

Questo questionario è uno strumento di indagine sul settore estetica e benessere promosso dall'Unione Provinciale Artigiani di Padova.

Ti chiediamo, attraverso le tue risposte, di dare un contributo alla conoscenza del settore. I risultati raccolti consentiranno di individuare eventuali criticità e punti di forza del settore e saranno utilizzati per la stesura di un report di lettura finale.

Ti ringraziamo anticipatamente per la disponibilità e soprattutto perché il tuo contributo ci consentirà di indirizzare le adeguate azioni di intervento nella direzione della crescita qualitativa della nostra Organizzazione, che si costruisce a partire dalle esigenze degli associati.

### **INDICAZIONI PER LA COMPILAZIONE**

Nel compilare il questionario ti chiediamo di rispondere seguendo l'ordine delle domande e di indicare con un segno di spunta quanto ciascuna affermazione descrive, dal tuo punto di vista, la situazione attuale del tuo contesto professionale.

Ti ricordiamo che non esistono risposte giuste o sbagliate: la più giusta è quella che più si avvicina alla tua esperienza.

Il questionario può essere:

1. compilato in tutte le sue parti
2. compilato in parte

Il questionario è ovviamente ANONIMO

Quel è la forma societaria della vostra impresa?

- Individuale
- Familiare
- SAS
- SNC
- SRL

Siete impresa Artigiana?

- SI
- NO

Qual è la vostra dimensione economica (per fatturato lordo, in migliaia di euro)?

- Fino a 100
- Da 100 a 150
- Da 150 a 200
- Oltre 200

Quanti addetti ci sono nella vostra impresa?

- 1
- 2-5
- 5-10
- Oltre 10

Rispetto a tre anni fa, come è variato il numero dei suoi dipendenti?

- Invariato
- Aumentato
- Diminuito

Oltre ai servizi di Estetica offrite anche servizi paralleli?

- SI
- NO

Se avete risposto si alla precedente domanda, quali sono (potete dare anche una risposta multipla)?

- Acconciatura
- Fitness
- Bionaturale
- Spa
- Altro  Specificare \_\_\_\_\_

Qual è la fascia di età maggiormente diffusa tra vostri clienti?

- 14-25
- 25-35
- 35-55
- oltre 55

Qual è il sesso prevalente dei vostri clienti?

- M
- F

In che percentuale?

\_\_\_\_\_ %

Quanto spesso (e in che percentuale) i suoi clienti si rivolgono alla sua struttura?

- Ogni settimana  \_\_\_\_\_ %
- Ogni mese  \_\_\_\_\_ %
- Ogni 6 mesi  \_\_\_\_\_ %
- 1 anno  \_\_\_\_\_ %
- Saltuari  \_\_\_\_\_ %
- Altri  \_\_\_\_\_ %

In che percentuale la fornitura di un servizio è associata alla vendita di prodotti?

- 100% dei casi
- 75% dei casi
- 50% dei casi
- 25% dei casi
- Quasi mai/mai

Potreste indicare i principali servizi che offrite sulla base della loro incidenza (%) sul fatturato?

- Trattamenti corpo con apparecchi  \_\_\_\_\_ %
- Trattamenti corpo manuali/SPA  \_\_\_\_\_ %
- Trattamenti viso con apparecchi  \_\_\_\_\_ %
- Trattamenti viso manuali/SPA  \_\_\_\_\_ %
- Trattamenti di epilazione a cera  \_\_\_\_\_ %
- Trattamenti di epilazione con elettrodo  \_\_\_\_\_ %
- Trattamenti mani, piedi e ricostruzione unghie  \_\_\_\_\_ %
- Trucco, ciglia, trucco semi-permanente  \_\_\_\_\_ %
- Abbronzatura Artificiale  \_\_\_\_\_ %

Perché ha intrapreso questa professione?

- Business di famiglia
- Da sempre la mia aspirazione
- Ho iniziato come apprendista, poi ho aperto il mio business
- Altro  Specificare \_\_\_\_\_

Ritiene di aver avuto successo nella sua attività?

- SI
- NO

Da cosa dipende, secondo Lei, il successo della sua attività?

- Professionalità e disponibilità
- Collocazione geografica della sede
- Rapporto qualità/prezzo
- Gamma dei prodotti offerti
- Gamma dei servizi offerti
- Azioni promozionali
- Qualità dei locali
- Gamma di prodotti di auto-cura offerti

Avete in previsione per il 2010 di investire per migliorare i servizi offerti?

- SI
- NO

Se SI, come investirete?

- Formazione degli addetti
- Acquisto nuove apparecchiature
- Rinnovo locali/arredi
- Altro  Specificare \_\_\_\_\_

Nel caso di acquisto di nuove apparecchiature, perché questa scelta?

- Sostituzione
- Offrire nuovi servizi
- Migliorare la visibilità del centro / Marketing
- Altro  Specificare \_\_\_\_\_

Dopo quanto tempo (in media) i macchinari impiegati vengono sostituiti da altri?

- Ogni anno
- Da 1 a 3 anni
- Da 3 a 5 anni
- Più di 5 anni

Riguardo alla formazione, quali sono i soggetti che ritiene più affidabili e/o competenti?

- Associazioni di categoria
- Fornitori/produttori
- Enti specializzati nella formazione

Quali, tra gli argomenti proposti nei corsi, Le interessano maggiormente?

- Utilizzo di nuovi prodotti
- Utilizzo di nuovi trattamenti
- Aspetti di promozione
- Aspetti fiscali
- Dinamica dei mercati
- Formazione di apprendisti
- Aspetti legali
- Altro  Specificare \_\_\_\_\_

Quali argomenti ritiene invece siano poco approfonditi?

- Utilizzo di nuovi prodotti
- Utilizzo di nuovi trattamenti
- Aspetti di promozione
- Aspetti fiscali
- Dinamica dei mercati
- Formazione di apprendisti
- Aspetti legali
- Altro  Specificare \_\_\_\_\_

Quale tipologia di attività reputa come sue dirette concorrenti?

- Attività limitrofe
- Grandi alberghi
- Palestre
- Attività con più varietà di servizi
- Pacchetti vacanze con servizi di wellness
- Attività specializzate
- Abusivismo
- Altro  Specificare \_\_\_\_\_

GRAZIE PER IL TEMPO CHE CI HA DEDICATO