* 1. Dati del compilatore: Azienda Nome e cognome E-mail * 2. Indicare le aree d'azienda in cui il suo ruolo necessita maggior scambio di informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia fatturato generato dall'export	Congrantarate den maa	astria cosmetica: secondo semestre 2024
Azienda Nome e cognome E-mail * 2. Indicare le aree d'azienda in cui il suo ruolo necessita maggior scambio di informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia		
Azienda Nome e cognome E-mail * 2. Indicare le aree d'azienda in cui il suo ruolo necessita maggior scambio di informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia		
* 2. Indicare le aree d'azienda in cui il suo ruolo necessita maggior scambio di informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia	* 1. Dati del compilatore	e:
* 2. Indicare le aree d'azienda in cui il suo ruolo necessita maggior scambio di informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia	Azienda	
* 2. Indicare le aree d'azienda in cui il suo ruolo necessita maggior scambio di informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia	Nome e cognome	
informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia	E-mail	
informazioni e condivisione: Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia		
Marketing e Vendite Ricerca e Sviluppo Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia		
Risorse Umane Supply Chain * 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia		
* 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia	Ricerca e Sviluppo	
* 3. Quanto pesa il fatturato generato dall'export sul fatturato totale aziendale? (peso % a valore) * 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia	Risorse Umane	
* 4. Indicare la variazione delle vendite (fatturato) del periodo luglio - dicembre 202 rispetto allo stesso periodo del 2023: (variazione %) fatturato Italia	Supply Chain	
	(peso % a valore)	
fatturato generato dall'export	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %)	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>
	* 4. Indicare la variazion rispetto allo stesso perio (variazione %) fatturato Italia	ne delle vendite (fatturato) del periodo <u>luglio - dicembre 20</u>

Congiunturale dell'industria cosmetica: secondo semestre 2024
ANDAMENTO CONGIUNTURALE E PREVISIONI DEL PROPRIO MERCATO DI
RIFERIMENTO (SELL-OUT)
* 5. Indicare la variazione stimata del: (variazione %)
2° semestre 2024 rispetto al 2° semestre
2023 (consuntivo)
1° semestre 2025 rispetto al 1° semestre 2024 (previsione)

Congiuntural						$\gamma \wedge \gamma \wedge 1$
ananinamai	$\Delta \alpha$	all indiletria	coematica	CACANAA	CAMACTRA	/ 1 1 / / 1
701010101010101010101001		A1	COSILICATOR.			4041

$\ensuremath{^{*}}$ 6. Con riferimento alla propria azienda, indicare l'andamento del secondo semestre 2023 per:

	In forte diminuzione	In lieve diminuzione	Costante	In aumento	Non utilizzato/a
Occupazione					
Cassa integrazione					
Grado utilizzo impianti					
Costi di produzione					
Investimenti in macchinari e impianti	\bigcirc				
Investimenti in manutenzione					
Investimenti in ricerca e sviluppo	\bigcirc			\bigcirc	
Investimenti in comunicazione					

FOCUS SU INNOVAZIONE E FONTI INFORMATIVE: I DATI COME TRAINO DEL KNOW-HOW AZIENDALE

RACCOLTA E GESTIONE DEI DATI

	Per	ogni	tipo	di	dato,	indicare	la	frequenza	di	utilizzo:
--	-----	------	------	----	-------	----------	----	-----------	----	-----------

- 1 = Mai
- 2 = Raramente (1-2 volte/anno)
- **3** = Occasionalmente (ogni trimestre)
- **4** = Spesso (mensilmente)
- 5 = Sempre (settimanalmente o più)

* 7. Tipi di dati raccolti:

	1	2	3	4	5	Non saprei
sui clienti						
sui fornitori		\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc
di produzione						
di vendita	\bigcirc			\bigcirc	\bigcirc	
sui dipendenti						
sui social media	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc		\bigcirc	\bigcirc
sulla supply chain						
regolatori/compliance						

* 8. Fonti dei dati:

	1	2	3	4	5	Non saprei
Gestione delle Relazioni con i Clienti						
Sondaggi clienti					\bigcirc	
Social media						
E-commerce	\bigcirc	\bigcirc				
Sistemi di punto vendita						
Sensori/IoT	\bigcirc					
Software di gestione magazzino						

Congiunturale dell'industria cosmetica: secondo semestre 2024

ANALISI E UTILIZZO DEI DATI

Per ogni area con cui interagisce maggiormente, selezionata all'inizio del questionario, indicare il livello di utilizzo:

- 1 = Nessun utilizzo
- 2 = Utilizzo base
- 3 = Utilizzo medio
- **4** = Utilizzo avanzato
- $\mathbf{5} = Utilizzo \ molto \ avanzato$

* 9. Marketing e Vendite:

	1	2	3	4	5	Non saprei
Segmentazione clienti						
Personalizzazione campagne	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc		
Previsioni vendite	\bigcirc			\bigcirc		
Ottimizzazione prezzi	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	
Analisi social media					\bigcirc	
Customer journey mapping	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc
Analisi competitor						
ROI campagne marketing		\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc		
Personalizzazione packaging						

* 10. Ricerca e Sviluppo:

	1	2	3	4	5	Non saprei
Sviluppo nuovi prodotti						
Formulazione prodotti		\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc		\bigcirc
Test sicurezza						
Analisi ingredienti	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	
Tracciabilità filiera	\bigcirc					
Analisi trend mercato		\bigcirc	\bigcirc			
Feedback clienti						

	1	2	3	4	5	Non saprei
Selezione personale				\bigcirc		
Analisi performance	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc
Previsione turnover					\bigcirc	
Gestione stipendi/benefit	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc	\bigcirc
Formazione personalizzata						
12. Supply Ch	ain·					
12. Supply On	4111. 1	2	3	4	5	Non
Gestione inventario						saprei
Ottimizzazione logistica	\bigcirc					
Ottimizzazione logistica Previsione domanda	0				\bigcirc	
logistica Previsione	0	0				

SFIDE E INVESTIMENTI
* 13. Indicare le principali sfide legate alla raccolta e all'utilizzo dei dati: (massimo 3 risposte)
Qualità dei dati
Competenze interne
Costi software/strumenti
Privacy/GDPR
Integrazione sistemi
Cultura aziendale
Tempo necessario per l'analisi
Altro (specificare)
prossimi 12 mesi rispetto allo scorso anno: Nessun investimento previsto Uguale all'anno scorso
Fino al 10% in più Tra il 10-30% in più
Oltre il 30% in più
Office if 30% in più
* 15. Indicare in quale aree sono previsti principalmente gli investimenti per la raccolta e l'utilizzo dei dati per i prossimi 12 mesi:
(massimo 3 risposte)
Software/strumenti
Personale specializzato
Formazione
Consulenza esterna
Infrastruttura IT
Altro (specificare)

Costo totale del personale dedicato all'analisi dei dati Software e licenze Hardware dedicato Acquisto dati esterni Altri costi fissi	
cquisto dati esterni	
cquisto dati esterni	