



# IL NOLEGGIO OPERATIVO COME MODELLO VINCENTE PER IL TESSUTO PRODUTTIVO DELLE PMI IN ITALIA

Ricerca di mercato 2023

Presented By Domorental



# INDICE

Background della ricerca 3

Metodologia 4

Timeline 5

Analisi risultati 6

Risultati della ricerca e conclusioni 15



# Background della ricerca



Questa ricerca di mercato che abbiamo condotto è stata rivolta ai Manager/CFO/CEO di PMI selezionate e grandi Società.

L'obiettivo è di misurare la sensibilità del mercato rispetto all'utilizzo di servizi di noleggio operativo per arredi, impianti energetici, domotica, attrezzature professionali, tecnologia e altri beni strumentali, al fine di soddisfare le proprie esigenze operative.



Quante aziende conoscono a fondo il noleggio operativo? Qual è la percezione generale? C'è consapevolezza rispetto ai vantaggi che si ottengono attraverso l'utilizzo di questo servizio?

[Back to Agenda](#)

# METODOLOGIA

## OVERVIEW E METODI UTILIZZATI

Dopo aver stabilito l'obiettivo finale e il target, è stato creato un file contenente tutti i nominativi delle figure professionali che era necessario contattare ai fini della ricerca.

Per la raccolta dati sono state utilizzate diverse piattaforme e metodologie, come per esempio il contatto diretto tramite profilo LinkedIn aziendale (e Sales Navigator), e-mail marketing, newsletter, campagne social e chiamate one-to-one.

Ad ogni contatto è stato chiesto di compilare un questionario anonimo. Tramite la fruizione di questo questionario di 40 domande, suddivise in 3 sezioni diverse (una introduttiva, una per chi conosce il noleggio operativo e una per chi non lo conosce o lo conosce in parte) abbiamo ottenuto molte risposte in merito a questa tematica. Di conseguenza, è stato sufficiente raccogliere i dati ottenuti creando dei grafici riassuntivi, per avere un quadro completo dei risultati della ricerca e per poter procedere alla valutazione dei risultati.

L'inizio della raccolta dati risale ufficialmente a marzo. La ricerca si è conclusa a metà giugno.





# Timeline della ricerca



**MARZO/APRILE**

Dopo aver stabilito il target e creato un database con tutti i nominativi da contattare: inizio del lavoro di ricerca

**MAGGIO**

Lavoro di ricerca continuo svolto con l'utilizzo di diverse piattaforme e metodologie

**GIUGNO**

Ultimazione della raccolta dati ed elaborazione dei risultati della ricerca: inizio del procedimento di analisi dei risultati

**DA SETTEMBRE**

Pubblicazione dei risultati della ricerca di mercato sulla testata giornalistica di riferimento e sulle nostre pagine aziendali. Creazione contenuti testuali e grafici.

[Back to Agenda](#)



# ANALISI RISULTATI PRIMA SEZIONE



Il focus delle domande della prima sezione, era quello di avere informazioni su demografia e inquadramento aziendale, per avere il quadro completo del nostro target di riferimento.

Di seguito alcuni esempi dei risultati ottenuti:

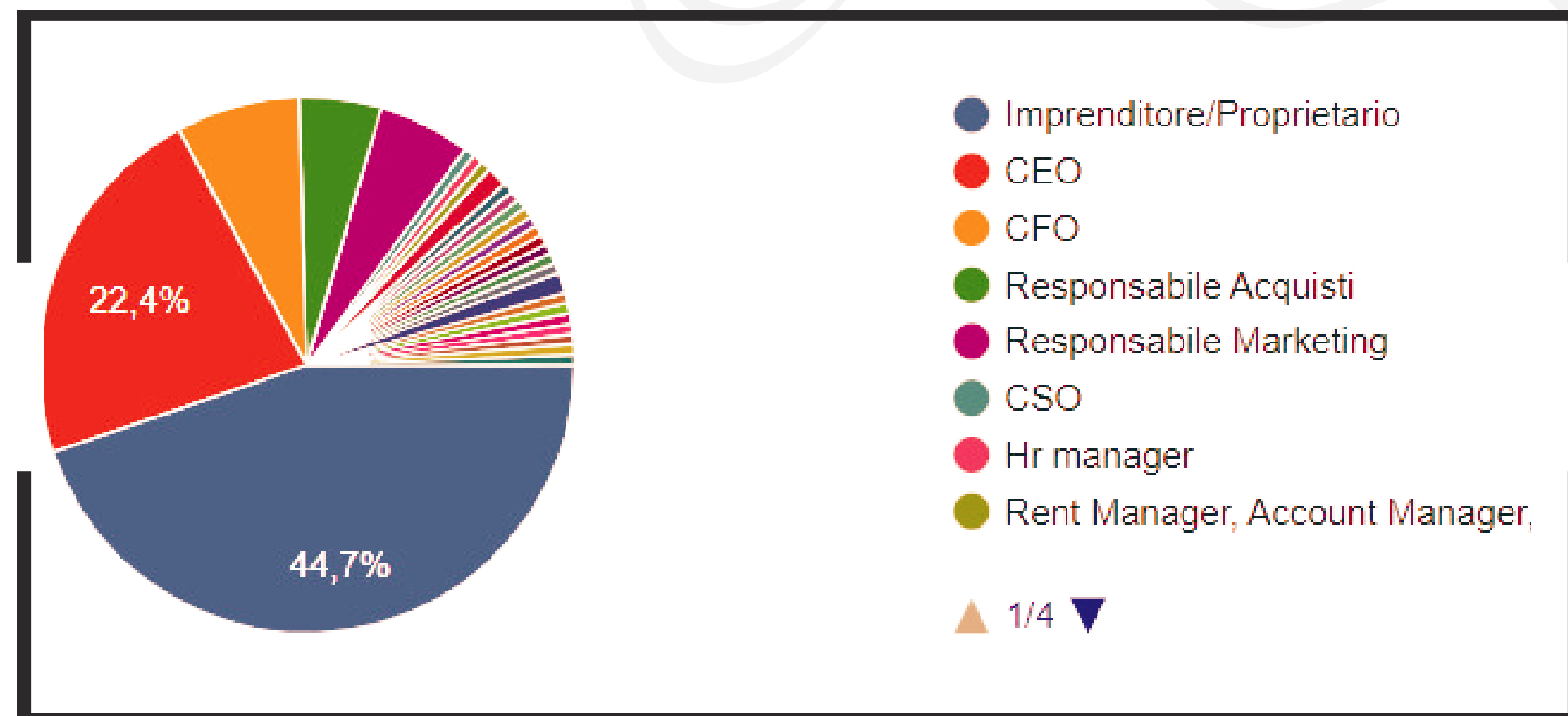


[Back to Agenda](#)



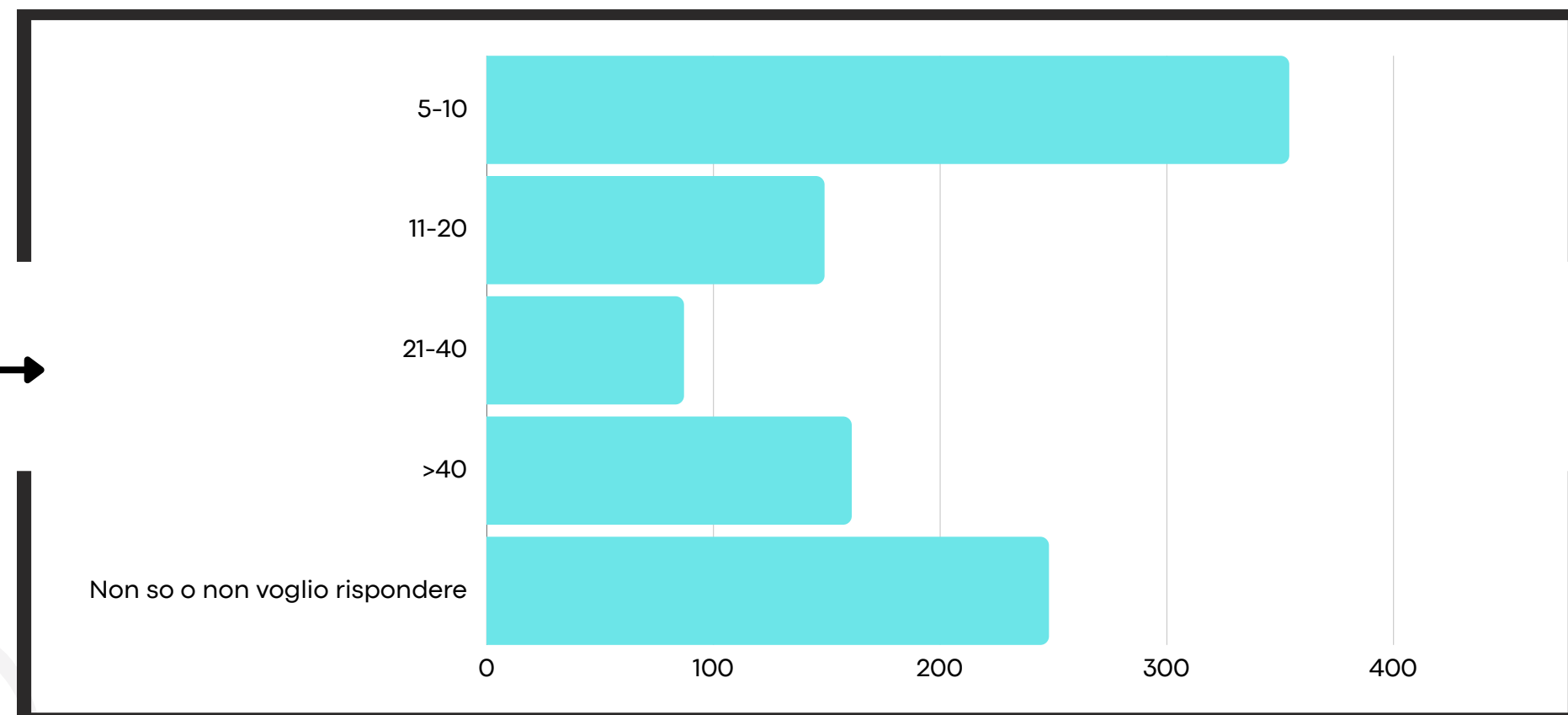
## Che ruolo hai nella tua azienda?

A questa domanda, abbiamo ottenuto una serie di risposte diverse tra loro. Come mostrato dal grafico, le risposte più gettonate sono state: imprenditore/proprietario, CEO, CFO, responsabile acquisti e responsabile marketing.



## La tua azienda quanti dipendenti/collaboratori continuativi ha?

Questa domanda era necessaria per capire se si trattava di una PMI o una grande azienda.





## In che regione ha sede la tua azienda?

L'obiettivo di questa domanda era capire la regione di provenienza dell'azienda di chi ha compilato il questionario, per avere un quadro delle regioni del target.



Il 42% degli intervistati risponde che la sua azienda ha sede in Lombardia. Considerando tutte le regioni italiane è una percentuale molto alta. Seguono, ma con una percentuale molto più bassa, Piemonte, Liguria e Marche.

## In che settore opera la tua azienda?

In questo caso l'intento era dividere le risposte in base al settore di riferimento, per comprendere anche in quali il noleggio operativo è più conosciuto e in quali invece non c'è ancora una conoscenza approfondita.



I settori più "cliccati" sono stati:

- MedTech (19,3%)
- Energy Transition (8,7%)
- Agritech (9,9%)
- Proptech (8,9%)





# ANALISI RISULTATI SECONDA SEZIONE

La seconda sezione è rivolta a coloro che hanno dichiarato di conoscere il noleggio operativo.

L'obiettivo è capire in che modo conoscono questo servizio, se ne usufruiscono (quanto e in quali modalità) e la consapevolezza in merito.

Questa sezione ci aiuta a capire quali sono i punti di forza del noleggio operativo e quali punti, invece, sono ancora da chiarire (anche per chi già conosce il servizio e lo utilizza).

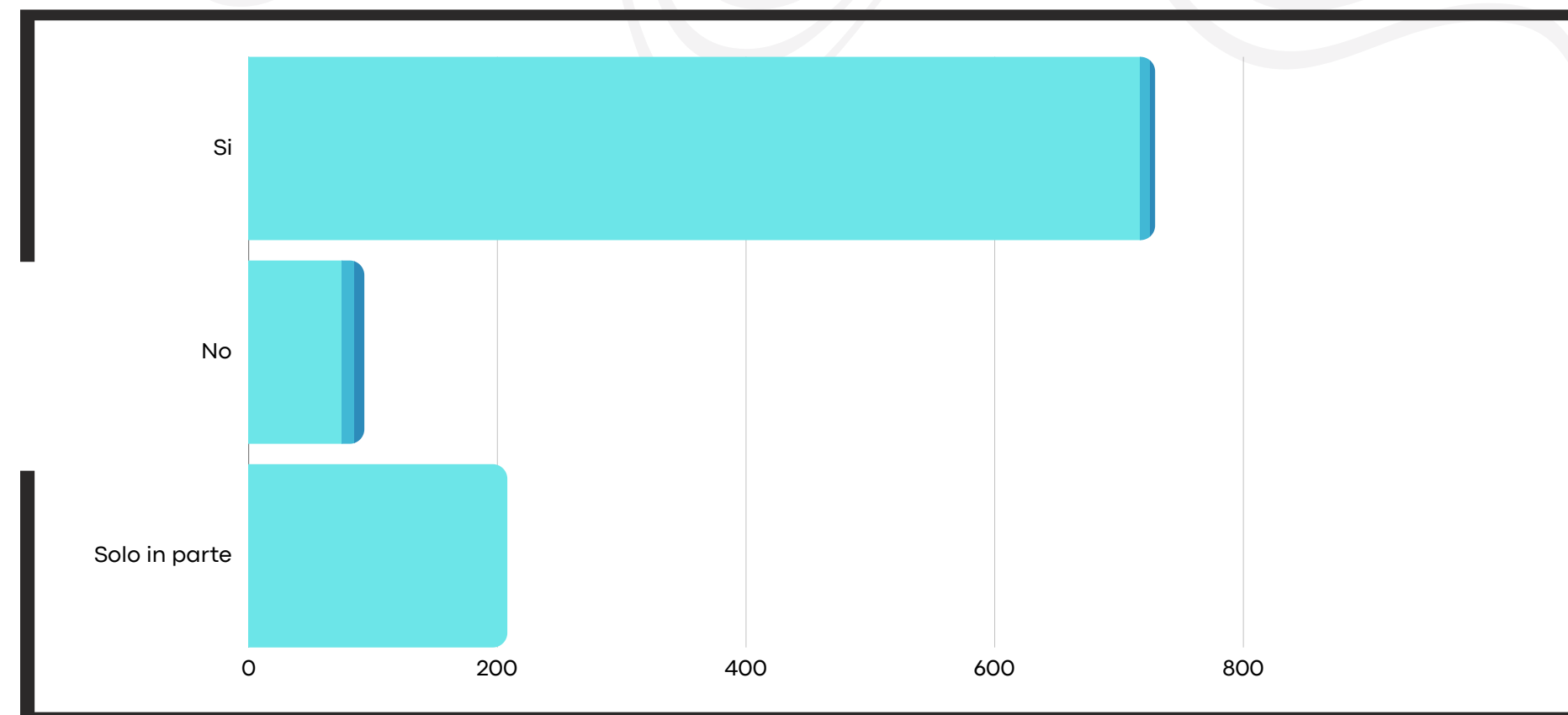
Di seguito alcuni esempi di risultati ottenuti:



[Back to Agenda](#)

## Sei consapevole dei vantaggi fiscali e finanziari che offre il noleggio operativo?

L'obiettivo di questa domanda era capire se, tra chi conosce il noleggio operativo, c'è consapevolezza dei vantaggi che offre.



## Per quali asset la tua azienda utilizza o vuole utilizzare il noleggio operativo?

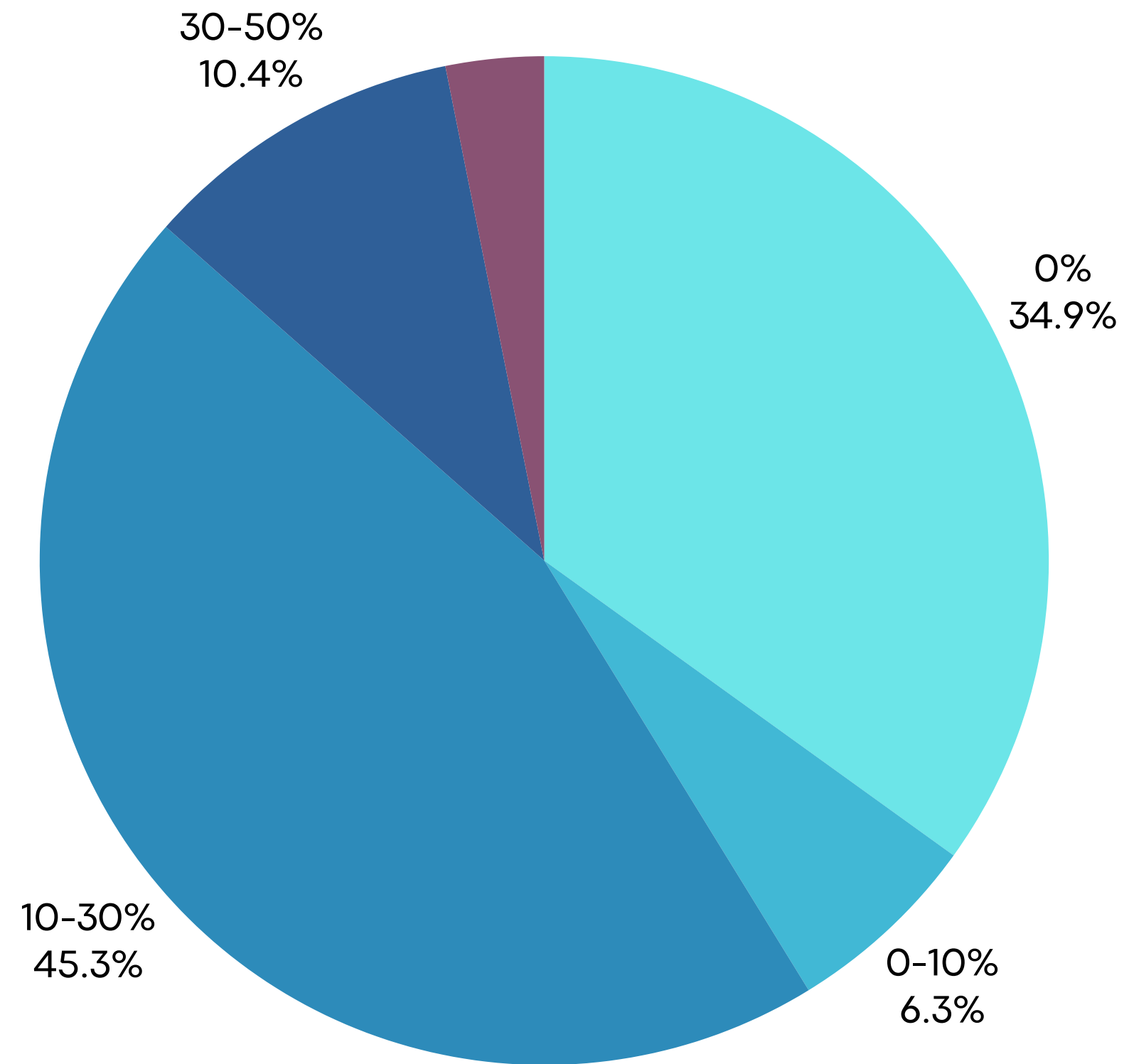
In questo caso l'obiettivo era comprendere quali sono gli asset per cui il noleggio operativo viene maggiormente adottato.



Le risposte più gettonate sono state:

- Arredi (37,7%)
- Macchinari (20,8%)
- Attrezzature (13,2%)
- Tecnologie (18,9%)

In quale % la tua azienda utilizza il noleggio operativo come forma alternativa di utilizzo di beni strumentali rispetto al totale dei propri finanziamenti/investimenti?







# ANALISI RISULTATI TERZA SEZIONE

La terza (e ultima) sezione è dedicata a coloro che durante il questionario hanno dichiarato di non conoscere il noleggio operativo.

Sono state utilizzate praticamente le stesse domande della sezione precedente, escludendo però quelle più specifiche (poichè quelle prevedono vi sia una conoscenza di base del servizio, che in questo caso non c'è).

A questo punto lo scopo è cercare di capire se, chi non conosce o conosce solo parzialmente il noleggio operativo, una volta compresi i vantaggi e i benefici, vorrebbe utilizzarlo. E soprattutto, in quale asset e per quali finalità lo utilizzerebbe

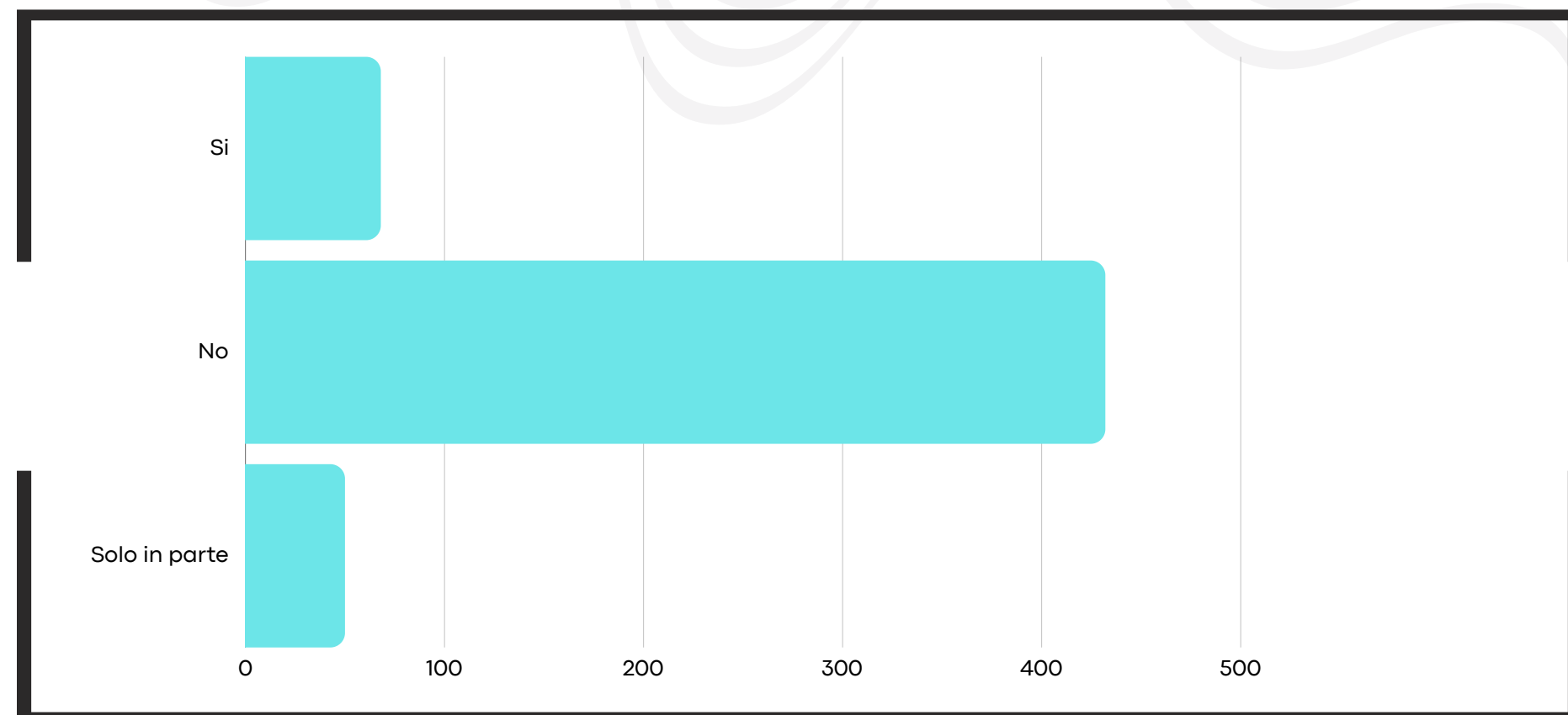
Di seguito alcuni esempi di risultati ottenuti:

[Back to Agenda](#)



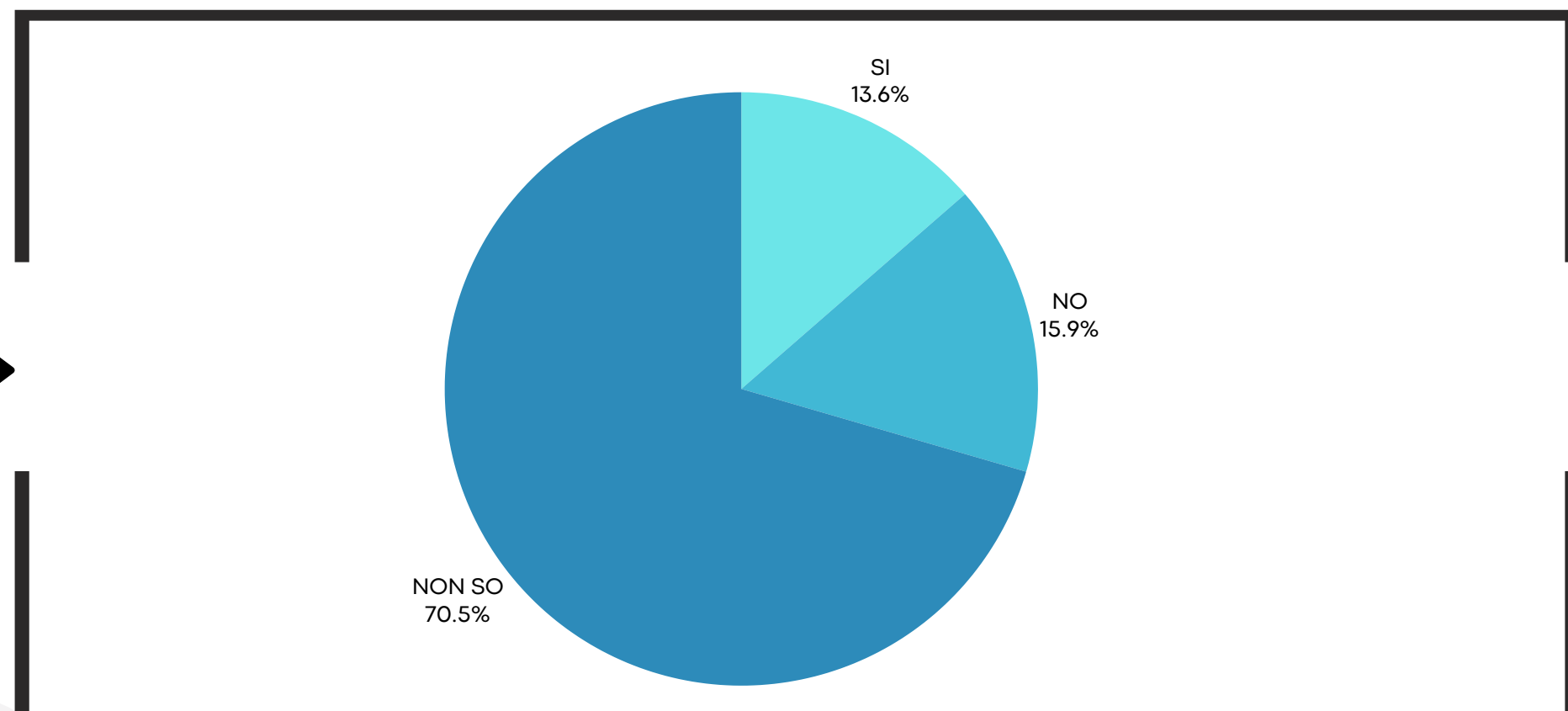
### Sei consapevole dei vantaggi fiscali e finanziari che offre il noleggio operativo?

L'obiettivo di questa domanda era capire se, anche tra chi non conosce il noleggio operativo, c'è consapevolezza dei vantaggi che offre.



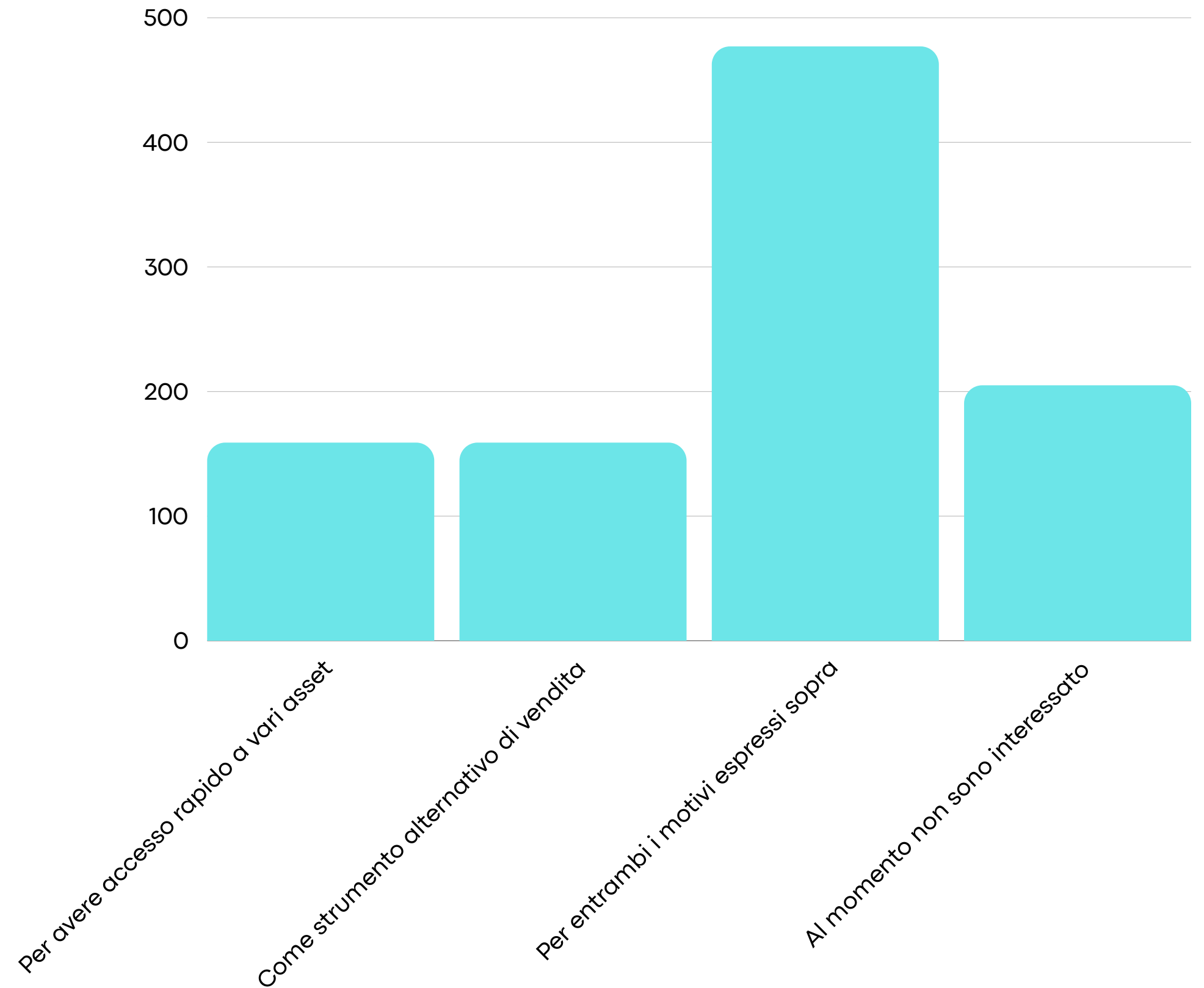
### La tua azienda ha in programma di utilizzare il noleggio operativo in futuro?

Molti non lo conoscono o magari non hanno mai usufruito di questo servizio, motivo per cui non sanno se la propria azienda potrebbe utilizzarlo in futuro. Ecco perchè la percentuale maggiore è sulla risposta "non lo so"



## Per quale scopo la tua azienda potrebbe essere interessata al noleggio operativo di beni strumentali?

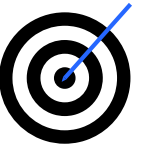
Questa domanda era fondamentale per capire la concezione di noleggio operativo di chi non lo conosce e non lo utilizza. Quali sono le motivazioni per cui gli intervistati sarebbero potenzialmente portati ad utilizzare questo servizio? Su quali punti è necessario fare maggiore leva in futuro? Quali sono i punti di forza? Cosa funziona meno?







# Risultati della ricerca e conclusioni



Possiamo a questo punto “dividere” anche le nostre conclusioni, tra chi conosce il noleggio operativo e chi invece ancora non lo conosce. Questo perché le intenzioni e le motivazioni alla base delle risposte ottenute sono ovviamente diverse tra le due parti e, di conseguenza, è necessario fare un’analisi per ciascuna.

## CHI CONOSCE IL NOLEGGIO OPERATIVO

Analizzando le varie risposte, possiamo intuire che c’è un’effettiva conoscenza del servizio e consapevolezza dei vantaggi che ne derivano dall’utilizzo.

Gli intervistati riconoscono il beneficio di avere accesso rapido alla redditività degli asset.

In prospettiva futura (5 anni) la metà degli intervistati dichiara di voler utilizzare il noleggio operativo per finanziare le attività della propria azienda.

Possiamo dire quindi che, in generale, la percezione che si ha del noleggio operativo (per chi lo conosce e già lo utilizza) è positiva. Questo significa che una volta entrati in contatto con il servizio, se ne riconoscono gli effetti positivi.

Inserire il noleggio operativo all’interno del proprio business model genera un vantaggio competitivo anche rispetto ai competitor.

Per gli intervistati è importante il concetto di sostenibilità: noi di Domorental crediamo molto nelle tematiche green ed è giusto portare avanti questo concetto con i nostri clienti e nelle nostre partnership.



## CHI NON CONOSCE IL NOLEGGIO OPERATIVO

Chi non conosce il noleggio operativo automaticamente non ne comprende i vantaggi fiscali e finanziari. Questo può frenare le aziende ad avvicinarsi al servizio e, per questo motivo, è necessario svolgere delle attività ad hoc per fare in modo che comprendano al 100% i benefici che ne derivano dall’utilizzo del noleggio operativo per il proprio business.

Alla domanda che riguarda l’intenzione di utilizzare il noleggio operativo in futuro, la risposta più cliccata è stata “non lo so” e non “no”. Questo significa che semplicemente non lo utilizzano (o non sanno se lo utilizzeranno) perché manca una conoscenza di base, ma non sono del tutto contrari a questo servizio (altrimenti se fossero stati convinti avrebbero risposto “no”). Bisogna approfondire, spiegare ed essere pronti a supportare chi ancora non conosce bene il noleggio operativo: una volta compreso, come abbiamo visto per l’altra sezione, saranno chiari anche i benefici che ne derivano.

E’ importante che si sappia quali sono i punti di forza del noleggio operativo e che l’utilizzo di questo servizio è una strategia vincente in ogni settore.

# GRAZIE!

EMAIL info@domorental.it

SOCIAL MEDIA LinkedIn

INDIRIZZO Via Michele Barozzi 6, 20142 (MI)

TELEFONO 0291324348

