

CRISTIANA GERMONIO 105/0502

13 v8 12

VALENZANO

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE 05... Data dell'intervista/..../..

0161051 17

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

0151

Questa prima pagina che raccoglie notizie anagrafiche sulla Vostra Ditta, verrà separata dal resto del questionario, garantendo così l'anonimato delle successive risposte.

- Ditta: 1) Natura giuridica ☒ ☐
- 2) Sede legale (Provincia e Comune) 3) Anno inizio attività: 19... ☐ 1177 1615
- 4) Telefono 081/95258 Totale linee Telex: sì no Telefax: sì no ☐ 01 01
- 5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta ☐ 02
- 6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta):

Provincia - Comune

Attività principale

1.
2.
3.
4.

-
-
-
-

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: FABBRICAZIONE COMMERCIO

☐ ☐ 14

8) Marchio di identificazione n. 1246

11276

9) La Vostra Ditta è iscritta:

1. all'A.O.V.

(Altre Associazioni imprenditoriali)

2. sì no ☐
3. sì no ☐
4. sì no ☐
5. sì no ☐

☐
☐
☐
☐

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) ...%

100

11) La Vostra Ditta produce e/o commercializza articoli di:

1. oreficeria o gioielleria sì no prev. ☒ ☐ ☐
2. argenteria sì no prev. ☒ ☐ ☐
3. altri metalli preziosi sì no prev. (quali?)
4. altri generi sì no prev. (quali?)

☐
☐
☐
☐

Se la Ditta non produce e/o commercializza articoli di oreficeria/gioielli:

- La Vs. Ditta ha prodotto/comm. in passato tali articoli? sì no

☐

Se sì: l'uscita dal mercato è considerata definitiva? sì no

☐

anno

☐

12) La Vostra Ditta rientra in una o più di queste categorie?

1. Produttori oreficeria/gioielleria sì no ☒ ☐
2. Commercianti oreficeria/gioielleria sì no ☒ ☐
3. Banchi dei metalli preziosi sì no ☐ ☐
4. Taglieria pietre preziose sì no ☐ ☐
5. Commercianti pietre preziose sì no ☐ ☐
6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafa (designer, modellisti, incassatori, sabbiatori, ecc.) sì no ☐ ☐

☐
☐
☐
☐
☐
☐

PARTE SECONDA: L'IMPRESA ED IL SETTORE
--

Prima sezione

- 13) Insieme ad un gruppo di orafi abbiamo ricostruito i principali momenti del processo produttivo. Data la complessità di tale processo e la molteplicità delle diverse fasi che lo costituiscono, generalmente le imprese produttive ricorrono alla collaborazione di piccole ditte specializzate nell'esecuzione di particolari lavorazioni (quali la microfusione, l'incastonatura di pietre preziose, i bagni galvanici, ecc.).

Vorremmo perciò individuare con Voi quelle fasi della lavorazione che abitualmente portate a termine all'interno del Vostro laboratorio e quelle che siete soliti commissionare alle imprese collaboratrici.

N.B.: Se la Vostra attività si limita all'acquisto di oggetti finiti non siete tenuti a rispondere a questa domanda: tuttavia se acquistate oggetti semifiniti (montature, catene che poi trasformerete in girocolli o bracciali, ecc.), vogliate cortesemente indicare le fasi svolte all'interno del Vostro laboratorio.

Se invece la Vostra Impresa è specializzata nell'esecuzione di una sola fase del ciclo produttivo, sbarrate la voce "interno" in corrispondenza della sola fase in cui siete specializzati.

Vogliate cortesemente indicare per ognuna delle voci che Vi leggeremo se si tratta di una fase della lavorazione:

1. che eseguite prevalentemente all'interno della Vs. Impresa (INTERNO)
2. che prevalentemente fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più Imprese specializzate (ESTERNO)
3. che contemporaneamente eseguite all'interno della Vostra Impresa e fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più imprese specializzate (INTERNO/ESTERNO)
4. che nè svolgete nè fate svolgere (NESSUNO)

15) Le forniture (acquisti)

(solo per le Imprese che esercitano la produzione o il commercio di oggetti preziosi [categorie 1 e 2 della domanda n. 12]).

Vorremmo sapere dove abitualmente effettuate i seguenti acquisti con riferimento alla località ed al numero delle imprese con cui intrattenete questo tipo di rapporto.

COMPRATE NON COMPRATE	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO			
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0

10 110010 12
11 1111 11
10 00011 12
10 1000 11
10 11000 11

(*) Da quelli di prima fusione fino ai prodotti quasi finiti

Seconda sezione

Tipologia della produzione finale; rispondono le Imprese che producono o commerciano oggetti finiti.

16) Insieme a Voi vorremmo definire le caratteristiche merceologiche del Vostro assortimento (sbarrare una o più caselle); producite e/o commercializzate articoli:

- ☐ prodotti con macchine automatiche 10
- ☒ in tutt'oro da microfusione già pronto 11
- ☐ in tutt'oro da lavorazione a mano NO 10
- ☒ con pietre il cui valore non superi quello dell'oro dipende 11
- ☒ il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni SI 11
- ☐ di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni NO 10

17) Generi che fabbricate o commercializzate.

Si desidera una classificazione in ordine di prevalenza: dare il numero 1 al genere ritenuto più importante, il numero 2 a quello immediatamente successivo, e così via.

Se eventualmente più generi sono considerati di pari importanza, assegnate loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)				
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli1	0	0	0	1	1
Boccole2	0	0	0	2	3
Bracciali3	0	0	0	2	3
Collane4	0	0	0	2	3
Pendenti5	0	0	0	2	3
Altri6	0	0	0	0	0

Specificare gli altri generi trattati:

18) I canali di commercializzazione ed il mercato.

- Indicate quali di queste 4 categorie costituiscono il Vostro mercato abituale (se più di una, segnate un ordine di importanza).

.....1	PRODUTTORI (altri fabbricanti)	1
.....2	GROSSISTI E COMMERCianti	1
.....3	DETTAGLIANTI	0
.....4	PRIVATI (vendita diretta al pubblico)	0

- Indicate attraverso quali canali commercializzate il Vostro articolo:

MERCATI	CANALI DI COMMERCIALIZZAZIONE USATI PER RAGGIUNGERLI							
	Rappresentanti		Uffici	Fiere	Negozi	Altro	Diretta	
	esclus.	in pro- prio	vendite esterni alla <u>se</u> de leg.	e Mostre		(1)	in labora- torio (2)	
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0	0	0 1 1 0 0 0 0 1
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	0	0 1 1 0 0 0 0 0
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	0	1 1 1 1 1 1 1 1
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0	1 1 1 1 1 1 1 1

(1) Altro (specificare) :

(2) Uffici Vendite Interni.

- 19) La localizzazione geografica dei canali da Voi utilizzati per commercializzare il Vostro assortimento.

CANALI DI COMMERCIALIZZAZIONE	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Rappresentanti esclus. (resid.)	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	<u>1000</u>
Uffici vendita	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Fiere e Mostre	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Negozi	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Altro	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

indirettamente (tramite altri)

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Grossisti	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Dettaglianti	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Privati	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

- 21) I mercati esteri

- Vogliate gentilmente indicare la percentuale di vendite da Voi effettuate nell'ultimo anno

in ITALIA%

all'ESTERO%

0/0

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. *Taiwan*
2. *Belgio*
3.
4.

(IMPORTA)

☐
☐
☐
☐

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: LV. MONT. TO 11 089
 - Anno di nascita: 1940 - Titolo di studio: medico inf. 40 02
 - In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1954 54
 - Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?
 no 1 2 3-5 oltre
 0 0 X 0 0 0 11
 Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 10 110
 - In che anno si è messo in proprio? 1965 65

23) Mi può indicare le due Ditte che ritiene abbiano contribuito maggiormente alla Sua formazione professionale:

	Prima Ditta	Seconda Ditta		
Nome della Ditta	<u>ACCATIN</u>		<u>11</u>	<u>11</u>
Età al momento dell'assunzione	<u>14</u>		<u>114</u>	<u>11</u>
Mansione svolta	<u>medico inf.</u>		<u>11</u>	<u>11</u>
Località	<u>Valenza</u>		<u>11</u>	<u>11</u>
Anni di permanenza	<u>10 anni</u>		<u>110</u>	<u>11</u>

24) Nella sua vita ha interrotto l'attività nel settore con esperienze professionali in settori diversi?

si X no 0

- Se ha risposto sì:
 . In che settore (indicare il prodotto/servizio)? 11
 . Per quanti anni? 11
 . In quale posizione? 11

25) Indichi quali di questi fattori ritiene importanti per mettersi in proprio.

(1 = molto importante; 2 = abbastanza importante;
3 = poco importante; 4 = trascurabile)

- 1 Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quale? 11
2 Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo. 12
4 Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime. 4
4 Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. 4
4 Buona conoscenza delle tecniche di commercio. 11
4 Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio. 4

26) In base alla Sua conoscenza della situazione attuale del settore, dopo quanti annidi esperienza lavorativa come dipendente ritiene sia possibile mettersi in proprio? 5 anni105

32) La localizzazione dell'Impresa

- La sede della Vostra Impresa è sempre stata sin dall'origine nello stesso comune?

☒ sì ☐ no

. se no quale era il Comune precedente.

. in quale anno è avvenuto il trasferimento? 19...

- Prevedete di spostare nei prossimi due anni la Vostra azienda in un altro comune.

☐ sì ☒ no

. se sì: dove?

- Secondo Voi un'azienda orafa trae più vantaggi o svantaggi dall'aver sede a Valenza?

☒ più vantaggi ☐ più svantaggi ☐ non saprei

Mi vuole indicare i principali.

Valenza è un centro con mercato

- Quali sono secondo Lei i motivi che hanno portato ad una crescita delle unità che operano fuori dal Comune di Valenza?

comodità e spese inferiori

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

.....

.....

-

.....

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

☐ ottima ☐ buona ☒ nè buona nè cattiva ☐ cattiva

☐ pessima

- Ritieni che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

☒ rimanere immutata ☐ migliorare ☐ peggiorare

11

11

1111

11

10

11

1111

11

131

11

101510121

11

11