

## Studi di mercato e indagini di settore per le aziende della CNA di Teramo

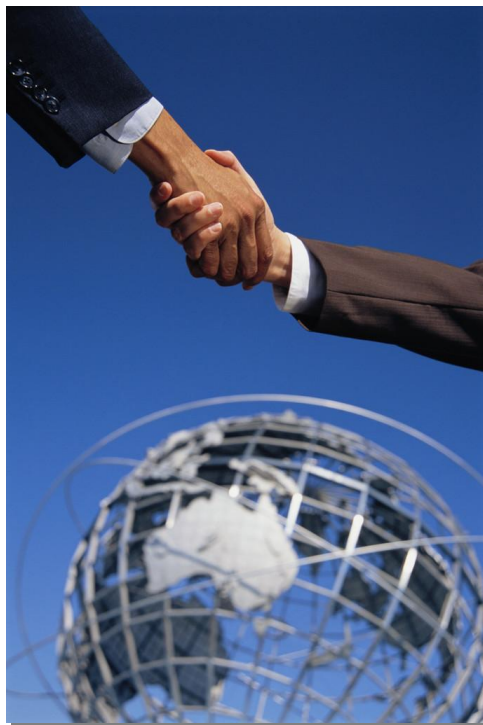
### Introduzione

Il 2007 ha visto per l'Italia una crescita delle esportazioni dell'8%, un punto in meno rispetto al 2006. Dopo il preoccupante segno

meno del 2006 (- 2,6%), anche

**Teramo** ha evidenziato nel 2007 un ritorno alla crescita del valore esportato pari all'8,5% e una diminuzione delle impor-

tazioni dello 0,3%. In particolare, proprio quest'ultimo dato denota un certo ristagno dei consumi e della produzione che ha ca-



ratterizzato la performance provinciale. Segni positivi per la meccanica (37,1% del 2006 al 39% del 2007), chimica (12,1% del 2006 al 13% del 2007); tenuta dell'agroalimentare, del legno - carta e delle altre industrie; rallentamento del sistema moda dal 22,1% al 20%.

La parte più consistente dell'export teramano continua ad essere diretta verso i 15 Paesi dell'U.E. e in particolare la Germania, ma un incremento vi è stato

anche verso la Russia, Paesi Bassi, Romania e Polonia.

La creazione del mercato unico dell'Unione Europea, con i suoi circa 500 milioni di consumatori, rappresenta una fonte di enormi opportunità per le PMI, ma vi sono ancora molte difficoltà per le nostre PMI in termini non solo di congiuntura economica, ma anche strutturali.

Per limitare la debolezza delle singole imprese è opportuno che si uniscano per



*Localizzazione dei partners europei*

creare quelle risorse finanziarie necessarie per studiare le caratteristiche dei singoli Paesi dove ipotizzare la commercializzazione dei propri prodotti servizi o la delocalizzazione della produzione. In un secondo momento si potrà pensare anche alla costituzione di consorzi per penetrare in maniera più competitiva i mercati lontani ottimizzando i costi, creando un proprio marchio, ecc.

La CNA di Teramo e la società METRON, of-



*Confederazione degli Artigiani e delle Piccole e Medie Imprese*



frono le proprie competenze per effettuare studi di mercato e indagini di settore per le imprese che ne faranno richiesta.

## Struttura della ricerca

### Primo modulo: analisi socio - economica

Analisi SWOT (Punti di forza, di debolezza, opportunità e rischi). E' un approfondito



studio tecnico – economico che fa riferimento a studi e dati statistici preesistenti. Il report si baserà su fonti ufficiali quali EUROSTAT, ISTAT, CNEL, Confindustria, Banca d'Italia, dati camerali, pubblicazioni di settore, ecc. e fornirà un'ampia visione sia spaziale che temporale dei principali indicatori macroeconomici. L'indice indicativo del report sarà il seguente:

- Lo scenario economico internazionale e la situazione in Europa

- L'economia del Paese oggetto dello studio
- La regione (o le regioni) nella quale si intende operare
- punti di forza
- punti di debolezza
- opportunità
- rischi
- mappa del potenziale innovativo della Regione
- I possibili finanziamenti Europei



### Secondo modulo: Interviste in profondità

Successivamente, si procederà ad intervistare i titolari delle ditte che intendono partecipare alla **ricerca**, al fine di avere un quadro dettagliato dell'organizzazione, delle caratteristiche dei prodotti e del target di riferimento.

Da un punto di vista metodologico, il titolare della ditta assumerà il ruolo di Testimone Privilegiato, cioè di un soggetto in grado di

isolare le informazioni fondamentali concernenti uno specifico fenomeno, penetrando l'argomento di studio con riconosciute capacità dette expertise. Questo modulo prevede la raccolta, in un report, di tutta la mole informativa prodotta

che rappresenterà la base per avviare possibili scenari per il settore di riferimento.

## POTENZIALI FASI DA INTRAPRENDE-RE

Una volta ottenuta la mole informativa necessaria a comprendere il quadro del presente e i possibili scenari di un territorio e dei diversi settori produttivi, la CNA attraverso il partner **METRON**, potrà supportare le imprese interessate anche nelle seguenti attività:

1. Studio di fattibilità e/o visita nel Paese di interesse e incontro con le autorità e le imprese potenzialmente interessate all'iniziativa
2. Ricerca e gestione del finanziamento pubblico ed eventuale supporto tecnico all'investimento.

Dare alle aziende della CNA di Teramo la possibilità di esplorare nuovi mercati utilizzando una fitta rete di potenziali partners



Per informazioni:  
CNA Teramo

Via Franchi, 25  
64100 TERAMO

[www.cnateramo.com](http://www.cnateramo.com)  
[silvestri@cnateramo.com](mailto:silvestri@cnateramo.com)