

ZA6284

**Flash Eurobarometer 413
(Companies Engaged in Online Activities)**

**Country Questionnaire
Italy**

FL413 - Companies engaged in online activities IT

--

A1	La Sua azienda vende online e/o utilizza transazioni di tipo EDI (scambi elettronici di dati, ad es. XML)? La vendita tramite e-mail non è considerata una vendita online.
----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

--

Sì	1
No	2
NS/NR	3

NEW

--

A2	La Sua azienda acquista online e/o utilizza transazioni di tipo EDI (scambi elettronici di dati, ad es. XML)? L'acquisto tramite e-mail non è considerato un acquisto online.
----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

--

Sì	1
No	2
NS/NR	3

NEW

SE A1=(2 O 3) E A2=(2 O 3) INTERROMPERE L'INTERVISTA

--

D1	Quanti dipendenti (equivalenti al tempo pieno) ha la Sua azienda attualmente?
----	-------------------------------------------------------------------------------

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Da 1 a 9 dipendenti	1
Da 10 a 49 dipendenti	2
Da 50 a 249 dipendenti	3
Da 250 a 499 dipendenti	4
500 dipendenti o più	5
NS/NR	6

NEW

SE D1=6, INTERROMPERE L'INTERVISTA

--

D2 Quando è stata fondata la Sua azienda?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Prima del 1° gennaio 2009	1
Tra il 1° gennaio 2009 e il 1° gennaio 2014	2
Dopo il 1° gennaio 2014	3
NS/NR	4

NEW

D3 La Sua azienda è...?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Indipendente	1
Parte di un gruppo nazionale	2
Parte di un gruppo internazionale	3
NS/NR	4

NEW

D4: Il codice 7 è singolo

D4 La Sua azienda vende...?

(LEGGERE - CONSENTITE PIÙ RISPOSTE)

Beni a consumatori privati	1,
Beni ad aziende e altre organizzazioni	2,
Servizi digitali forniti interamente online a consumatori privati	3,
Servizi digitali forniti interamente online ad aziende e altre organizzazioni	4,
Servizi forniti offline o non forniti interamente online a consumatori privati	5,
Servizi forniti offline o non forniti interamente online ad aziende e altre organizzazioni	6,
NS/NR	7,

NEW

D5a Qual è stato il fatturato complessivo della Sua azienda nel 2014?

(TRASCRIVERE E RICODIFICARE - UNA SOLA RISPOSTA SE RIFIUTA/NS O SE NON SA ESATTAMENTE CODIFICARE '999')

												euro
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------

NEW

PORRE D5b SE CODICE 999 in D5a

--

D5b	Qual è stato il fatturato complessivo della Sua azienda nel 2014?
-----	-------------------------------------------------------------------

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Meno di 100.000 euro	1
Da 100.000 a 500.000 euro	2
Da più di 500.000 a 2 milioni di euro	3
Da più di 2 milioni a 10 milioni di euro	4
Da più di 10 milioni a 50 milioni di euro	5
Più di 50 milioni di euro	6
NS/NR	7

NEW

PORRE D6 SE D2=1 O 2 (AZIENDA FONDATA PRIMA DEL 1° GENNAIO 2014), ALTRI PASSARE A D7

--

D6	Dal gennaio del 2012, il fatturato della Sua azienda...?
----	----------------------------------------------------------

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

È aumentato di più del 25%	1
È aumentato tra il 5% e il 25%	2
È rimasto sostanzialmente invariato	3
È diminuito tra il 5% e il 25%	4
È diminuito di più del 25%	5
NS/NR	6

NEW

PORRE D7 SE A1=1 (L'AZIENDA VENDE ONLINE), ALTRI PASSARE A D8

LEGGERE: Le rivolgerò ora alcune domande relative alle vendite online. Sono incluse anche le transazioni di vendita di tipo EDI (scambi elettronici di dati, ad es. XML); La prego quindi di tenerne conto nelle Sue risposte qualora la Sua azienda le utilizzi.

D7	Approssimativamente, quale percentuale del valore delle vendite realizzate dalla Sua azienda nel 2014 deriva dalle vendite online?
----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(TRASCRIVERE LA RISPOSTA IN PERCENTUALE. SE RIFIUTA/NS, CODIFICARE '999')

			%
--	--	--	---

NEW

PORRE D8 SE A2=1 (L'AZIENDA ACQUISTA ONLINE), ALTRI PASSARE A Q1

LEGGERE: Le rivolgerò ora alcune domande relative agli acquisti online. Sono incluse anche le transazioni di acquisto di tipo EDI (scambi elettronici di dati, ad es. XML); La prego quindi di tenerne conto nelle Sue risposte qualora la Sua azienda le utilizzi.

D8 Approssimativamente, qual è la percentuale del valore dei beni e/o servizi acquistati online dalla Sua azienda nel 2014?

(TRASCRIVERE LA RISPOSTA IN PERCENTUALE. SE RIFIUTA/NS, CODIFICARE '999')

			%
--	--	--	---

NEW

PORRE Q1 E Q2a, b E c E Q3 SE A1=1 (L'AZIENDA VENDE ONLINE), ALTRI PASSARE A Q4a

Q1: Ruotare item da 1 a 4

Q1: Il codice 5 è singolo

Q1 Per vendere i Suoi prodotti e/o servizi online, quali dei seguenti metodi utilizza?

(LEGGERE - CONSENTITE PIÙ RISPOSTE)

Il sito Web o le app della Sua azienda	1,
Una piccola piattaforma commerciale (ad es. un sito Web specializzato o un sito con una quantità ridotta di prodotti o marchi)	2,
Una grande piattaforma commerciale (ad es. un sito Web generalista su cui si vende una grande quantità di prodotti o marchi diversi)	3,
Transazioni di tipo EDI (scambi elettronici di dati, ad es. XML)	4,
NS/NR	5,

NEW

Q2: la somma di Q2a+Q2b+Q2c deve essere 100%

--

Q2a Approssimativamente, quale percentuale delle vendite online realizzate dalla Sua azienda nel 2014 deriva dal paese in cui si trova la Sua azienda?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

NEW

--

Q2b Approssimativamente, quale percentuale delle vendite online realizzate dalla Sua azienda nel 2014 deriva da altri paesi dell'UE?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

NEW

--

Q2c Approssimativamente, quale percentuale delle vendite online realizzate dalla Sua azienda nel 2014 deriva da paesi al di fuori dell'UE?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

NEW

PORRE Q3 SE Q2b O Q2c NON È 0% (L'AZIENDA VENDE ONLINE ALL'ESTERO), ALTRI PASSARE A Q4

Q3: ESCLUDERE IL PROPRIO PAESE DALL'ELENCO

Q3: Il codice 35 è singolo

Q3 In quali paesi ha venduto i Suoi prodotti e/o servizi online nel 2014?

(NON LEGGERE- SONO POSSIBILI PIÙ RISPOSTE)

Al di fuori del Suo paese nell'Unione europea:
Austria
Belgio
Bulgaria
Croazia
Cipro
Repubblica Ceca
Danimarca
Estonia
Finlandia
Francia
Germania
Grecia
Ungheria
Irlanda

1,
2,
3,
4,
5,
6,
7,
8,
9,
10,
11,
12,
13,
14,

	15,
Lettonia	16,
Lituania	17,
Lussemburgo	18,
Malta	19,
Paesi Bassi	20,
Polonia	21,
Portogallo	22,
Romania	23,
Slovacchia	24,
Slovenia	25,
Spagna	26,
Svezia	27,
Regno Unito	28,
Al di fuori dell'Unione europea, in:	
Stati Uniti	29,
Cina	30,
Giappone	31,
Russia	32,
Svizzera, Norvegia, Islanda	33,
Altro	34,
NS/NR	35,

NEW

PORRE Q4a, b E c SE D7=non 100% (L'AZIENDA VENDE OFFLINE), ALTRI PASSARE A Q5

Q4: la somma di Q4a+Q4b+Q4c deve essere 100%

Q4a Nel 2014, approssimativamente quale percentuale delle Sue vendite tradizionali, ossia non online, è derivata da vendite nel paese in cui si trova la Sua azienda?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

Q4b Nel 2014, approssimativamente quale percentuale delle Sue vendite tradizionali, ossia non online, è derivata da vendite in altri paesi dell'UE?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

--

--

Q4c Nel 2014, approssimativamente quale percentuale delle Sue vendite tradizionali, ossia non online, è derivata da vendite in paesi al di fuori dell'UE?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

--

PORRE Q5 SE Q2b=0% (L'AZIENDA VENDE ONLINE MA NON IN ALTRI PAESI DELL'UE), ALTRI PASSARE A Q6a

--

Q5 Ha mai venduto, tentato di vendere o pensato di vendere i Suoi prodotti e/o servizi online in altri paesi dell'UE?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

In passato vendeva online in altri paesi dell'UE, ma oggi non più	1
Ha provato, ma ci ha rinunciato	2
Ci sta provando attualmente	3
Ci sta pensando attualmente	4
Probabilmente non venderà mai i Suoi prodotti e/o servizi online in altri paesi dell'UE	5
NS/NR	6

NEW

PORRE Q6a SE Q2b=non 0% (L'AZIENDA VENDE ONLINE AD ALTRI PAESI DELL'UE) O SE Q5=1 O 2 (L'AZIENDA LO FACEVA IN PASSATO O HA PROVATO A FARLO), ALTRI PASSARE A Q6b

Q6a: Ruotare affermazioni da 1 a 17

Q6a Per ciascuna delle seguenti difficoltà che potrebbero presentarsi quando si vende o si tenta di vendere online ad altri paesi dell'UE, può dirmi se è stato un problema molto importante, un problema poco importante o non è stato affatto un problema?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Un problema molto importante	Un problema poco importante	Non è stato affatto un problema	Non applicabile (NON LEGGERE)	NS/NR
--	--	------------------------------	-----------------------------	---------------------------------	-------------------------------	-------

1	Le spese di spedizione sono troppo elevate	1	2	3	4	5
2	Garanzie e resi sono troppo costosi	1	2	3	4	5
3	Non conosce le regole da seguire	1	2	3	4	5
4	I pagamenti da altri paesi non sono sufficientemente sicuri	1	2	3	4	5
5	I diritti d'autore Le impediscono di vendere all'estero oppure rendono troppo costosa la vendita all'estero	1	2	3	4	5
6	Avere a che fare con la tassazione estera è troppo complicato o troppo costoso	1	2	3	4	5
7	L'etichettatura dei Suoi prodotti deve essere adattata	1	2	3	4	5
8	Non possiede le competenze linguistiche per avere a che fare con paesi stranieri	1	2	3	4	5
9	I Suoi fornitori Le impongono restrizioni o Le impediscono di vendere all'estero	1	2	3	4	5
10	I Suoi fornitori non Le consentono di utilizzare una piattaforma di parti terze per vendere i Suoi prodotti e/o servizi	1	2	3	4	5
11	I Suoi fornitori Le richiedono di vendere all'estero a un prezzo diverso	1	2	3	4	5
12	Teme che i Suoi dati non siano protetti adeguatamente quando vende all'estero	1	2	3	4	5
13	Per motivi di interoperabilità, Lei non può fornire i Suoi prodotti e/o servizi all'estero	1	2	3	4	5

14	I Suoi prodotti e/o servizi sono specifici per il Suo mercato locale	1	2	3	4	5
15	La connessione Internet della Sua azienda non è sufficientemente veloce	1	2	3	4	5
16	La connessione Internet dei clienti all'estero non è sufficientemente veloce	1	2	3	4	5
17	La risoluzione di reclami e controversie transfrontaliere è troppo costosa	1	2	3	4	5

NEW

PORRE Q6b SE Q2b=0% (L'AZIENDA NON VENDE ONLINE AD ALTRI PAESI DELL'UE) E SE Q5=3 O 4 (L'AZIENDA STA TENTANDO DI FARLO ATTUALMENTE O CI STA PENSANDO ATTUALMENTE), ALTRI PASSARE A Q6c

Q6b: Ruotare affermazioni da 1 a 17

Q6b	Nel caso in cui dovesse vendere i Suoi prodotti e/o servizi online ad altri paesi dell'UE, ciascuna delle seguenti difficoltà sarebbe un problema molto importante, un problema poco importante o non sarebbe affatto un problema per la Sua azienda?
-----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Un problema molto importante	Un problema poco importante	Non sarebbe affatto un problema	Non applicabile (NON LEGGERE)	NS/NR
--	--	------------------------------	-----------------------------	---------------------------------	-------------------------------	-------

1	Le spese di spedizione sono troppo elevate	1	2	3	4	5
2	Garanzie e resi sono troppo costosi	1	2	3	4	5
3	Non conosce le regole da seguire	1	2	3	4	5
4	I pagamenti da altri paesi non sono sufficientemente sicuri	1	2	3	4	5
5	I diritti d'autore Le impediscono di vendere all'estero oppure rendono troppo costosa la vendita all'estero	1	2	3	4	5

6	Avere a che fare con la tassazione estera è troppo complicato o troppo costoso	1	2	3	4	5
7	L'etichettatura dei Suoi prodotti deve essere adattata	1	2	3	4	5
8	Non possiede le competenze linguistiche per avere a che fare con paesi stranieri	1	2	3	4	5
9	I Suoi fornitori Le impongono restrizioni o Le impediscono di vendere all'estero	1	2	3	4	5
10	I Suoi fornitori non Le consentono di utilizzare una piattaforma di parti terze per vendere i Suoi prodotti e/o servizi	1	2	3	4	5
11	I Suoi fornitori Le richiedono di vendere all'estero a un prezzo diverso	1	2	3	4	5
12	Teme che i Suoi dati non siano protetti adeguatamente quando vende all'estero	1	2	3	4	5
13	Per motivi di interoperabilità, Lei non può fornire i Suoi prodotti e/o servizi all'estero	1	2	3	4	5
14	I Suoi prodotti e/o servizi sono specifici per il Suo mercato locale	1	2	3	4	5
15	La connessione Internet della Sua azienda non è sufficientemente veloce	1	2	3	4	5
16	La connessione Internet dei clienti all'estero non è sufficientemente veloce	1	2	3	4	5
17	La risoluzione di reclami e controversie transfrontaliere è troppo costosa	1	2	3	4	5

NEW

PORRE Q6c SE A1=2 (L'AZIENDA NON VENDE ONLINE), ALTRI PASSARE A Q7

Q6c: Ruotare le affermazioni da 1 a 10

Q6c Nel caso in cui dovesse vendere i Suoi prodotti e/o servizi online, ciascuna delle seguenti difficoltà sarebbe un problema molto importante, un problema poco importante o non sarebbe affatto un problema per la Sua azienda?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Un problema molto importante	Un problema poco importante	Non sarebbe affatto un problema	Non applicabile (NON LEGGERE)	NS/NR
1	Non possiede le competenze digitali necessarie	1	2	3	4	5
2	Non conosce le regole da seguire	1	2	3	4	5
3	Le spese di spedizione sono troppo elevate	1	2	3	4	5
4	Garanzie e resi sono troppo costosi	1	2	3	4	5
5	I Suoi fornitori Le impongono restrizioni o Le impediscono di vendere online	1	2	3	4	5
6	I Suoi fornitori Le addebitano un prezzo più elevato per i prodotti venduti online	1	2	3	4	5
7	I Suoi fornitori non Le consentono di utilizzare piattaforme di parti terze per vendere i Suoi prodotti e/o servizi	1	2	3	4	5
8	Vi è il rischio che le vendite online abbassino i prezzi dei Suoi prodotti	1	2	3	4	5
9	Vi è il rischio che le vendite online danneggino l'immagine complessiva della Sua azienda e dei Suoi marchi commerciali	1	2	3	4	5

10	La Sua connessione Internet non è sufficientemente veloce	1	2	3	4	5
----	-----------------------------------------------------------	---	---	---	---	---

NEW

PORRE Q7 E Q8a, b E c SE A2=1 (L'AZIENDA ACQUISTA ONLINE), ALTRI PASSARE A Q9

Q7: Ruotare item da 1 a 4

Q7: Il codice 5 è singolo

Q7 Per acquistare prodotti e/o servizi online, quali dei seguenti metodi utilizza?

(LEGGERE - CONSENTITE PIÙ RISPOSTE)

I siti Web o le app dei Suoi fornitori	1,
Una piccola piattaforma commerciale (ad es. un sito Web specializzato o un sito con una quantità ridotta di prodotti o marchi)	2,
Una grande piattaforma commerciale (ad es. un sito Web generalista su cui si vende una grande quantità di prodotti o marchi diversi)	3,
Transazioni di tipo EDI (scambi elettronici di dati, ad es. XML)	4,
NS/NR	5,

NEW

Q8: la somma di Q8a+Q8b+Q8c deve essere 100%

Q8a Nel 2014, approssimativamente quale percentuale di beni e/o servizi che la Sua azienda ha acquistato online proveniva dal paese in cui si trova la Sua azienda?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

NEW

Q8b Nel 2014, approssimativamente quale percentuale di beni e/o servizi che la Sua azienda ha acquistato online proveniva da altri paesi dell'UE?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

NEW

--

Q8c Nel 2014, approssimativamente quale percentuale di beni e/o servizi che la Sua azienda ha acquistato online proveniva da paesi al di fuori dell'UE?

(TRASCRIVERE PERCENTUALE - SE RIFIUTA/NS CODIFICARE '999';)

			%
--	--	--	---

NEW

PORRE Q9 SE Q8b=0% (L'AZIENDA HA ACQUISTATO ONLINE MA NON IN UN ALTRO PAESE DELL'UE), ALTRI PASSARE A Q10a

--

Q9 Ha mai acquistato, tentato di acquistare o pensato di acquistare i Suoi prodotti e/o servizi online da altri paesi dell'UE?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

In passato acquistava online da altri paesi dell'UE, ma oggi non più	1
Ha provato, ma ci ha rinunciato	2
Ci sta provando attualmente	3
Ci sta pensando attualmente	4
Probabilmente non acquisterà mai i Suoi prodotti e/o servizi online da altri paesi dell'UE	5
NS/NR	6

NEW

PORRE Q10a SE Q8b=non 0% (L'AZIENDA HA ACQUISTATO ONLINE DA ALTRI PAESI DELL'UE) O SE Q9=1 O 2 (L'AZIENDA LO FACEVA O HA PROVATO A FARLO), ALTRI PASSARE A Q10b

Q10a: Ruotare affermazioni da 1 a 9

Q10a Per ciascuna delle seguenti difficoltà che potrebbero presentarsi quando si acquista o si tenta di acquistare online da altri paesi dell'UE, può dirmi se è stato un problema molto importante, un problema poco importante o non è stato affatto un problema?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Un problema molto importante e	Un problema poco importante e	Non è stato affatto un problema	Non applicabile (NON LEGGERE)	NS/NR
--	--	--------------------------------	-------------------------------	---------------------------------	-------------------------------	-------

1	Le spese di spedizione sono troppo elevate	1	2	3	4	5
2	I pagamenti verso altri paesi non sono sufficientemente sicuri	1	2	3	4	5
3	L'etichettatura dei prodotti deve essere adattata	1	2	3	4	5
4	Non possiede le competenze linguistiche per avere a che fare con paesi stranieri	1	2	3	4	5
5	I diritti d'autore impediscono ai fornitori stranieri di consegnare nel Suo paese oppure rendono troppo costosa la consegna nel Suo paese	1	2	3	4	5
6	I fornitori stranieri si rifiutano di consegnare nel Suo paese	1	2	3	4	5
7	La risoluzione di reclami e controversie transfrontaliere è troppo costosa	1	2	3	4	5
8	Teme che i Suoi dati non siano protetti adeguatamente quando acquista all'estero	1	2	3	4	5
9	Per motivi di interoperabilità, Lei non può utilizzare prodotti e/o servizi stranieri	1	2	3	4	5

NEW

PORRE Q10b SE Q8b=0% (L'AZIENDA NON ACQUISTA ONLINE DA ALTRI PAESI DELL'UE) E SE Q9=3 O 4 (L'AZIENDA STA TENTANDO DI FARLO ATTUALMENTE O CI STA PENSANDO ATTUALMENTE), ALTRI PASSARE A Q11

Q10b: Ruotare affermazioni da 1 a 9

Q10b Nel caso in cui dovesse acquistare i Suoi prodotti e/o servizi online da altri paesi dell'UE, ciascuna delle seguenti difficoltà sarebbe un problema molto importante, un problema poco importante o non sarebbe affatto un problema per la Sua azienda?

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

		Un problema molto importante	Un problema poco importante	Non sarebbe affatto un problema	Non applicabile (NON LEGGERE)	NS/NR
--	--	------------------------------	-----------------------------	---------------------------------	-------------------------------	-------

1	Le spese di spedizione sono troppo elevate	1	2	3	4	5
2	I pagamenti verso altri paesi non sono sufficientemente sicuri	1	2	3	4	5
3	L'etichettatura dei prodotti deve essere adattata	1	2	3	4	5
4	Non possiede le competenze linguistiche per avere a che fare con paesi stranieri	1	2	3	4	5
5	I diritti d'autore impediscono ai fornitori stranieri di consegnare nel Suo paese oppure rendono troppo costosa la consegna nel Suo paese	1	2	3	4	5
6	I fornitori stranieri si rifiutano di consegnare nel Suo paese	1	2	3	4	5
7	La risoluzione di reclami e controversie transfrontaliere è troppo costosa	1	2	3	4	5
8	Teme che i Suoi dati non siano protetti adeguatamente quando acquista all'estero	1	2	3	4	5
9	Per motivi di interoperabilità, Lei non può utilizzare prodotti e/o servizi stranieri	1	2	3	4	5

NEW

PORRE Q11 SE Q2b=non 0% (L'AZIENDA VENDE ONLINE AD ALTRI PAESI DELL'UE) O SE Q5=(1, 2, 3 O 4) (L'AZIENDA LO FACEVA IN PASSATO, HA PROVATO A FARLO, STA TENTANDO DI FARLO O CI STA PENSANDO ATTUALMENTE), ALTRI PASSARE ALLA FINE DEL QUESTIONARIO

Q11	Se le stesse regole in materia di e-commerce valide tra la Sua azienda e i clienti fossero applicate in tutti gli Stati Membri dell'UE, pensa che la Sua azienda inizierebbe o aumenterebbe le proprie vendite online in altri paesi dell'UE?
-----	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(LEGGERE - UNA SOLA RISPOSTA)

Sì, decisamente	1
Sì, abbastanza	2
No, non molto	3
No, per niente	4
NS/NR	5

NEW