

Per gli acquisti importanti ci si affida al gioielliere di fiducia

L'8 maggio, dalle 13 alle 15, in sede incontro dedicato al settore orafa "Essere unici per distinguerci: strategie di eccellenza e unicità" Tra le categorie del commercio tradizionale, le gioiellerie mantengono il loro appeal. Quando si tratta di acquisti importanti, ad alto investimento emotivo ancora prima che economico, i consigli del commerciante e il poter valutare l'acquisto, ponderando attentamente la scelta, toccando con mano i preziosi, non hanno prezzo. Il 90,3% dei consumatori bergamaschi ha effettuato acquisti nel negozio specializzato di fiducia; il 45,5% degli indecisi sull'acquisto da fare si è affidato al gioielliere. E i suggerimenti si sono rivelati il canale prediletto per l'individuazione del gioiello da acquistare per ben il 43,3%, surclassando i consigli di amici e conoscenti (che rispettivamente incidono per il 24,7% e il 22%) e la pubblicità dei media tradizionali (10%). Per la stragrande maggioranza dei consumatori bergamaschi (il 72,7%), le gioiellerie sono al passo coi tempi e capaci di cogliere nuovi trend. Sono queste alcune delle principali evidenze emerse dalla ricerca commissionata da Confcommercio Bergamo a Format Research, con dati elaborati a fine aprile, basati su un campione di consumatori rappresentativo residente in città e



provincia di età compresa tra i 25 e i 54 anni e su un campione sperimentale e ragionato di gioiellerie al fine di analizzarne l'andamento dell'attività economica. Un primo vero e proprio focus sul comparto effettuato dall'associazione.

“La ricerca restituisce un quadro del settore anche attraverso gli occhi del consumatore, consentendoci di apprezzare la stima e la fiducia che la clientela attribuisce al nostro lavoro di tutti i giorni, soprattutto per quanto riguarda la

*professionalità– commenta **Alessandro Riva**, presidente Gruppo Commercianti di preziosi e antichità Confcommercio Bergamo. Stiamo assistendo, come nei ciclici momenti di crisi economica, alla valorizzazione dell'oro e di altri preziosi come beni- rifugio e ciò comporta un ulteriore investimento nella nostra professionalità e consulenza. Sono questi i veri valori su cui puntare”. Oltre la crisi e al di là degli investimenti, che interessano una parte minoritaria e privilegiata della clientela, il gioiello continua a mantenere la sua attrattiva: “Resta, al di là del sacrificio economico che richiede, l'acquisto per antonomasia per regali importanti ad altissimo investimento emotivo– continua Riva- . Un bene durevole dalla bellezza senza tempo, che va oltre la griffe e la moda del momento, per cui ci si affida ancora, come per gli altri acquisti di valore, agli esperti e ai loro consigli. La ricerca evidenzia il nostro ruolo nel consigliare e personalizzare la scelta di acquisti”. Il gioielliere rappresenta per ben il 36,2% dei consumatori un valore aggiunto.*

L'identikit delle imprese del settore

Le imprese del commercio al dettaglio di orologi, gioielleria e argenteria della provincia di Bergamo sono 138, pari all'8,9% del totale regionale. In Italia, su un totale di

715mila imprese del commercio al dettaglio, 12.711 sono imprese del commercio al dettaglio di orologi, articoli di gioiellerie e argenteria. Le gioiellerie nella provincia di Bergamo hanno per il 58,7% un solo addetto, per il 18,8% due addetti e per il 17,4% 3 addetti. Solo il 2,9% ha oltre 4 addetti.

Il 47,1% delle gioiellerie della provincia di Bergamo sono ditte individuali, il 26,8% società di capitali e il 26,1% società di persone.

Quanto alla merceologia in vendita, gioielli in oro (96,9%) e gioielli con pietra (97,6%) sono tra le tipologie di prodotti i più venduti negli esercizi commerciali della provincia di Bergamo.

Andamento economico delle gioiellerie

L'andamento economico e della liquidità le gioiellerie di Bergamo nel 2023 è rimasto perlopiù invariato rispetto al 2022. Per il 2024 è previsto un miglioramento su entrambi i fronti: l'indicatore previsionale sale infatti a quota 53 dai 50 attuali.

Innovazione in gioielleria: il 13,3% dei ricavi avviene da vendite con e-commerce

Oltre la metà (52,6%) delle gioiellerie della provincia di Bergamo ha sia un sito web sia un profilo sui social network, il 18,1% ha solo un profilo sui social network, il 7,4% ha solo un sito web. Tra coloro che hanno un sito web, l'utilizzo principale è quello dedicato al marketing per il 60% (per il 40% per l'esposizione dei prodotti, per il 20% per comunicare le novità) e all'e-commerce per il 30%. Dalle vendite online le imprese realizzano il 13,3% del loro fatturato. L'assistenza alla clientela passa anche dal web e dai social: il 10% li utilizza anche per rispondere alle svariate richieste dei clienti.

Attrattività dei gioielli

Nell'ultimo biennio, il 69% dei consumatori della provincia di Bergamo è entrato almeno una volta in gioielleria e ha acquistato gioielli (sia in gioielleria che online). La percentuale scende al 27% per coloro che sono entrati in gioielleria ma non hanno effettuato acquisti. Il 3,7% non è entrato in gioielleria, ma ha acquistato altrove preziosi.

Tipologie di acquisto

Gioielli in oro (31,9%) e in argento (30,3%) sono le tipologie di gioielli più acquistate dai consumatori della provincia di Bergamo. Seguono orologi di fascia fino a 500 euro (il 23,6%), gioielli con pietra (20,8%), orologi di alta gamma (11,1%) e gioielli in platino (3,2%). Circa la metà (49,5%) degli intervistati ha dichiarato di dare rilevanza nella scelta del prezioso acquistato al rapporto qualità/prezzo, alla forma, alle linee ed al design (47,4%) e ai materiali con cui è creato (25,9%). Segue il brand (23,1%) e l'unicità e la lavorazione a mano (15,7%).

Guida agli acquisti

Il 50,5% aveva un'idea vaga sull'acquisto da compiere prima di recarsi in gioielleria, il 38,9% aveva un'idea precisa mentre l'11,6% non aveva idee. Il 45,5% dei consumatori indecisi sull'acquisto da compiere si è recato in gioielleria per avere una consulenza dal gioielliere, il 27,3% ha effettuato prima una ricerca online e successivamente si è recato in gioielleria e il 21,2% ha effettuato l'iter al contrario (ha approfondito online dopo essere stato in negozio). Il 6,1% ha effettuato solo un'approfondita ricerca online su più siti e social. I suggerimenti del gioielliere si rivelano il canale prediletto per l'individuazione del gioiello da acquistare (43,3%), seguiti dai consigli di amici e conoscenti e dal web (24,7% e 22%) e dalla pubblicità dei media tradizionali (10%).

I plus della gioielleria per i consumatori

Il 90,7% dei consumatori ha effettuato il proprio acquisto in gioiellerie, ossia nel locale fisico. Solo il 9,3% si è affidato all'online. Tra coloro che hanno acquistato presso un negozio fisico il «toccare» il prodotto (56,1%) e l'immediatezza dell'acquisto (38,3%) sono tra le motivazioni principali. Il gioielliere rappresenta per ben il 36,2% un valore aggiunto e assiste in tutte le fasi di acquisto. L'acquisto tradizionale mette infatti al riparo da problematiche per ben il 19,9%, oltre a non essere soggetto a possibile truffe (per il 17,9%). Non manca la fiducia: l'11,7% si affida al gioielliere di sempre.

Consumatori e e-commerce

Tra il 9,3% di coloro che hanno effettuato l'acquisto online, il 50% motiva la scelta dando rilevanza alla facilità ed alla velocità nel trovare il prodotto desiderato e alla maggiore ampiezza dell'offerta su web (45%). Non manca la considerazione di prezzo (più vantaggioso per il 45%), la libertà di acquistare dove e quando si desidera (30%), la possibilità di approfondire il prodotto (20%) e il rimborso di parte della cifra spesa sottoforma di buoni e coupon (5%).

L'incontro in programma l'8 maggio dalle 13 alle 15

Un momento di lavoro, di confronto e di discussione per esplorare come il settore orafa sta affrontando i cambiamenti in atto, adattandosi alle nuove esigenze dei consumatori. **L'8 maggio dalle 13 alle 15 in Sala Conferenze nella sede di Via Borgo Palazzo 137**, è in programma l'incontro **"Essere unici per distinguerci: strategie di eccellenza e unicità"** promosso da **Confcommercio Bergamo e Federpreziosi Confcommercio**. Il focus sul settore, moderato dal direttore **Oscar Fusini**, vede la partecipazione di **Giovanni Zambonelli**, presidente Confcommercio Bergamo, **Stefano Andreis**, presidente Federpreziosi Confcommercio, **Pierluigi Ascani**, presidente Format Research, che presenta l'indagine sul comparto. Ad analizzare e commentare i dati, il presidente del Gruppo

Commercianti di preziosi e antichità Confcommercio Bergamo **Alessandro Riva** e **Steven Tranquilli**, direttore Federpreziosi Confcommercio.

Credito, la liquidità è la reale criticità per le imprese del terziario

Peggiorano le condizioni dei finanziamenti con il rialzo dei tassi. E 1 impresa su 4 fatica a restituire quanto prestato

Migliora leggermente la capacità delle imprese del terziario di far fronte al fabbisogno finanziario, ma il dato è al di sotto della media nazionale e molto lontano (ben 20 punti in meno) da quello pre-Covid, del II semestre 2019. Cresce la percentuale di imprese che richiede un finanziamento (+11,1%): il 23% riceve meno di quanto richiesto, il 12% è ancora in attesa di risposta, mentre il 7% ha visto respinta la richiesta (dato migliore del nazionale dove è il 15% a non ricevere credito). Peggiora il giudizio delle imprese sui costi, per inevitabile effetto del rialzo dei tassi di interesse, anche se la valutazione delle imprese del terziario bergamasche è decisamente migliore che nel resto d'Italia. Un'impresa su quattro (il 25,5%) dichiara di avere riscontrato difficoltà nella restituzione del credito. (2,1% Molto e 23,4% Abbastanza). Il 45,6% delle imprese (14,8 Molto e 30,8% Abbastanza) invoca una nuova moratoria sul credito.

Sono queste alcune delle principali evidenze emerse dall'ultimo Osservatorio congiunturale Ascom Confcommercio Bergamo- Format Research, con focus su credito e rapporto banca-impresa, rilevato tra le imprese del commercio, turismo

e servizi presentato questa mattina, 10 maggio.

“A tre anni dallo scoppio della pandemia e dal primo lockdown, il caro energia e l'aumento dei prezzi e dei tassi finanziari stanno impedendo un reale ritorno alla normalità finanziaria delle imprese del terziario- commenta il direttore Ascom Confcommercio Bergamo Oscar Fusini, nel presentare la ricerca. La liquidità resta il problema reale per le imprese del terziario. Ogni semestre da tre anni a questa parte quasi un imprenditore ogni tre è costretto a ricorrere a un nuovo prestito. Peraltro oggi il tasso di indebitamento ha superato la soglia di sostenibilità per molte imprese. Sono soprattutto le imprese del turismo, bar, ristoranti, alberghi e locali da ballo e di micro e piccole dimensioni ad essere ancora in affanno. L'indebitamento è andato crescendo con la pandemia e questo grava già da ora sulle spalle delle imprese. Ora la crescita dei tassi dopo la fine delle moratorie producono gravi difficoltà sul fronte degli impegni finanziari e dei relativi oneri. Un'impresa su quattro sta registrando difficoltà nella restituzione e una su due dichiara che forse sarebbe utile una nuova moratoria. Sebbene oltre 4 su 5 richiedenti ottenga credito persiste la difficoltà del ricorso al credito di molti. Pur in leggera diminuzione il numero delle imprese che non può attingere al prestito bancario (13,8,0% di cui 7% che si è vista respingere la pratica e il 6,8% che è in attesa e non farà più domanda nel prossimo trimestre. Si tratta indicativamente di oltre 3.000 imprese del terziario orobico”.

“A fronte di una maggiore richiesta degli imprenditori bergamaschi resta straordinaria la risposta del sistema bancario con 6 domande su 10 accolte nell'interezza e ulteriore 2 su 10 accolte con

importi inferiore- commenta Cristian Botti, presidente Cooperativa di Garanzia Fogalco, Ascom Confcommercio Bergamo. E' evidente lo sforzo del sistema bancario bergamasco, nettamente più efficiente di quello che avviene a livello

nazionale di concedere importi anche parziali a sostegno delle imprese e di mantenere bassi i tempi di risposta e numero di pratiche in sospeso. Sebbene il numero delle pratiche respinte sia sceso di due punti percentuali, l'indice di irrigidimento del rapporto tra banche e imprese sale di 1 punto percentuale. Anche l'aumento delle pratiche in sospeso di più di due punti depone a favore di una stretta rispetto al passato con una maggiore attenzione delle banche verso la sostenibilità del debito del richiedente. Circa i costi e le condizioni del credito, il giudizio degli imprenditori bergamaschi del terziario sui servizi bancari presenta un trend consolidato di peggioramento. Il credito a Bergamo è concesso ma il sistema bancario si fa pagare. Il dato è però nettamente migliore a quello nazionale dove la minore concorrenza o il rating peggiore delle imprese produce maggiori costi per i richiedenti".

Cresce anche l'attività di consulenza della Cooperativa di Garanzia Fogalco sul fronte della finanza agevolata: "Da inizio anno ad oggi abbiamo raccolto richieste di contributi per 2,5 milioni di euro- spiega il responsabile del servizio Diego Cantamessa-. Molte richieste continueranno ad arrivare con i bandi annunciati di prossima emanazione. Negli ultimi anni abbiamo rafforzato la consulenza e assistenza alle imprese per accompagnarle e supportarle nella richiesta di contributi e agevolazioni"

I dati della ricerca

Fabbisogno finanziario

La liquidità continua ad essere la reale criticità per le imprese del terziario di Bergamo. Secondo il giudizio degli imprenditori l'indicatore della capacità di far fronte al fabbisogno finanziario, rispetto al semestre precedente, è migliorato di 2 punti da 37 a 39 e in prospettiva si assesterà a 38 in autunno. Dopo il Covid, lo stop alle moratorie, il

rincarare dell'energia e il rialzo dei tassi di interesse non hanno fatto che rallentare prima e frenare poi il recupero del settore. L'indice delle imprese bergamasche si presenta infatti più basso del dato nazionale di ben 4 punti (43, atteso in crescita a 44 il prossimo autunno). L'indice, attualmente a quota 39, è ancora troppo basso rispetto al dato pre Covid del II semestre 2019 quando era a 59 (- 34%). Il dato è fortemente condizionato dai numeri ancora difficili del settore del turismo, con indice a 35, mentre il commercio con 44 e i servizi con 51 sono leggermente più in salute. A soffrire maggiormente sono le micro e le piccole imprese fino a 5 addetti, nettamente sotto la media rispetto alle imprese più strutturate il cui fabbisogno è minore.

Domanda di credito

Cresce la percentuale di imprese che ha chiesto un finanziamento negli ultimi 6 mesi, da quota 27 al 30 del semestre scorso (+ 11,1%). Delle imprese che hanno richiesto credito il 58 % ha visto accolta la sua domanda; al 23% è stato tuttavia accordato un importo inferiore a quanto richiesto. Il 7% non ha avuto accesso al credito, mentre il 12% è in attesa.

Rispetto al dato italiano sono di più le imprese che hanno chiesto credito 30% contro il 22,0%, maggiore la percentuale delle istanze raccolte 58,0% contro il 45,0% (+ 28,8%) più bassa la percentuale delle pratiche respinte 7% contro 15%. Allo stesso tempo a Bergamo è molto più bassa l'erogazione parziale 23% contro 32% e più alta la percentuale delle imprese che è in attesa dell'esito dell'istruttoria 12% contro 8%.

Rispetto al semestre precedente è diminuito da 61,2% a 58,0% la percentuale delle pratiche accolte (- 5,2%) in crescita dal 20 al 23,0% (+15%) il numero delle pratiche accolte con importo inferiore. Crescono le istanze in sospeso dal 9,8% a 12,0% (+ 22,4%) così come diminuiscono quelle respinte passate dal 9% al 7% (-22,2%).

Al netto di coloro che, respinti nella richiesta, ritenteranno nel prossimo trimestre, il 13,8% delle imprese richiedenti non ottengono una risposta positiva dalle banche a fronte di un bisogno, in diminuzione rispetto al 15% dell'autunno (- 8,0%).

Costo del finanziamento

Continua a peggiorare il giudizio delle imprese del terziario riguardo al costo del credito, per inevitabile effetto del rialzo dei tassi di interesse. Il dato provinciale, a quota 42 (dai 45 di settembre), è comunque migliore di ben 24 punti rispetto al dato nazionale, dove continua a precipitare (media a quota 18).

Costo dell'istruttoria

Il costo dell'istruttoria appare sostanzialmente invariato rispetto al semestre precedente. L'indice è fermo a 39 (contro i 40 di settembre). Un dato migliore di ben 9 punti di quello nazionale, a quota 30, in notevole peggioramento rispetto all'autunno scorso (in Italia era a 37 a settembre).

Durata dei prestiti

Stabile, anche se in lieve ulteriore peggioramento, l'indice della durata temporale del credito che passa da 40 a 39 (- 2,5,0%) rispetto a settembre 2022. La pandemia ha causato un riduzione oramai strutturale della durata dei finanziamenti. Dal 2019 l'indice non si è mai ripreso a pieno, anche se la situazione bergamasca è tornata migliore a quella nazionale il cui indice è crollato a 36, con una perdita molto forte nell'ultimo semestre.

Garanzie richieste

Si confermano stabili i giudizi degli imprenditori relativamente alle garanzie richieste dalle banche a copertura dei finanziamenti concessi. L'indice è fermo a 40, come a settembre 2022. L'indice è migliore di due punti rispetto a quello nazionale che si attesta a 38.

Costo dei servizi bancari

In netto peggioramento l'indice relativo al costo dei servizi bancari registrato dalle imprese del terziario di Bergamo che si porta a quota 36 con una perdita di ben 5 punti (-12,2%) rispetto al semestre precedente. L'indice è tuttavia nettamente migliore di quello nazionale che si attesta a 28, in peggioramento ulteriore rispetto ai 31 dell'autunno scorso

Credito e investimenti

Il 44,3% delle imprese ha ottenuto un finanziamento per investimenti nel corso degli ultimi tre anni. Circa la metà (il 48%) di queste ha investito in macchinari, arredi e nel miglioramento dell'attività. Il 30% ha puntato sull'innovazione nei processi aziendali, mentre il 27% in sicurezza sul lavoro

Difficoltà di restituzione

Un'impresa su quattro (il 25,5%) dichiara di avere riscontrato difficoltà nella restituzione del credito. (2,1% Molto e 23,4% Abbastanza). Il 45,6% (14,8 Molto e 30,8% Abbastanza) ritengono utile una nuova moratoria sul credito.

Bergamo capitale della cultura, Ascom in campo con Brescia

Per 1 impresa su 2 migliorerà l'attrattività del territorio, ma c'è ancora da lavorare per prepararsi all'evento

Un'impresa su due prevede che Bergamo Brescia capitale della cultura 2023 migliorerà l'immagine e l'attrattività del territorio. Positiva anche la disponibilità di più di un'impresa su tre a mettersi in gioco, dalla diversificazione dei servizi all'estensione degli orari. Non mancano però elementi di criticità: ci sono ancora imprese (1 su 4) che non sono a conoscenza del fatto che Bergamo sia capitale della cultura 2023 con Brescia.

Sono queste le principali evidenze emerse dalla ricerca Ascom Confcommercio Bergamo affidata a Format Research, che sonda in un campione rappresentativo formato da 700 imprese del terziario, le aspettative e la conoscenza di Bergamo-Brescia capitali della cultura 2023.

Oltre alla collaborazione con il Comune di Bergamo e di Brescia e con l'organizzazione della manifestazione, Ascom Confcommercio Bergamo ha avviato un progetto con la consorella Confcommercio Brescia per enfatizzare il richiamo turistico e per potenziare le azioni delle imprese a sostegno dell'evento.

I dati della ricerca Ascom- Format Research

Conoscenza della manifestazione

Il 74,3% delle imprese della provincia è a conoscenza del fatto che Bergamo è stata eletta insieme a Brescia «Capitale della Cultura» per il 2023. Un'impresa su quattro, il 25,7% non ne è al corrente.

Le imprese della città di Bergamo non sembrano nutrire molte

aspettative nei confronti dei possibili ricavi derivanti dall'evento. Tra coloro che dichiarano di conoscere l'evento, solo il 25,7% di imprese prevede un aumento dei propri introiti. In particolare, per il 73,5% resteranno stabili con un aumento entro il 5%; per il 24,4% aumenteranno dal 5% al 15%. Solo per l'1,3% aumenteranno di molto cioè più del 15%. Lo 0,8% degli imprenditori prevede addirittura una diminuzione dei ricavi.

Azioni utili per le imprese

Le imprese ritengono che le azioni in questo contesto a favore del settore terziario dovrebbero fornire in primis agevolazioni economiche (per il 38,7%); organizzare eventi culturali che possano favorire la filiera turistica (31%); pubblicizzare gli eventi su più canali (21,3%); coinvolgere direttamente le imprese nella realizzazione dei progetti (15,1%); organizzare percorsi enogastronomici (15,1%). Il restante 4,1% si trincerava dietro il generico "altre azioni".

Vantaggi per il sistema

A giudizio delle imprese, l'evento potrebbe migliorare l'immagine delle due città e della Lombardia (per il 48,1%) e aumentare l'attrattività turistica del territorio (per il 42,4%). Solo il 21,4% delle imprese ritiene che l'evento consentirà di aumentare i ricavi. Seguono le aspettative sul fronte dell'aumento dell'occupazione (18,9%), della spinta propulsiva al fare rete (9,3%).

Le strategie messe in campo dalle imprese

Gli imprenditori bergamaschi per aumentare l'attrattività della loro attività si dichiarano pronti a diversificare i prodotti o servizi offerti (il 37%), a collaborare alla realizzazione di progetti in corso (35,9%), ad estendere l'orario di apertura della propria attività.

Pnrr, la sfiducia delle imprese del terziario. Solo il 17,8% lo conosce, per il 38,2% il suo impatto sarà irrilevante

Il divario Nord-Sud nella distribuzione dei fondi, l'impiego nel settore pubblico e la scelta di privilegiare l'edilizia gettano sconforto nel privato

Pnrr, un acronimo ostico per le imprese del terziario. Solo il 17,8% delle imprese del terziario di Bergamo dichiara di conoscere il Piano nazionale di ripresa e resilienza- Pnrr (tra queste, il 3,2% "molto bene" e il 14,6% "abbastanza bene"). La ragione è che, eccezion fatta per il bando alberghi, non vi sono in sostanza investimenti previsti per il settore privato. L'impatto del Piano è valutato come sostanzialmente irrilevante per la propria impresa per il 38,2% degli imprenditori. Queste le principali evidenze dell'indagine affidata da Ascom Confcommercio Bergamo a Format Research.

"Il piano punta molto sull'edilizia, settore che oggi sconta per effetto dei bonus l'eccessiva domanda, oltre a rincari delle materie prime, energia e gas- commenta **Oscar Fusini**, direttore Ascom Confcommercio Bergamo-. L'impiego dei fondi del Piano nazionale nel solo settore pubblico sta mortificando le imprese, così come la ripartizione delle risorse che va a penalizzare il nostro territorio. La guerra in Ucraina e la burocrazia della retrovia amministrativa stanno già accumulando forti ritardi e

sono sempre di più gli enti che chiedono tempi più lunghi per la realizzazione dei progetti". Preoccupa la scarsa capacità di reazione delle imprese: "Il terziario di mercato, costituito quasi esclusivamente da micro e piccole e medie imprese del commercio, turismo e servizi, non sta reagendo agli sforzi del governo perché al settore sono destinati fondi irrisori- continua Fusini-. Consulenti e associazioni sono pronti ad aiutare le imprese. Non resta che confidare in un monitoraggio dell'avanzamento dei progetti finalizzato alla redistribuzione delle risorse non spese alle imprese del nostro territorio".

L'indagine

Un'impresa su tre (33,6% delle imprese) si aspetta un impatto positivo del Pnrr a lungo termine per l'economia in generale, il 18,3% delle imprese per l'effetto sul territorio. Quasi quattro imprese su dieci (38,2%) temono che il Piano non abbia alcun impatto rilevante sulla propria impresa.

Il 62% delle imprese non è consapevole del divario tra Nord e Sud nell'assegnazione dei fondi. A tal riguardo, oltre la metà delle imprese del terziario (50,4%), ritiene che la distribuzione delle risorse dovrebbe essere stabilita più sulla base della qualità dei progetti e meno sulla territorialità e addirittura ben l'81,7% richiederebbe una distribuzione più equa dei fondi. Solo il 4,6% è d'accordo che le risorse siano destinate al Sud per colmare il divario.

Il terziario di mercato non sta reagendo

Solo il 23% delle imprese, soprattutto del turismo, ha in programma di effettuare investimenti nelle aree di intervento previste dal Piano nel prossimo biennio. Elevate le percentuali degli indecisi (48%) e di coloro che non investiranno (29%).

Il 7,6% delle imprese ha richiesto il supporto di professionisti per informarsi in merito alle agevolazioni

previste dal Pnrr; il 16,8% ha intenzione di farlo, mentre il 75,6% non lo farà.

Le imprese per effettuare gli investimenti ammessi si stanno rivolgendo, o hanno intenzione di affidarsi, alla consulenza di esperti e associazioni di categoria. Il 60,6% degli intervistati ritiene che l'associazione potrebbe supportare l'impresa nelle operazioni volte ad ottenere i fondi del Pnrr. Le consulenze richieste sono per la redazione delle pratiche burocratiche, supporto nell'accesso ai finanziamenti, preparazione linee guida e formazione.

Marketing e comunicazione, gli investimenti trainano la filiera bergamasca

Il 71% delle imprese del territorio investe nel settore, in crescita nonostante la crisi. Le Pmi soffrono ancora il gap con le società più strutturate

Oltre il 71% delle imprese bergamasche investe in marketing e comunicazione e nonostante la crisi causata dalla pandemia la filiera del marketing "made in Bergamo" raggiunge una dimensione importante, con numeri in crescita e un mercato sempre più ampio – soprattutto nel manifatturiero e nel commercio – oltre a un giudizio positivo da parte delle imprese che hanno scelto le agenzie del territorio per campagne di marketing tradizionale e digitale. È quanto emerge dal nuovo Rapporto di ricerca sulle agenzie di marketing in provincia di Bergamo realizzato da Format Research per conto di Ascom Confcommercio Bergamo.

La filiera orobica del marketing: oltre 1600 imprese

La ricerca si poggia sui dati raccolti da Ascom Confcommercio Bergamo. A oggi la filiera bergamasca del marketing e comunicazione è composta da oltre 1600 imprese (fonte Camera di Commercio) con un numero addetti di quasi 4 mila persone per circa 110 milioni di fatturato complessivo, frutto della media tra poche imprese i cui fatturati superano il milione di euro (alcune arrivano a 3 milioni) e la stragrande maggioranza che rientrano nei regimi dei minimi. Le agenzie di marketing sono circa 350, mentre le imprese che organizzano convegni e fiere sono 156. Il resto della filiera è variegata e lunghissima e comprende anche microattività che riguardano grafica, web, foto-video, ma anche volantaggio e distribuzione materiale.

A fronte della propensione a investire in azioni di marketing e comunicazione di oltre il 70% delle imprese, emerge però la difficoltà nel fare investimenti in materia da parte della micro e piccola impresa. *“Non è casuale che il 16,5% delle imprese bergamasche, quasi 14.000 delle imprese attive, non abbiano fatto investimenti che avrebbero comunque sentito la necessità di fare – sottolinea **Oscar Fusini, direttore di Ascom Confcommercio Bergamo** -. Di queste l’85% ha rinunciato per mancanza delle risorse finanziarie. Inoltre, ben il 12,2% delle imprese orobiche, oltre 10.000 imprese, non hanno fatto investimenti in questo settore negli ultimi tre anni e non sono interessate a farlo. Al netto di molte imprese che potrebbero realmente non avere la necessità di utilizzare strumenti classici di pubblicità, questo presuppone non tanto la mancanza di risorse che non possiamo escludere, ma soprattutto un ritardo culturale di come un piano di marketing possa rendere più efficace la propria attività. Il ritardo è più evidente nelle microimprese, con titolari dall’età media più alta, oltre i 60 anni, del settore”.*

Un marketing di qualità per rendere più efficaci gli investimenti delle Pmi

Un secondo aspetto che emerge è la necessità di potenziare i servizi al fine della crescita qualitativa della domanda ancora prima che dell'offerta di questi servizi. Solo il 28,3% delle imprese che investono in marketing e comunicazione lo fa infatti in modo strutturato attraverso un piano di marketing e il 31% investe attraverso un budget annuale o mensile. Inoltre, solo il 33,8% delle imprese hanno un dipartimento o un addetto che si occupa della funzione che invece resta saldamente in mano al titolare o alla proprietà sia nella scelta del piano di marketing e comunicazione (48,9%), sia nella scelta dei fornitori (56,3%).

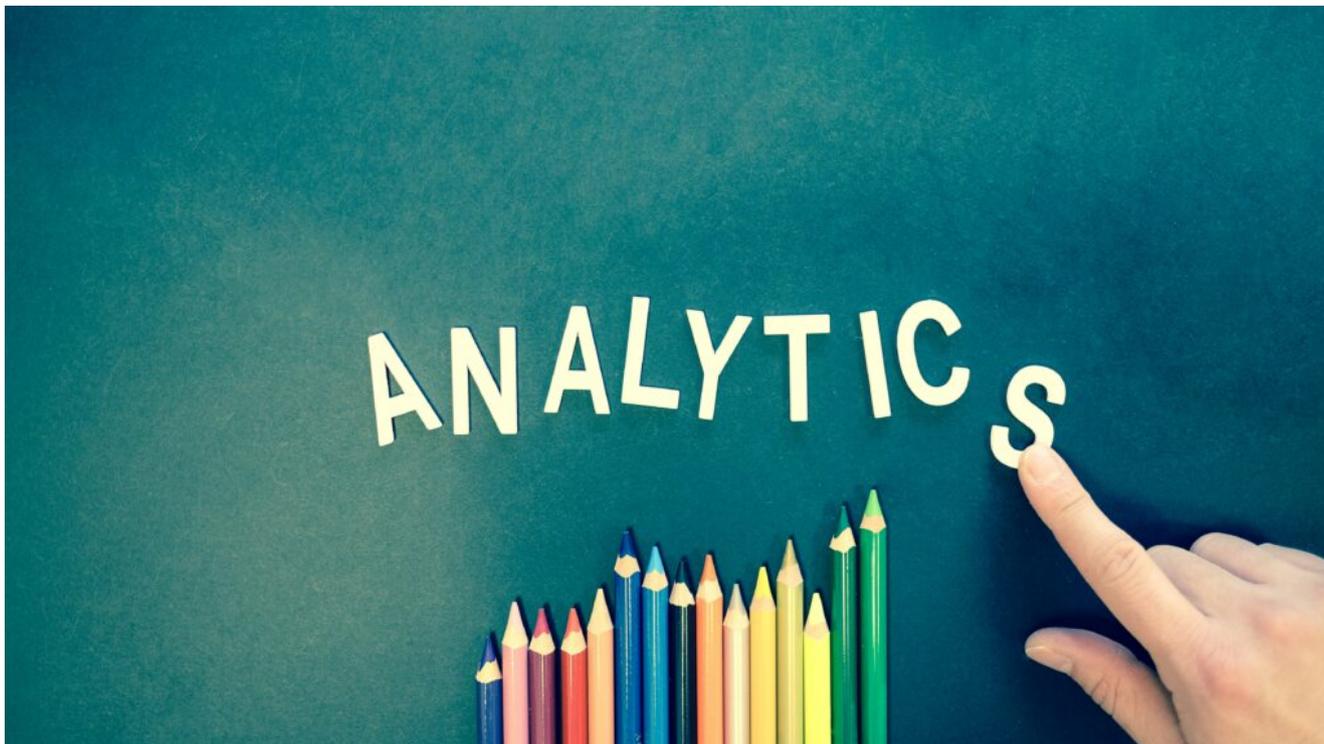
Criticità imprenditoriali a parte, *“la filiera orobica del marketing mostra segnali di forza e feedback positivi rispetto ad altre province – sottolinea **Pierluigi Ascani, presidente di Format Research** -. Se la descrizione e l'analisi della domanda dei servizi di marketing e comunicazione in provincia è stato il punto di partenza dell'Osservatorio, la ricerca ha evidenziato infatti come le strategie di investimento delle imprese bergamasche nel settore e la relativa customer experience siano molto positive”*. Oltre a misurare il giudizio delle imprese bergamasche nei confronti delle agenzie orobiche che hanno erogato loro servizi, la ricerca ha costruito anche la mappa del posizionamento competitivo della filiera del marketing e della comunicazione della provincia evidenziando i punti di forza e di debolezza rispetto ai concorrenti fuori provincia. *“Il settore delle agenzie di Bergamo è molto cresciuto, sia quantitativamente che qualitativamente, negli ultimi anni, merito della cultura dell'investimento delle imprese orobiche e della presenza dell'Università di Bergamo – afferma **Roberta Caldara, coordinatrice del Gruppo Marketing Media Comunicazione Eventi di Ascom-Asseprim Bergamo** -. Oggi, però, è sempre più forte la pressione dei concorrenti di livello nazionale, soprattutto per il mercato milanese. La razionalizzazione di alcuni settori, come quello bancario ma non solo, ha spostato la scelta di fornitori a livello aggregato privilegiando player nazionali e questi ultimi anni*

di crisi hanno portato i canali di comunicazione nazionale a scendere verso dimensioni di imprese e tagli di campagne pubblicitarie che drenano risorse dal territorio, stimolando il “fai da te”.

Più collaborazione e networking come leva competitiva per la filiera del marketing

Secondo Caldara, dunque, “occorre investire di più in marketing e comunicazione e occorre farlo anche meglio. È necessario agire sull’offerta delle agenzie che non è solo legato a maggiori competenze ma anche a collaborazione e networking per affrontare un mercato che sarà sempre più complesso e competitivo. Il nostro neonato gruppo si prefigge di creare le basi per una collaborazione dell’offerta di servizi e l’ottimo giudizio espresso dalle imprese verso le agenzie bergamasche ci sprona verso un miglioramento continuo delle nostre prestazioni”.

*“La ricerca è a disposizione degli associati al Gruppo MMCE per stabilire come procedere all’esame e al perfezionamento dell’Osservatorio e per verificare la possibilità che diventi uno strumento permanente di monitoraggio dell’andamento del mercato – conclude **Giorgio Puppi, responsabile Innovazione e Digitalizzazione di Ascom Confcommercio Bergamo** -. Il nostro ufficio è inoltre a disposizione per individuare strumenti di finanziamento agevolato per le imprese e quindi a sostegno del lavoro delle agenzie verso i loro clienti. Inoltre, attraverso lo sportello Edi Confcommercio siamo a disposizione per dare orientamento, supporto e sostegno finanziario per l’innovazione in azienda”.*



LA RICERCA IN SINTESI

Le imprese che investono in marketing e comunicazione

Il 71,6% delle imprese bergamasche (oltre 60.000 imprese delle attive in CCIAA) investe in marketing e comunicazione. Di queste, circa il 9% sono grandi imprese, mentre la parte rimanente sono medie e piccole. I settori con più propensione all'investimento in M&C sono il manifatturiero e il commercio. Gli investitori sono per lo più società di capitali 65%. Dall'analisi emergono alcune tendenze degli investitori: le imprese che sono capogruppo preferiscono scegliere agenzie del territorio bergamasco mentre quelle appartenenti a gruppi nazionali o di proprietà di fondi scelgono partner di altri territori.

Gli obiettivi dell'investimento in marketing

Le imprese bergamasche hanno investito per: miglioramento dell'immagine (59,4%), l'aumento de ricavi (51,6%), trovare

nuovi clienti (43,9%), attrarre l'attenzione (32,3%), sostegno al prodotto (28,4%), aumentare la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente (28,4%). Il 63,3% delle imprese ha investito in marketing digitale (63,3%), il 22,5% sia nel marketing digitale sia tradizionale e il 14,2% solo nel marketing tradizionale.

Marketing digitale e tradizionale

I servizi di marketing digitale acquistati con maggior frequenza sono la creazione e gestione dei siti web (90%), social media strategy (40%), Web marketing (25%), ecommerce (14%). Gli obiettivi ricercati sono la necessità di comunicare con immediatezza (46,8%), migliorare la brand reputation (42,7%), aumentare le richieste di contatto dei clienti (32,8%), migliorare la competitività (30,9%).

Gli obiettivi dei servizi di marketing

I servizi di marketing tradizionale acquistati con maggior frequenza riguardano la creazione di campagne pubblicitarie (80%) e le pubbliche relazioni (30%). Gli obiettivi che imprese cercano di raggiungere attraverso gli strumenti tradizionali sono il raggiungimento di target specifici (40,7%) e obiettivi prefissati (34,5%) o il raggiungimento di fette specifiche di pubblico (17,4%).

Soddisfazione per i servizi

La ricerca ha misurato anche la soddisfazione delle imprese bergamasche per i servizi ricevuti. La soddisfazione, misurata con l'indice Ins (Indice Netto di Soddisfazione) è pari 19 (molto alto rispetto alla media nazionale) verso le agenzie del territorio mentre scende a 4,6 verso le agenzie non bergamasche. Sono soprattutto la puntualità e il rispetto dei tempi, così come reputazione, professionalità e competenza, serietà e flessibilità i meriti delle agenzie bergamasche.

Alla sua prima edizione, l'Osservatorio sui servizi di marketing e di comunicazione commissionato a Format Research da Ascom Confcommercio Bergamo attraverso il suo gruppo MMCE si propone l'obiettivo di fornire dati e informazioni a supporto delle agenzie di marketing e comunicazione di Bergamo. Gli obiettivi dell'Osservatorio sono quelli di analizzare il mercato dei servizi di marketing e comunicazione (M&C) nell'ambito del territorio della provincia di Bergamo raccogliendo più punti di vista diversi sul tema, a tale proposito l'analisi dei fenomeni è stata effettuata coinvolgendo sia la domanda che l'offerta di tali servizi.

Tra ottobre e novembre 2021, Format Research ha condotto infatti una doppia ricerca: l'indagine qualitativa delle agenzie di marketing e comunicazione della provincia di Bergamo attraverso l'intervista a undici qualificate agenzie della nostra provincia e l'Indagine quantitativa alle imprese della domanda, di tutti i settori produttivi bergamaschi con un campione di 400 interviste.