici (40%) e scooter (35%).

**Si propende per l'elettrico solo se si tratta di monopattini** (46%), mentre per la moto la maggioranza (39%) sceglierebbe quella **tradizionale**.

La **Generazione Z** è senza dubbio la più **interessata** ai modelli elettrici.

# Perché sì: sostenibilità e risparmio, i driver dell'elettrico

Lei ha indicato che in caso di acquisto dei seguenti veicoli preferirebbe un modello elettrico piuttosto che tradizionale. Per quali motivi il modello elettrico sarebbe la sua prima scelta?

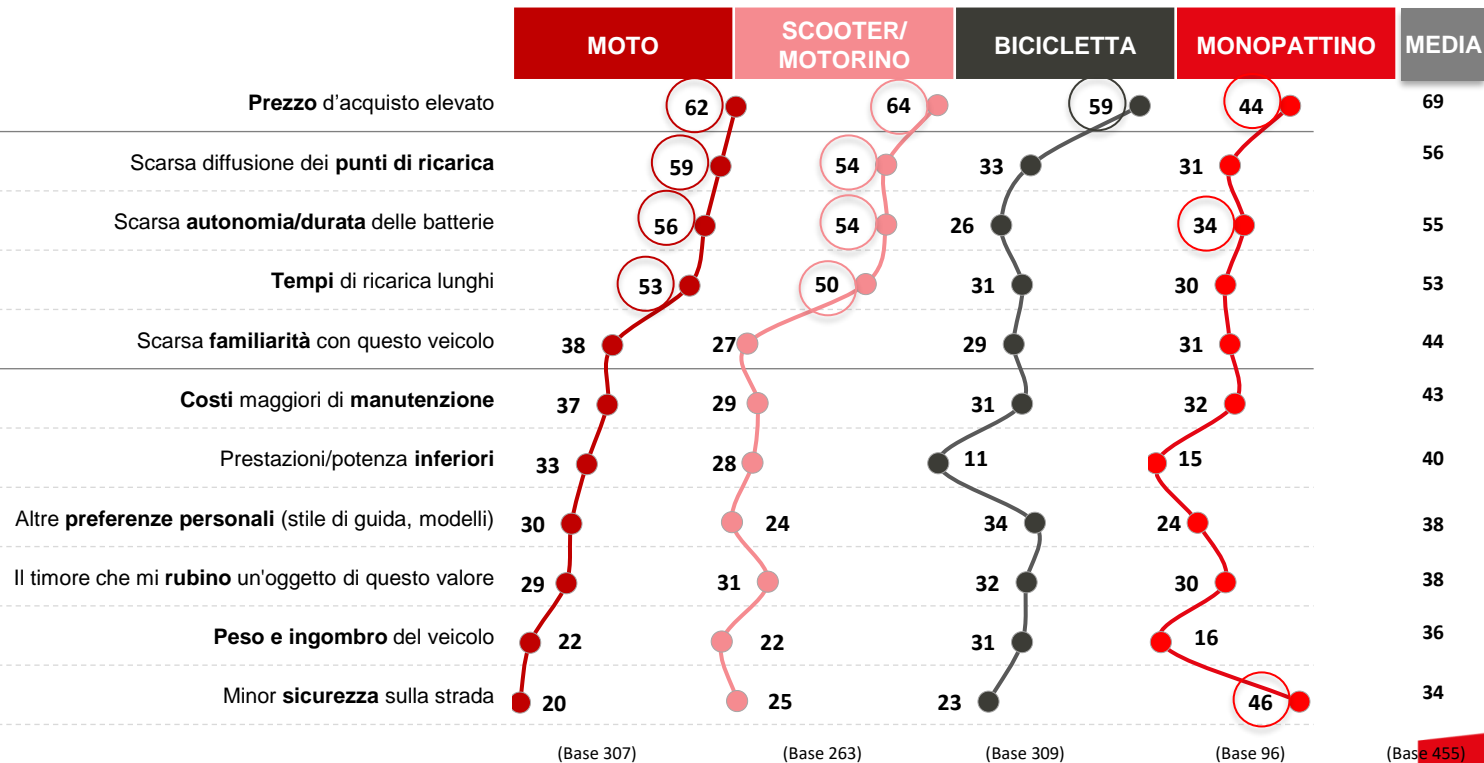


Osservatorio  
COMPASS

Gli entusiasti dell'elettrico ne fanno il baluardo della **sostenibilità ambientale**. Viene apprezzato il **risparmio sui costi del carburante** nel lungo periodo per i motocicli. Lo scooter è un *passé-partout* per le aree urbane a traffico limitato, assieme al monopattino, che consente anche una **maggiore agilità nel traffico**. La bici è la chiave per mantenersi in forma e fare **attività fisica**, oltre ad essere ritenuta quella più green

# Perché no: i prezzi elevati e la scarsa diffusione dei punti di ricarica

Lei ha indicato che in caso di acquisto dei seguenti veicoli preferirebbe un modello tradizionale piuttosto che elettrico. Per quali motivi il modello elettrico **non** sarebbe la sua prima scelta?



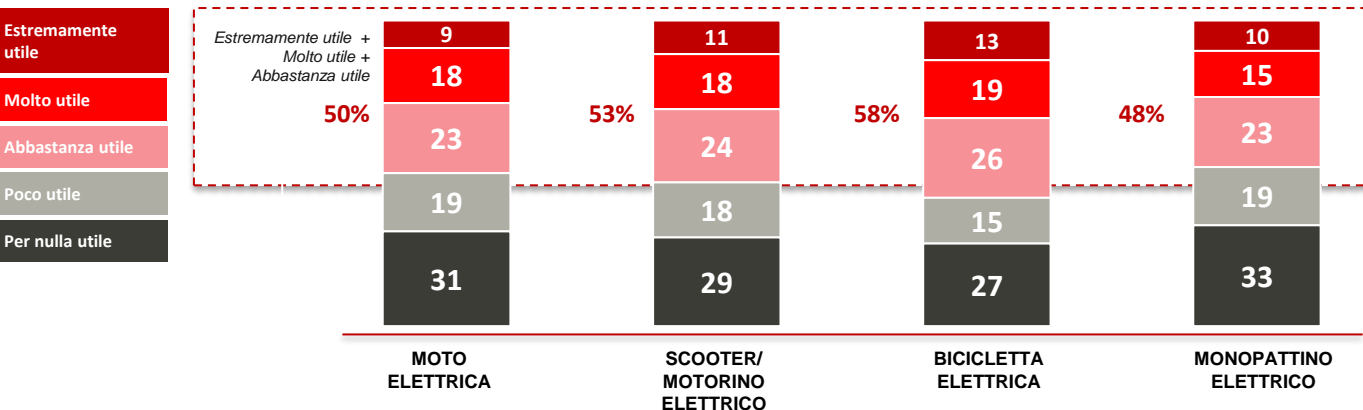
Osservatorio  
COMPASS

I motivi frenanti che frenano l'elettrico sono soprattutto il **prezzo elevato di acquisto**, la **scarsa diffusione dei punti di ricarica** e la **durata delle batterie**. Il monopattino spaventa per la **minor sicurezza su strada**, mentre l'**e-bike** è considerato un **oggetto di valore** a rischio furti. Moto e scooter registrano un numero medio di barriere più elevato rispetto a bici e monopattino.

# BNPL per l'acquisto di veicoli elettrici: utile per 1 su 2 dei non-possessori di veicoli elettrici a due ruote

Per quelle che sono le sue esigenze, lei ritiene che questa forma di pagamento tipo «Buy Now Pay Later» nell'acquisto dei seguenti veicoli elettrici a due ruote potrebbe risultare?

## Utilità BNPL nell'acquisto dei veicoli elettrici



## Osservatorio COMPASS

I non-possessori di veicoli elettrici a due ruote sono divisi tra chi ritiene utile il BNPL e chi si ritiene poco interessato a questa forma di pagamento. L'acquisto di un'e-bike è il più agevolato dal BNPL. **La Gen Z** è si conferma anche in questo caso la più interessata essendo anche la più aperta all'acquisto dei veicoli elettrici. Il **Sud** e i **centri piccoli** seguono a ruota.

## Dettaglio BILANCIO POSITIVO



75% Gen Z

61% Sud



76% Gen Z

66% Sud

59% Piccolo centro



78% Gen Z

65% Sud

62% Piccolo centro



74% Gen Z

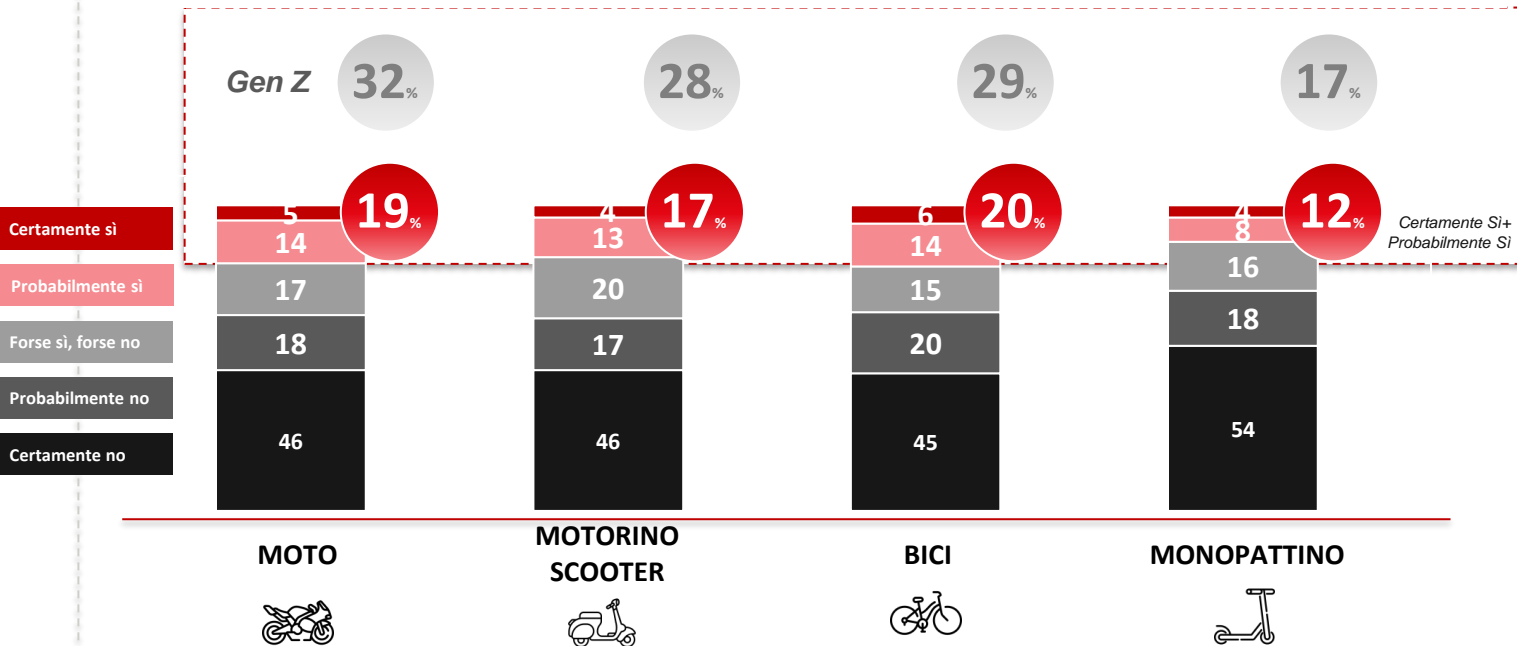
52% Ceto medio-alto

# **3. Focus: Noleggio a Lungo Termine**

# Interessanti spazi per le formule di noleggio a lungo termine, in un mercato che lato offerta è ancora agli albori

Per quelle che sono le sue esigenze, in generale se oggi dovesse acquistare un veicolo a due ruote con quale probabilità prenderebbe in considerazione la formula del **Noleggio a Lungo Termine**?

La propensione a scegliere il Noleggio a lungo termine per i veicoli a due ruote:



Osservatorio  
COMPASS

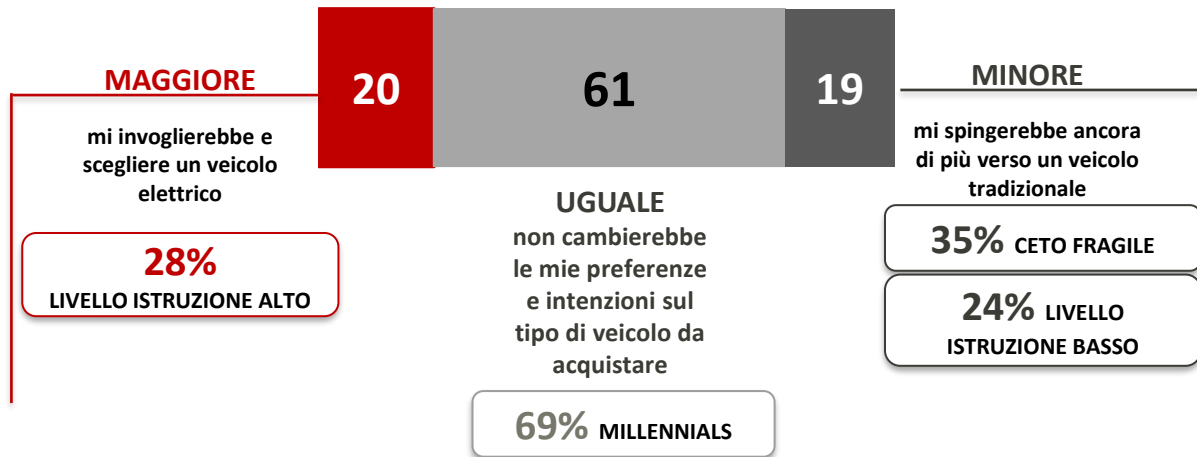
Interessante l'apertura mostrata dagli intervistati verso l'opzione del formula di noleggio a lungo termine applicata al segmento delle due ruote. Più forte verso le biciclette, con un accordo del 20% e verso la moto, pari al 19%. Segue con un 17% il segmento dei motorini e degli scooter. Meno forte l'apprezzamento sui monopattini, sia per una motivazione legata al prezzo medio più basso del mezzo, sia per un approccio diverso legato alla mobilità in sharing. Le fasce più giovani appaiono ancora più interessate.



# 1 su 5 sceglierebbe l'elettrico grazie alla formula del NLT

E dovendo cambiare o acquistare un nuovo veicolo a 2 ruote potendo ricorrere al NLT, la sua propensione a scegliere un modello elettrico rispetto a uno tradizionale sarebbe...

La propensione a scegliere l'elettrico con una formula di noleggio a lungo termine:



Osservatorio  
COMPASS

Sebbene la maggioranza non cambierebbe le proprie preferenze in termini di motorizzazioni con una formula di noleggio a lungo termine, un 20% degli intervistati sarebbe invogliato a scegliere un veicolo a due ruote elettrico – la percentuale sale al 28% tra chi possiede un livello di istruzione più elevato. I ceti fragili e coloro che possiedono un livello di istruzione basso sembrerebbero più cauti, optando più per un veicolo tradizionale.

# **4. Il punto di vista dei merchant delle due ruote**

# La penetrazione delle formule di credito nelle vendite delle 2 ruote

Presso il suo punto vendita, facendo riferimento all'anno 2023, fatte 100 le vendite, qual è la % degli acquisti che è stata effettuata facendo ricorso ad un servizio di finanziamento tradizionale? E tramite BNPL? E con formule di Noleggio a lungo termine?

## VENDITE REALIZZATE CON:

### FINANZIAMENTO TRADIZIONALE



29%

### BUY NOW PAY LATER



20%

Base n=28 Dealer che offrono BNPL, pari al 14% del campione intervistato

### NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



13%

Base n=21 Dealer che offrono NLT, pari al 10% del campione intervistato

Osservatorio  
COMPASS

I merchant intervistati stimano che il peso delle vendite realizzate nel 2023 con i finanziamenti tradizionali arrivi a pesare quasi il 30%. Tra chi ha attivo un servizio di BNPL – pari al 14% dei rispondenti – la formula pesa il 20% delle vendite. Il noleggio a lungo termine, servizio offerto dal 10% del campione intervistato, pesa per il 13% del proprio giro d'affari.

# Tanti i vantaggi per clienti e per i merchant nell'offrire soluzioni di credito

Secondo la sua esperienza, offrire servizi di credito (credito al consumo, BNPL) presso il suo punto vendita quali VANTAGGI determina? E, invece, secondo lei, quali sono gli SVANTAGGI?  
(Risposte spontanee e multiple)

## VANTAGGI PER IL CLIENTE FINALE

Acquistare diluendo  
nel tempo i pagamenti **49**

Effettuare un acquisto di maggior valore **18**

Effettuare un acquisto che  
altrimenti non avrebbe fatto **17**

## VANTAGGI PER IL MERCHANT

Offrire un servizio aggiuntivo al cliente **32**

Vendere di più **25**

Certezza dell'incasso **1**

## SVANTAGGI PER IL MERCHANT

Procedura complessa **17**

Costi **8**

Essere aggiornati su  
procedure e normative **1**

70%

NON INDICA SVANTAGGI

1 merchant su 2 ritiene che offrire un servizio di credito sia un plus perché permette ai propri clienti di diluire la spesa nel tempo. Oltre a questo, consente di effettuare acquisti di maggior valore, non posticipando la spesa. Per il proprio business consente di presentarsi sul mercato con una maggior offerta di servizi ma anche di aumentare il proprio giro d'affari e di aver certezza dell'incasso.

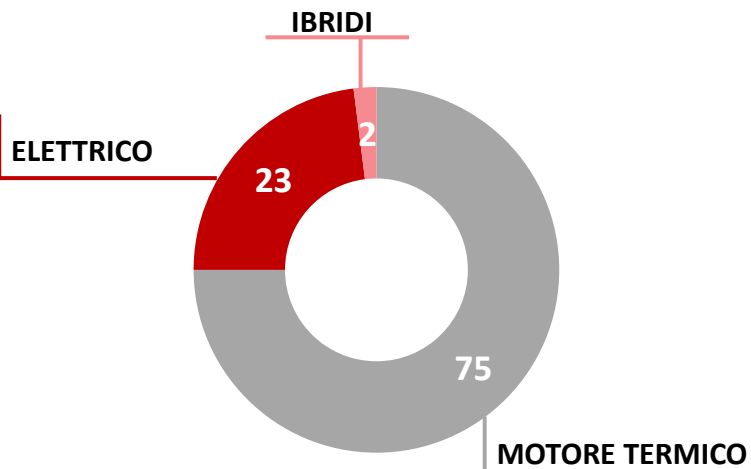
Osservatorio  
COMPASS

# 1 vendita su 4 è fatta da veicoli ibridi/elettrici, l'ecobonus sostiene il cambiamento

Fatto 100% le vendite di veicoli a due ruote (Scooter, Moto, Biciclette, Monopattini) e microcar come si dividono tra veicoli completamente elettrici, veicoli ibride, veicoli tradizionali (benzina, Diesel, gas)? Il suo negozio ha aderito all'iniziativa promossa dal Governo relativa al contributo per l'acquisto di veicoli a due ruote e microcar elettrici/ibridi non inquinanti (Ecobonus 2023)? La presenza dell'Ecobonus 2023 ha contribuito ad aumentare le vendite del suo negozio? Quanto pensa che l'iniziativa possa essere un aiuto per le vendite di veicoli a due ruote e microcar elettrici/ibridi ai privati?

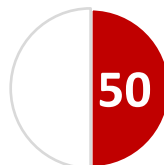
## Vendite per tipologia di motore

Il **25%** veicoli ibridi e/o elettrici



## Le valutazioni sull'Ecobonus

1 su 2 ha aderito all'Ecobonus



Totale (n=137 dealer che vendono veicoli elettrici/ibridi)

**81%**

Ritiene che l'Ecobonus 2023 abbia contribuito ad aumentare le vendite

I merchant intervistati hanno valutato al 25% le vendite di veicoli elettrici e ibridi. Tra chi ha aderito al piano promosso dal Governo relativo al contributo per l'acquisto di veicoli a due ruote e microcar elettrici/ibridi a basse emissioni (pari al 50% dei merchant coinvolti), il giudizio è stato molto positivo: l'oltre l'80% ha infatti ritenuto l'iniziativa un concreto supporto per agevolare le vendite.

Osservatorio  
COMPASS

# Tra i vantaggi dell'elettrico, oltre agli incentivi, anche una maggiore velocità negli spostamenti. Il costo eccessivo l'unico vero svantaggio

Parlando di veicoli a due ruote e microcar elettrici/ibridi, quali sono, secondo lei, gli aspetti che guidano maggiormente i suoi clienti nella scelta di acquisto di un veicolo elettrico/ibrido rispetto ad uno tradizionale? E quali sono gli aspetti che ne limitano la diffusione? RISPOSTA MULTIPLA

## VANTAGGI

Gli incentivi e agevolazioni	21
La velocità negli spostamenti	21
I cambiamenti nelle proprie esigenze di mobilità	20
Il risparmio energetico	17
I consumi di carburante	17
La sostenibilità ambientale	16
I costi di manutenzione	16
La comodità	12

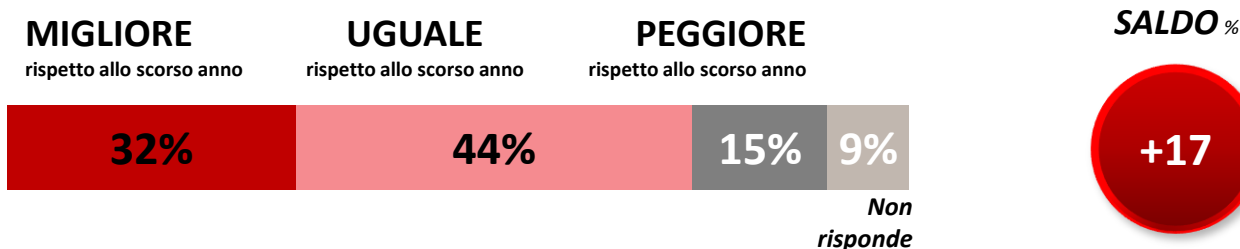
## SVANTAGGI

Costi/prezzo di acquisto troppo alto	62
Incertezza sull'autonomia/durata della batteria	31
Scarsa capillarità dell'infrastruttura di ricarica	13
Funzionalità/velocità massima	9
Incentivi ancora scarsi a fronte dei costi maggiori da sostenere	7
Incertezza dei costi di utilizzo e manutenzione	6
Dubbi sulla sicurezza	4
Utilizzo/spostamenti poco compatibili	4

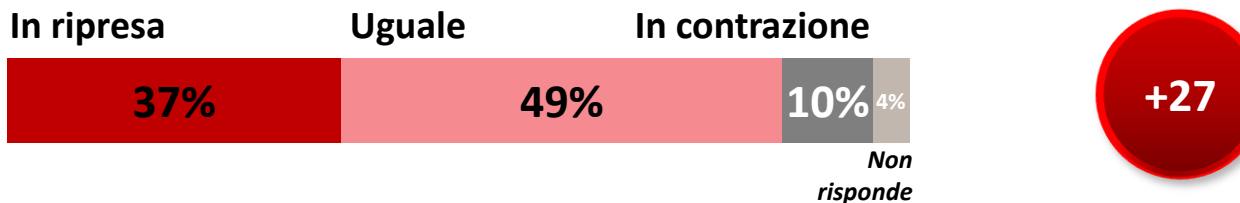
# Le stime per il 2024: il giudizio è positivo sia per il proprio giro d'affari sia per l'andamento del segmento dell'elettrico/ibrido

Come prevede che sarà, nel suo complesso, il suo giro d'affari, inteso come andamento delle vendite nel 2024? Come prevede che andranno le vendite legate ai veicoli due ruote e minicar elettrici/ibridi?

## ANDAMENTO VENDITE VEICOLI A DUE RUOTE E MICROCAR ELETTRICI/IBRIDI



## PREVISIONI GIRO D'AFFARI PER IL 2024



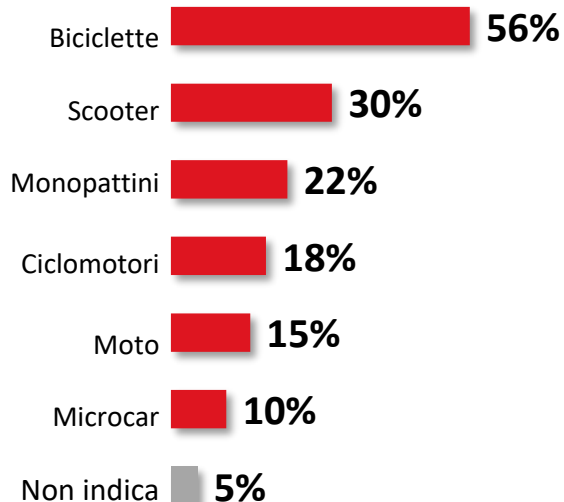
# Innovazioni tecnologiche e biciclette elettriche saranno i driver del settore a due ruote

Secondo la sua esperienza, quali pensa che saranno le principali innovazioni che verranno introdotte per i veicoli a due ruote (Scooter, Moto, Biciclette, Monopattini) e microcar elettrici/ibridi? In quali segmenti di motorizzazione pensa che l'elettrico/ibrido sarà l'alimentazione predominante?

## ASPETTATIVE SULLE INNOVAZIONI DEL SETTORE:



## SETTORI IN CUI IN FUTURO L'ELETTRICO SARA' PREDOMINANTE

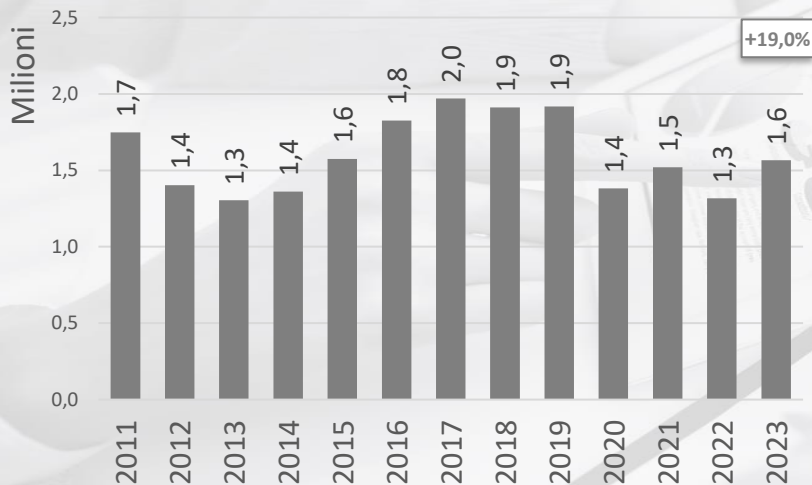




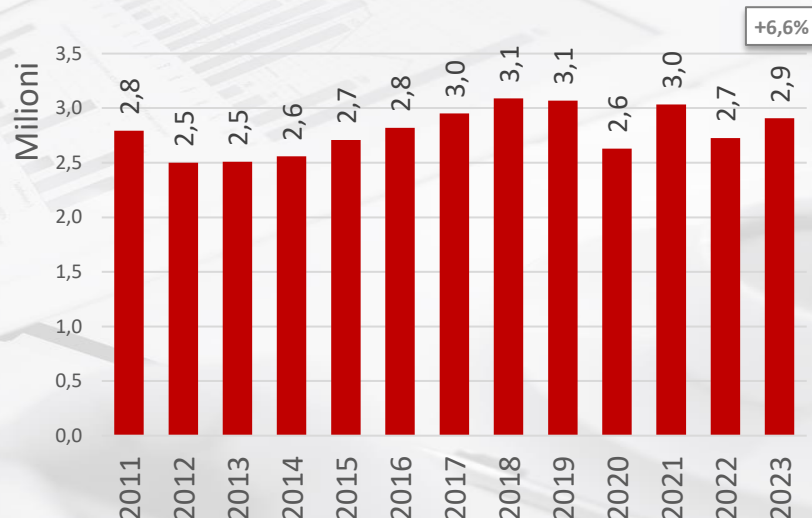
# **5. Una vista sul mercato della mobilità in Italia**

# Focus Auto: andamento immatricolazioni e passaggi proprietà

## Immatricolazioni auto



## Passaggi proprietà al netto delle mini volture



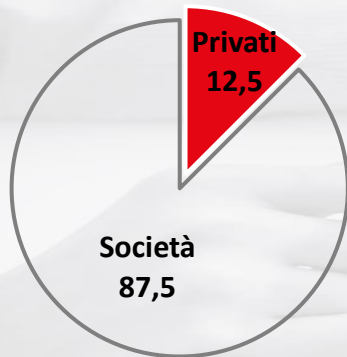
Osservatorio  
COMPASS

Il mercato delle auto nuove chiude il 2023 a +19% con 1.566.448 auto immatricolate, una crescita consistente con circa 250.000 unità in più rispetto al 2022, ma ancora indietro di oltre 350.000 vetture (-18,3%) rispetto al 2019. Il risultato positivo è attribuibile alla maggior disponibilità di prodotto presso le reti di vendita e alla necessità di smaltire il forte arretrato di ordini. Sul fronte dei passaggi di proprietà, al netto delle minivolture, il 2023 è stato un anno decisamente positivo, con una crescita del 6,6% rispetto al 2022 per un totale di 2,9 milioni di passaggi di proprietà.

# Il noleggio a lungo termine ai privati

## L'utilizzatore del NLT

Gennaio-Dicembre 2023, valori%:

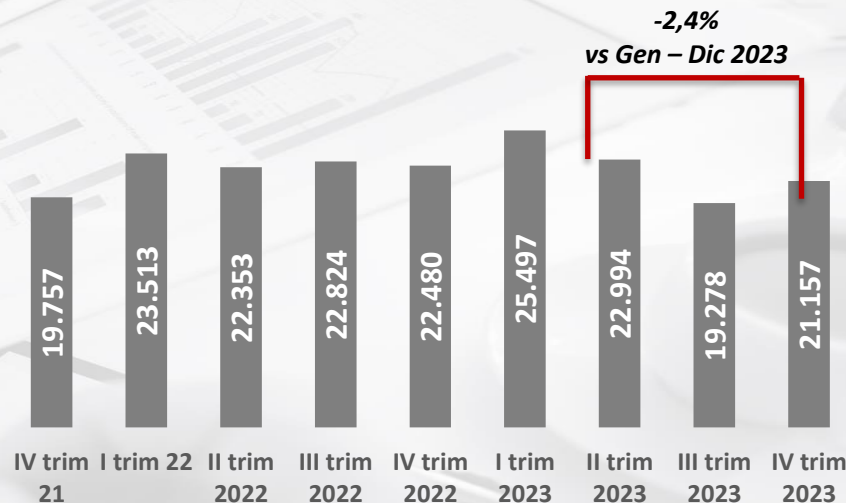


**Totale contratti 710.552 (+15% vs gen-dic 23)**

Gen-Dic 2023

Autovetture e Fuoristrada

## Andamento trimestrale n. contratti a privati

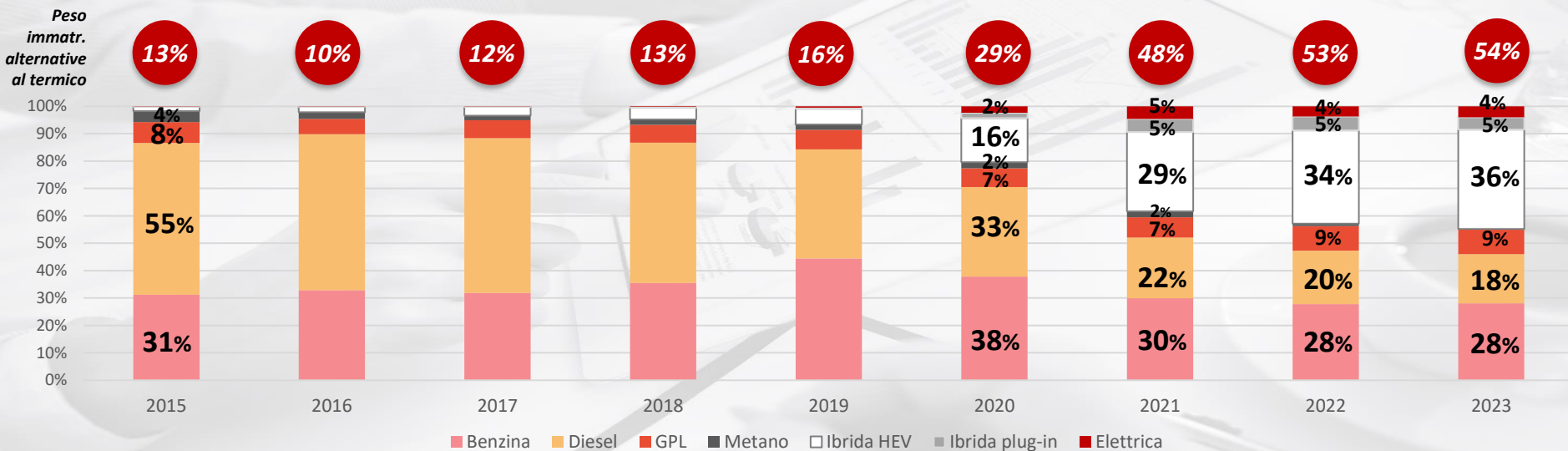


Osservatorio  
COMPASS

Nel 2023 il noleggio a lungo termine di autovetture e fuoristrada ha registrato 4710.552 contratti, con una crescita del 15% rispetto al 2022. I dati indicano una quota del 12,5% pari a 88.926 contratti stipulati da utilizzatori privati (-2,4% vs 2022).

# Auto elettriche: Italia avanti ma troppo piano

## Andamento immatricolazioni auto per tipologia di alimentazione



Osservatorio  
COMPASS

Continua la transizione energetica verso le motorizzazioni green: nel 2023 si riduce di altri due punti percentuali il peso della motorizzazione diesel che arriva al 18% in favore delle motorizzazioni ibride HEV. Rimane costante e pari al 4% il peso delle full-elettriche. In un confronto con gli altri Paesi europei, il ritardo dell'Italia sull'elettrico rimane pesante. L'Italia infatti è l'unico Paese dove le immatricolazioni stentano a decollare: la Germania, ad esempio, sui primi 10 mesi del 2023 presenta una quota di mercato delle auto elettriche pari al 18% delle immatricolazioni, seguita da Regno Unito e Francia (16%).

Elaborazione interna su dati ACI, UNRAE, ACEA



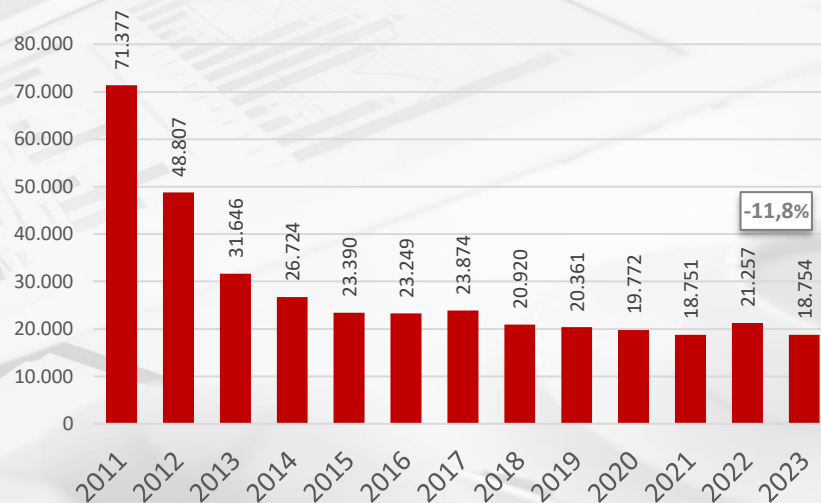
**COMPASS**  
GRUPPO MEdIOBANCA

# Focus 2 ruote: andamento immatricolazioni moto e ciclomotori

## Immatricolazioni motocicli



## Immatricolazioni ciclomotori

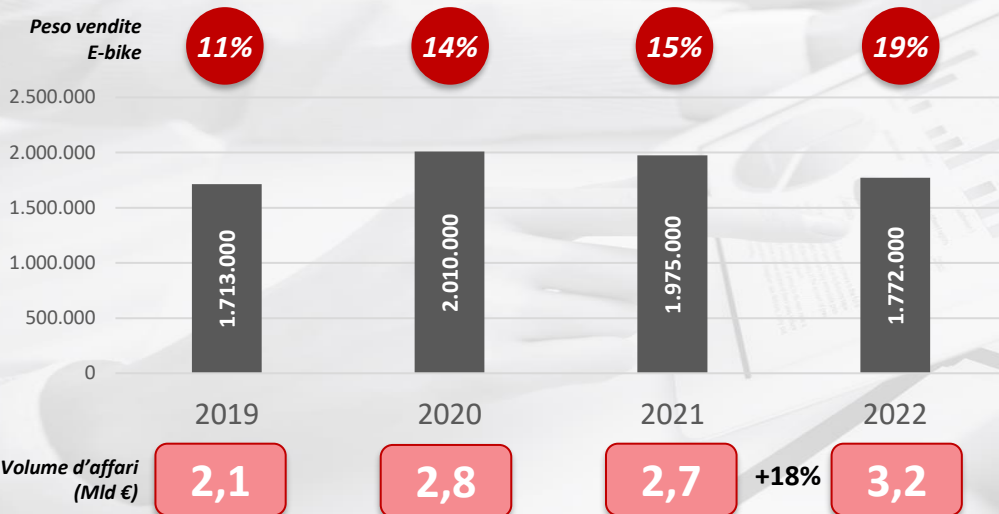


Osservatorio  
COMPASS

Anche nel 2023 si conferma l'ondata positiva per il mercato delle moto che vede un incremento delle immatricolazioni del +17,9% nel 2023 rispetto all'anno precedente. Al risultato positivo hanno contribuito sia il comparto degli scooter (+20,6%) sia il comparto delle moto (+14,8%). In territorio negativo invece le immatricolazioni dei ciclomotori che chiudono il 2023 in calo dell'11,8%, per un totale di 18.754 immatricolazioni.

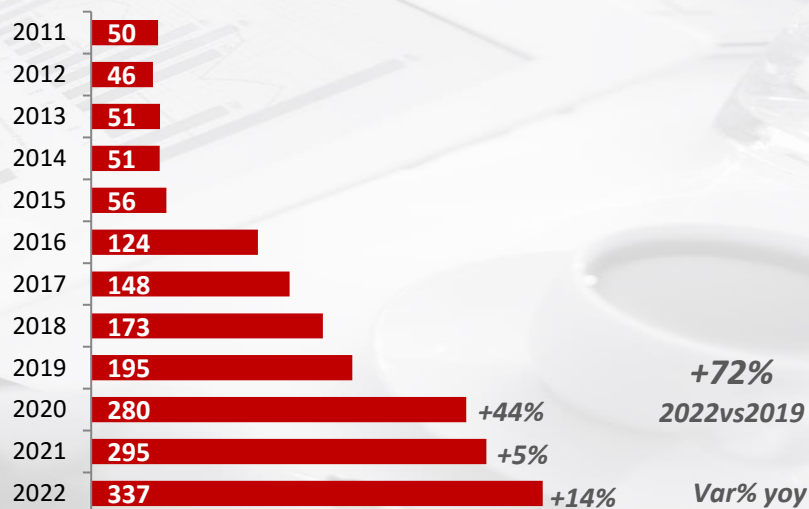
# Focus biciclette: andamento vendite

## Vendite di biciclette (tradizionali ed ebike)



## Focus: vendite di E-bike

Dati \*1.000

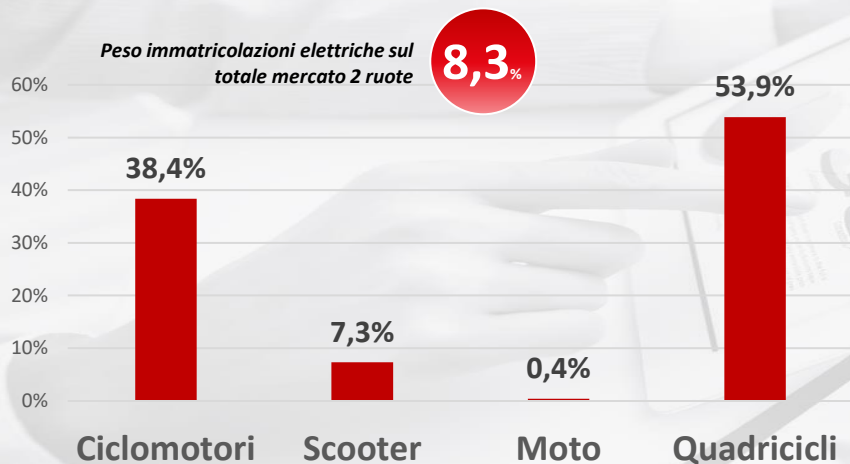


Osservatorio  
COMPASS

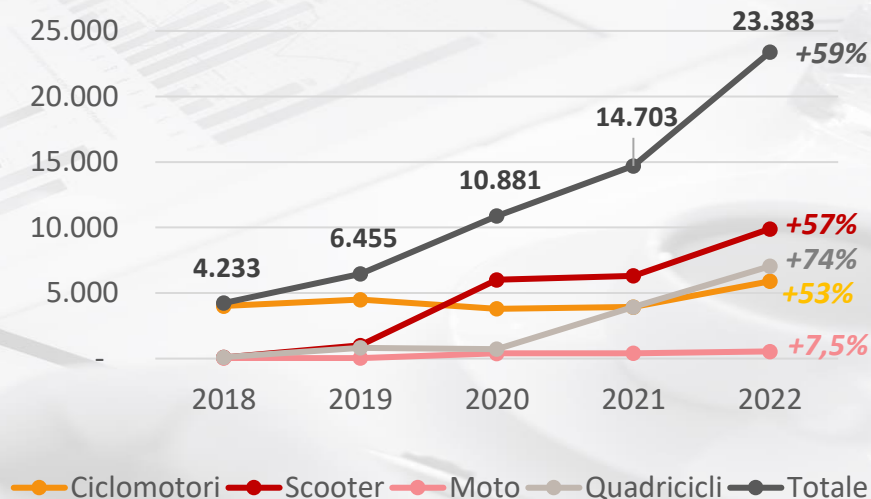
Sono oltre 1,7 milioni i pezzi venduti nel 2022, con una **inarrestabile crescita del comparto delle eBike** (337.000 i pezzi venduti, +14% rispetto al 2021). Cresce anche il volume d'affari generato dai negozi specializzati, dalla grande distribuzione e dalle vendite online che insieme raggiungono il **valore di 3,2 miliardi di euro con un +18% sul 2021 e +52% rispetto al 2019.**

# L'impatto dell'elettrico sulle 2 ruote

## Penetrazione dell'elettrico sui mezzi immatricolati (anno 2022)



## Andamento immatricolazioni mezzi elettrici per tipologia: anni 2018-2022



Osservatorio  
COMPASS

Con 23.383 mezzi immatricolati, e una crescita del +59% rispetto all'anno precedente, il 2022 si chiude con una penetrazione dei veicoli full elettrici pari all'8,3% del totale del mercato delle due ruote. Senza dimenticare la spinta favorevole degli incentivi all'acquisto e dell'avanzata delle opportunità di sharing, il 2022 registra un segno positivo in tutti i segmenti e conferma anche la predilezione dei privati all'utilizzo dei veicoli elettrici in città.

# Nota metodologica

## DISEGNO DI INDAGINE E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE DI CONSUMATORI FINALI INTERVISTATI

Indagine Cawi (*Computer Aided Web Interview*) svolta da SWG per Compass a **Ottobre 2023 su 1.020 soggetti maggiorenni**, attraverso un campione stratificato per quote di genere, fascia d'età e area geografica di residenza.

I metodi utilizzati per l'individuazione delle unità finali sono di tipo casuale, come per i campioni probabilistici. I dati sono stati ponderati per genere, età, area di residenza e livello scolare secondo i più recenti dati forniti da ISTAT al fine di garantirne la rappresentatività rispetto alla popolazione di riferimento. Questa numerosità campionaria consente di **contenere l'errore statistico assoluto sotto la soglia del 3,1%** (a un intervallo di confidenza del 95%).

Tra le **caratteristiche richieste ai rispondenti**, alcune proprietà rilevanti sono state ricodificate per rendere più chiara ed efficace la presentazione dei risultati:



GENERAZIONI	Classi d'età	AUTOPERCEZIONE ECONOMICA	Arriva a fine mese...
Generazione Z	da 18 a 25 anni	Ceti medio-alti	senza difficoltà
Millennials	da 26 a 39 anni	Ceti medio-bassi	con qualche difficoltà
Generazione X	da 40 a 55 anni	Ceti fragili	con molte difficoltà
Baby Boomer	da 56 a 74 anni		
Generazione Silent	più di 74 anni		
		AMPIEZZA CENTRO	Range di abitanti
		Piccoli centri	Meno di 10.000
		Centri medi	10.000 – 100.000
		Grandi città	Più di 100.000



# Nota metodologica

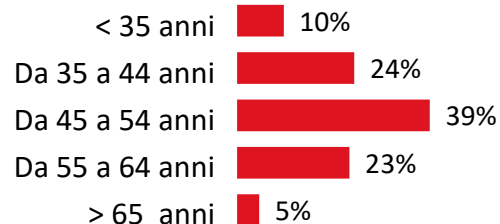
## DISEGNO DI INDAGINE E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE DI DEALER INTERVISTATI

Indagine Cati (*Computer Aided Telephone Interview*) svolta da Teleperformance KS per Compass a **Ottobre 2023** su **201 dealer** appartenenti al settore dell'elettrodomestici ed elettronica di consumo.

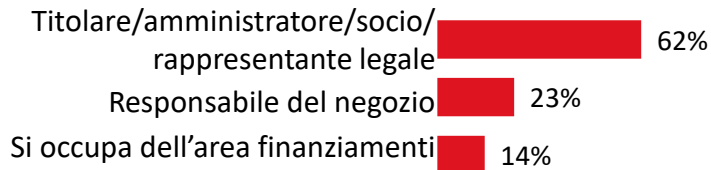
### GENERE



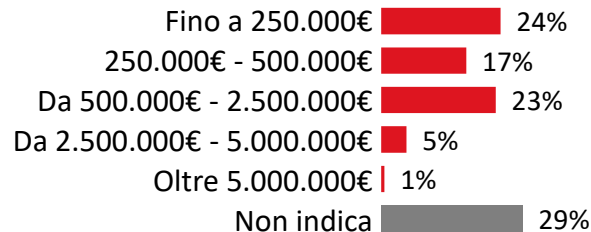
### ETA'



### QUALIFICA PROFESSIONALE



### FATTURATO 2022





**COMPASS**  
GRUPPO MEDIOBANCA

