



# 2022: RITORNO IN LIBRERIA

*La ripartenza delle piccole librerie*



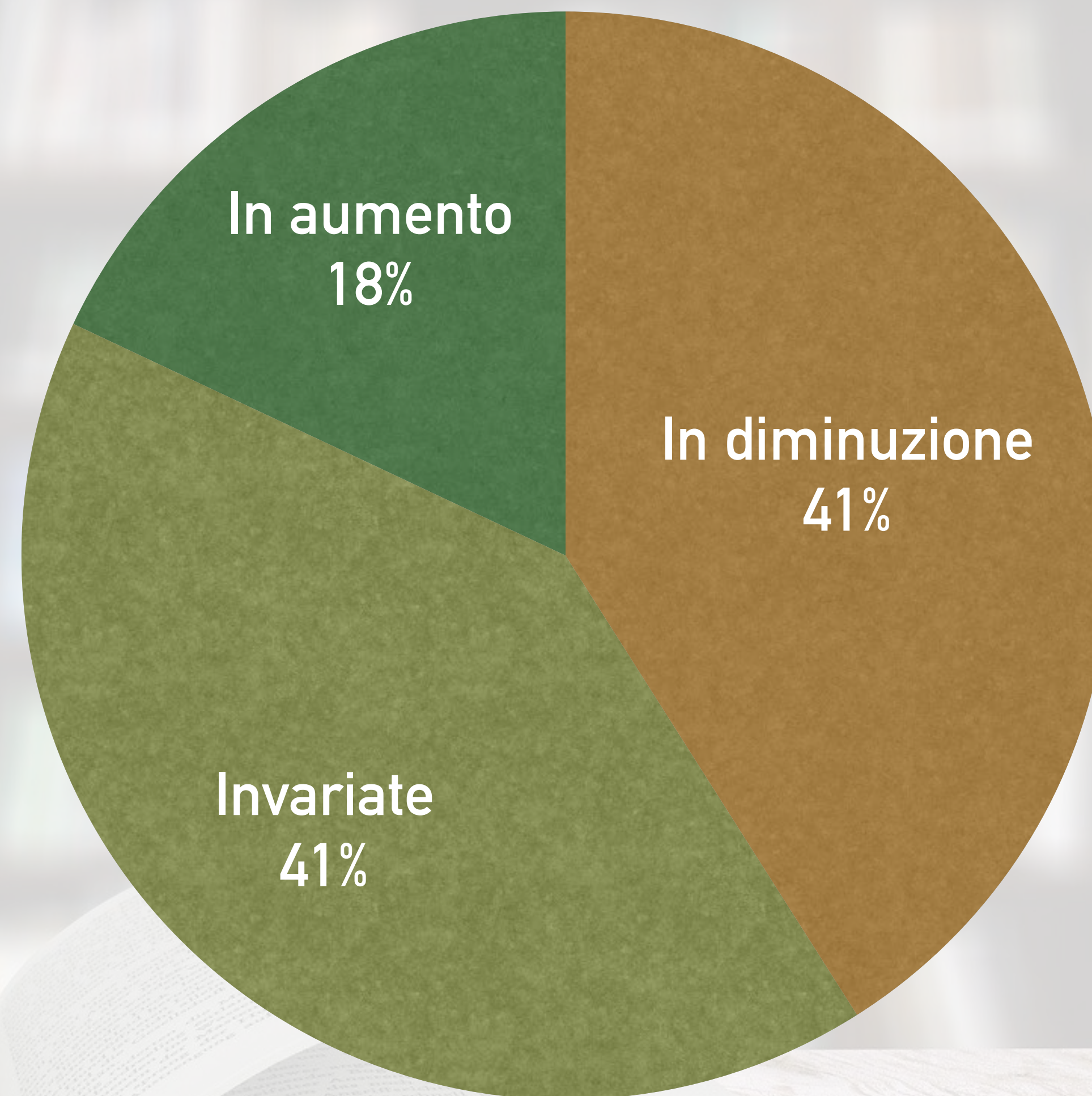
# VENDITE E PREVISIONI



*Rispetto allo scorso anno, come sono andate le sue vendite dei primi quattro mesi del 2022?*

---

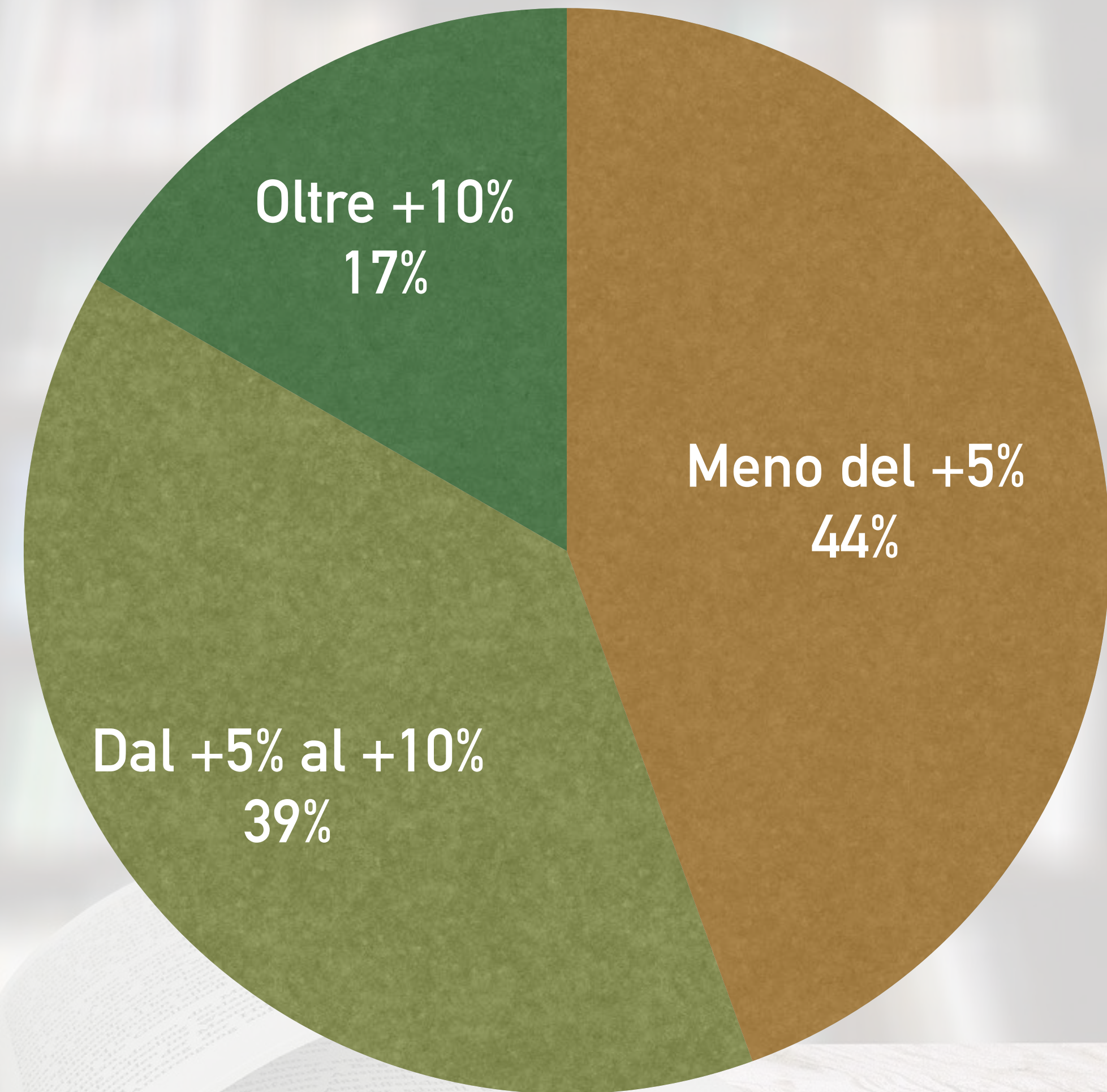
- In aumento: 18%
- Invariate: 41%
- In diminuzione: 41%



## Di quanto sono aumentate? (Risponde chi ha rilevato aumenti delle vendite)

---

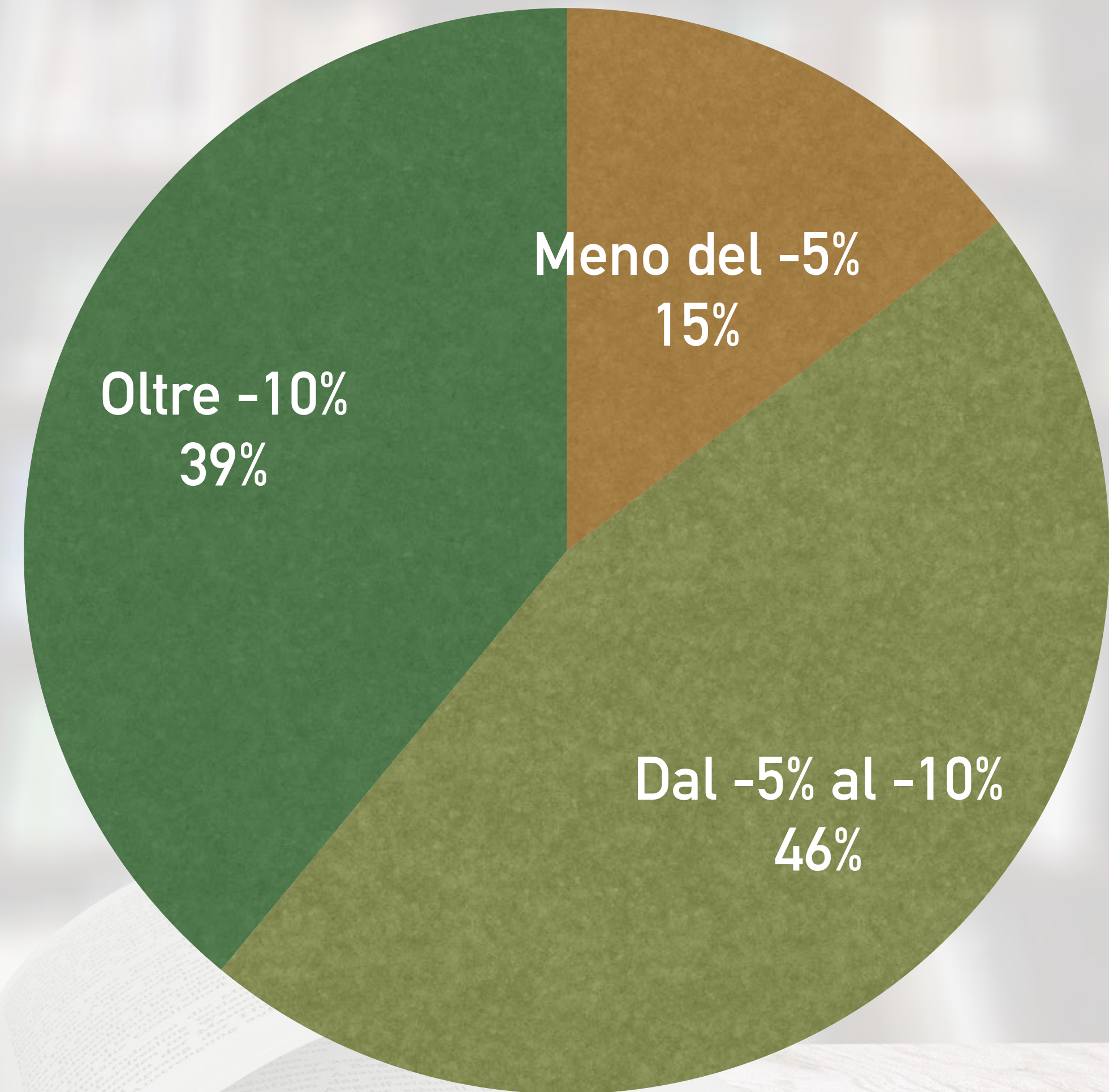
- Meno del +5%: 44%
- Fino al +10%: 39%
- Oltre il +10% 17%



## Di quanto sono diminuite? (Risponde chi ha rilevato una diminuzione delle vendite)

---

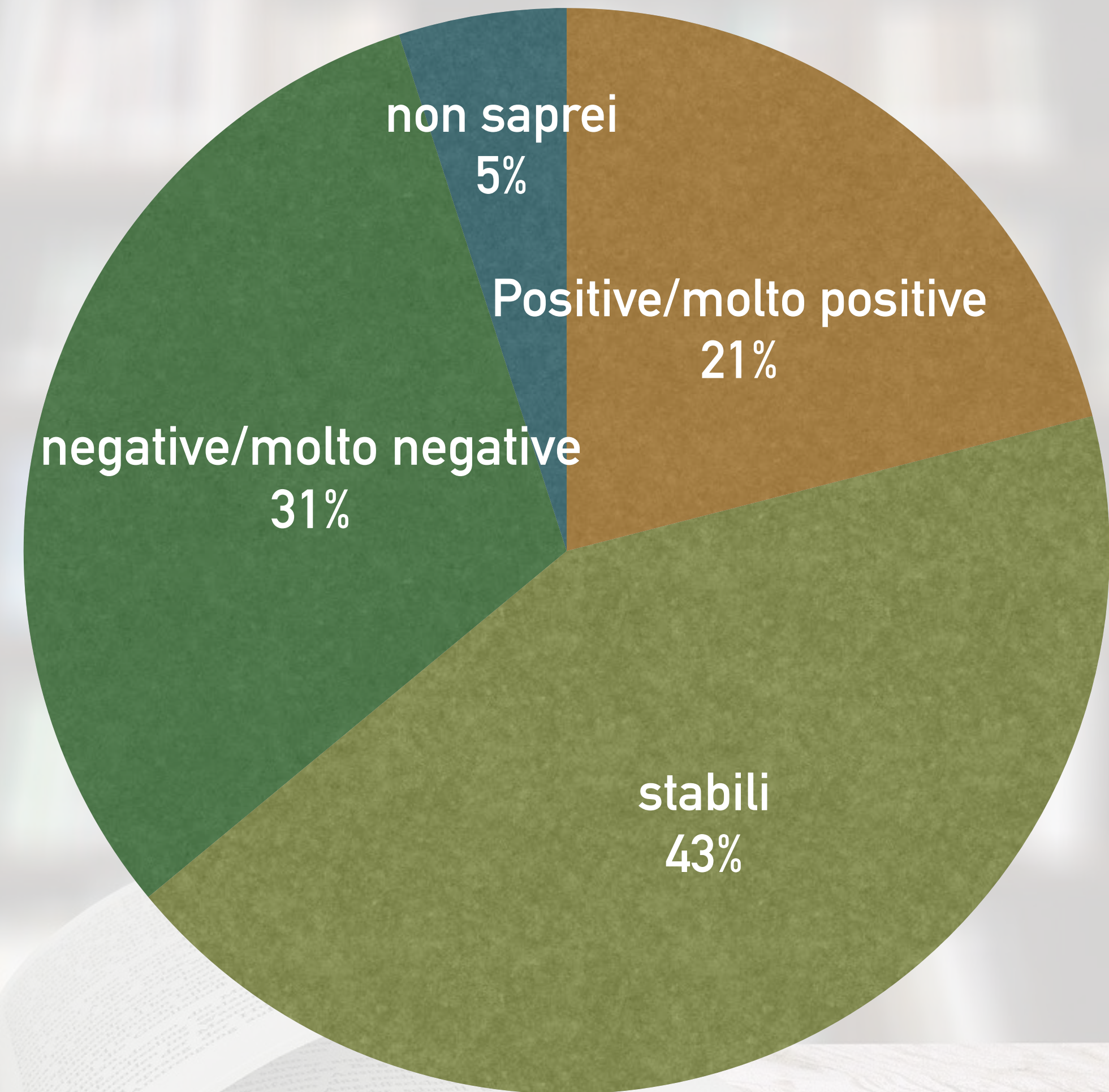
- Meno del -5%: 15%
- Fino al -10%: 46%
- Oltre il -10% 39%



## Quali sono invece le sue previsioni di vendita per quest'anno, il 2022?

---

- Molto positive/Positive: 21%
- Stabili: 43%
- Negative/Molto negative: 31%
- Non saprei: 5%

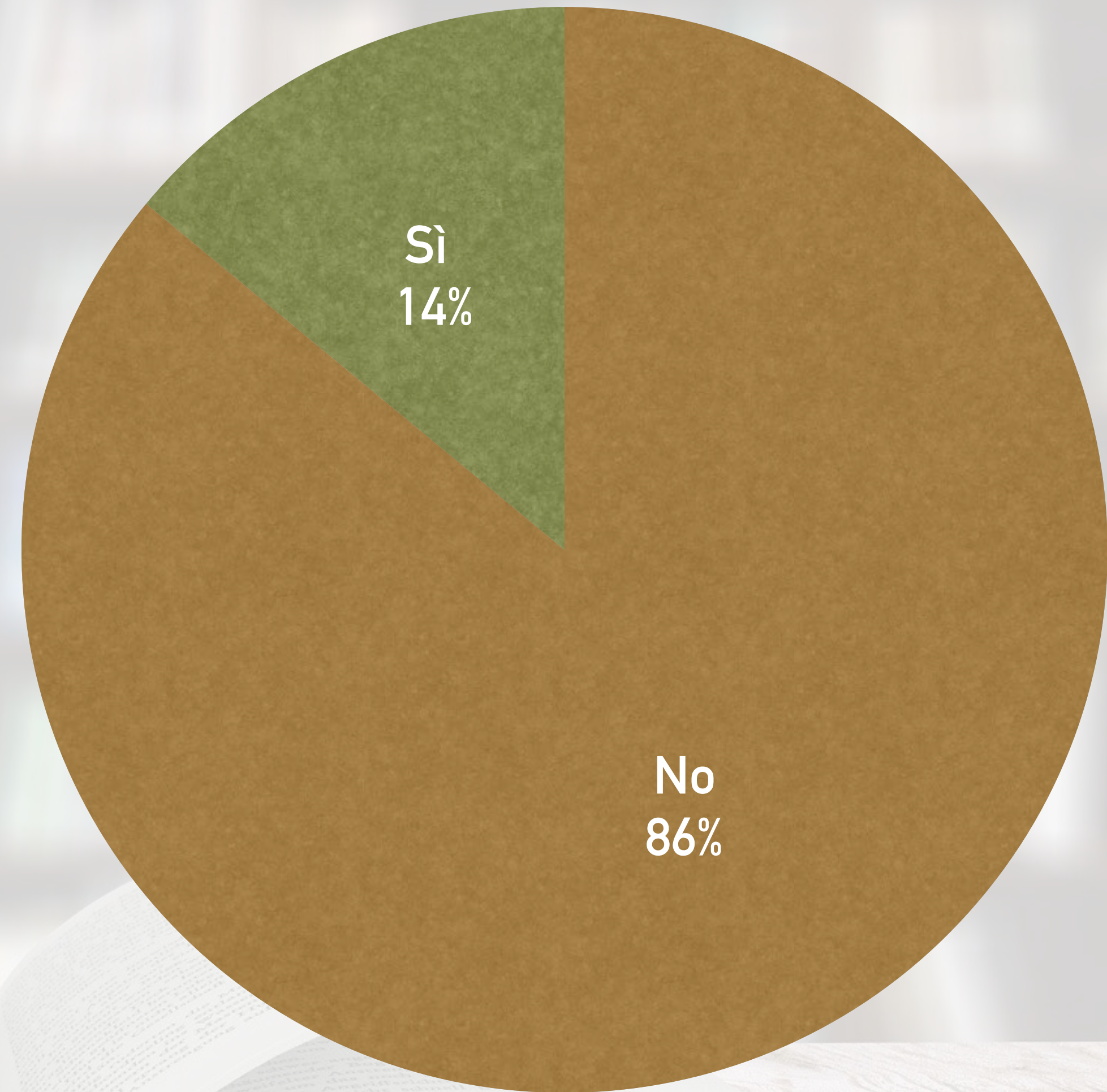


A close-up photograph of a person's hands writing in a spiral notebook. The person is wearing a blue shirt with a white and yellow floral pattern. They are holding a white marker with a blue tip. The background is dark and out of focus, showing other people's hands and arms, suggesting a workshop or meeting environment. A semi-transparent grey banner is overlaid across the middle of the image, containing the text.

**EVENTI IN PRESENZA E ONLINE**

# *Durante la pandemia, ha organizzato eventi on-line?*

---



● Sì: 14%

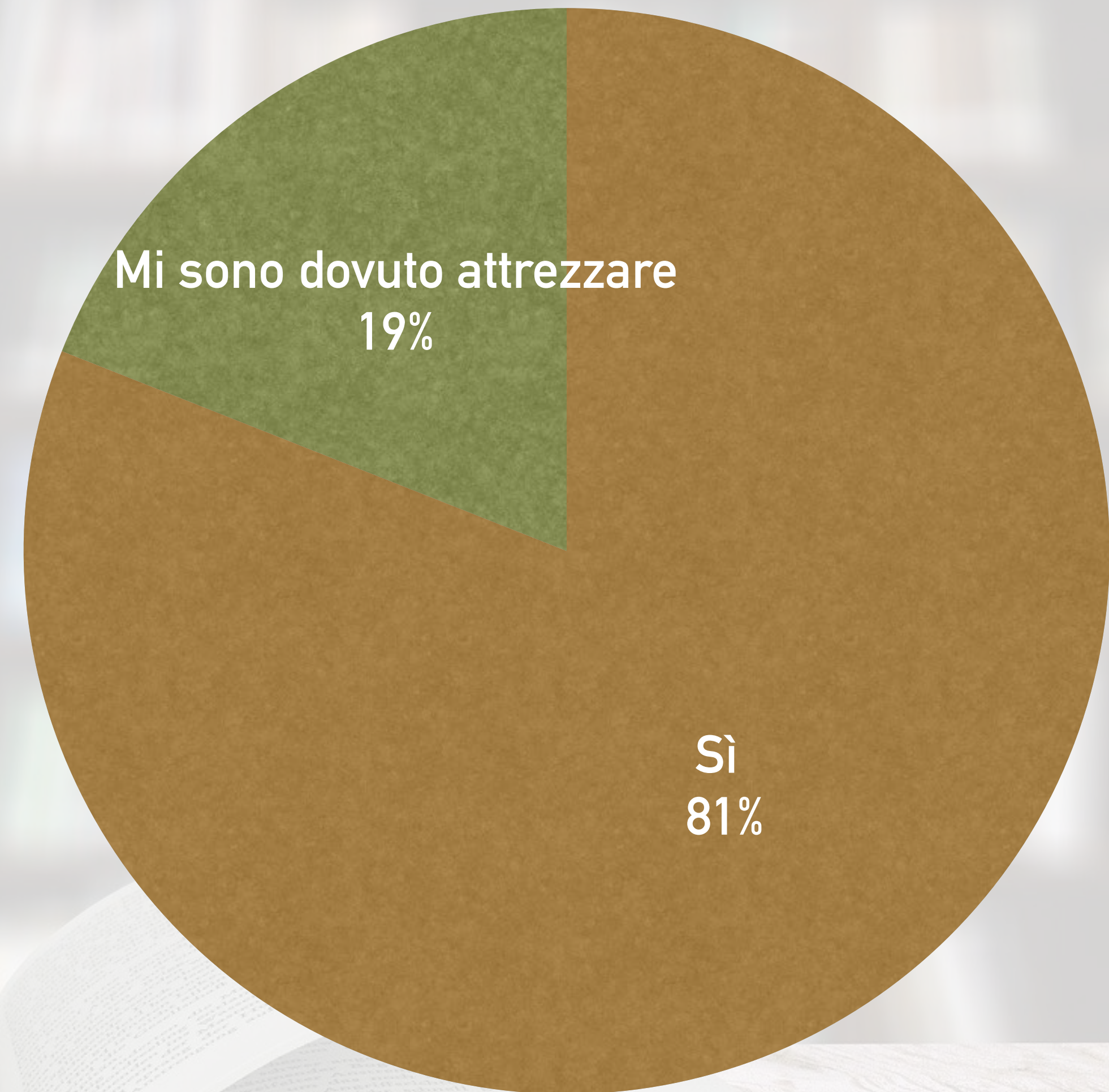
● No: 86%



# *Era già attrezzato dei necessari strumenti?*

---

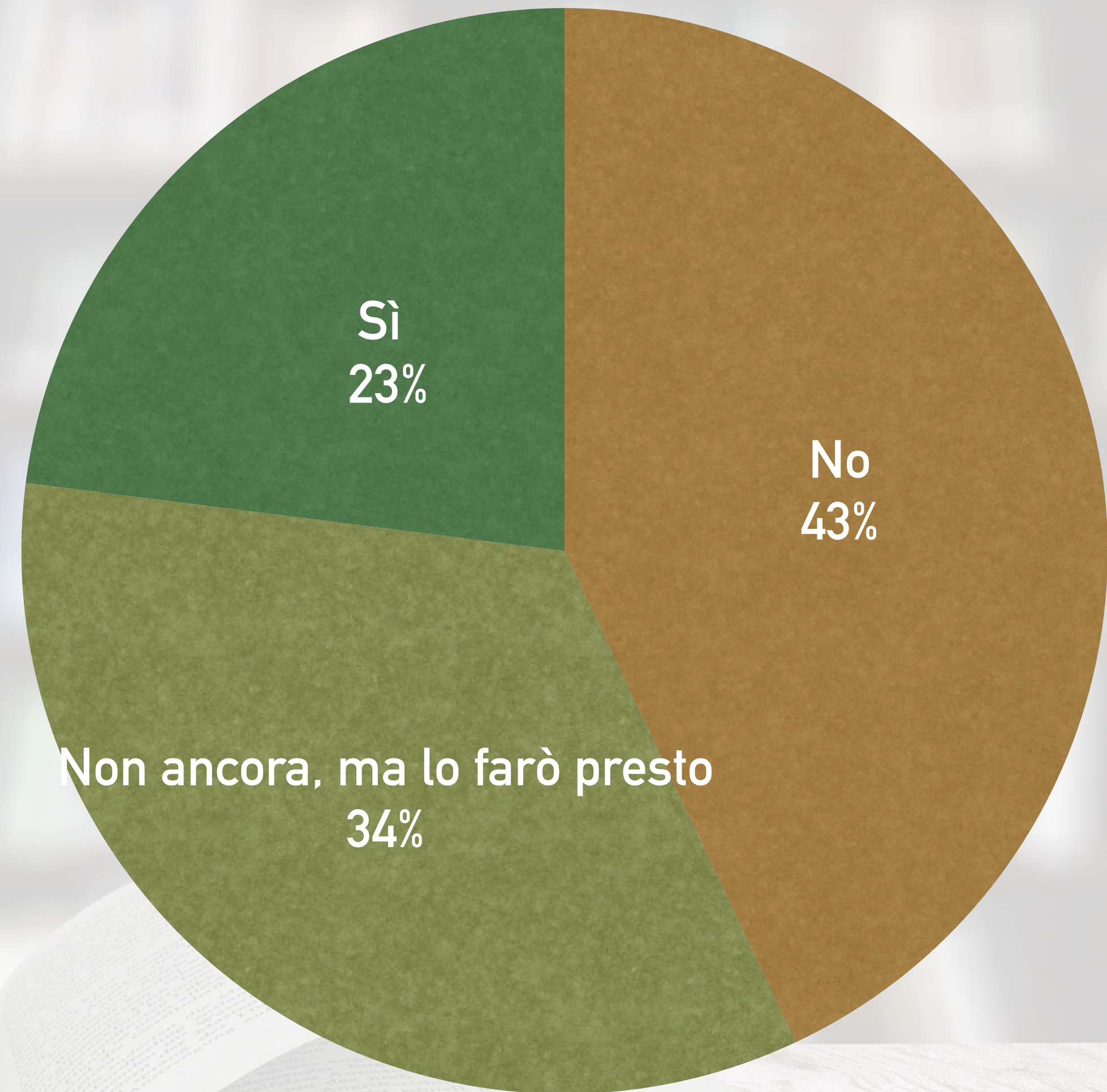
- Sì: 81%
- Mi sono dovuto attrezzare: 19%



# Ha ricominciato ad organizzare eventi in presenza?

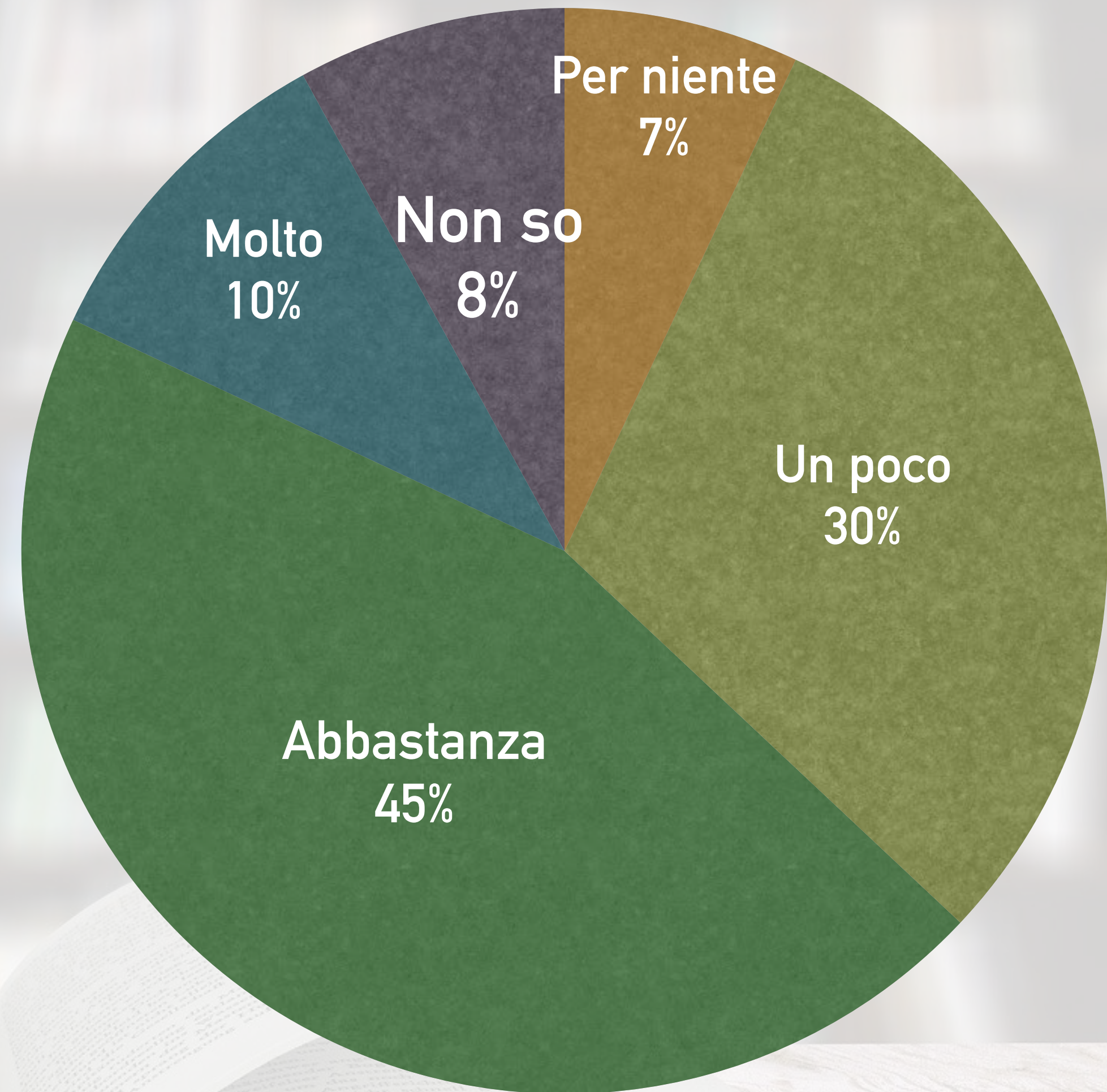
---

- Sì: 23%
- Non ancora, ma lo farò presto: 34%
- No: 43%



# Secondo lei, gli eventi in presenza aiutano le vendite?

- Molto: 10%
- Abbastanza: 45%
- Un poco: 30%
- Per niente: 7%
- Non so: 8%



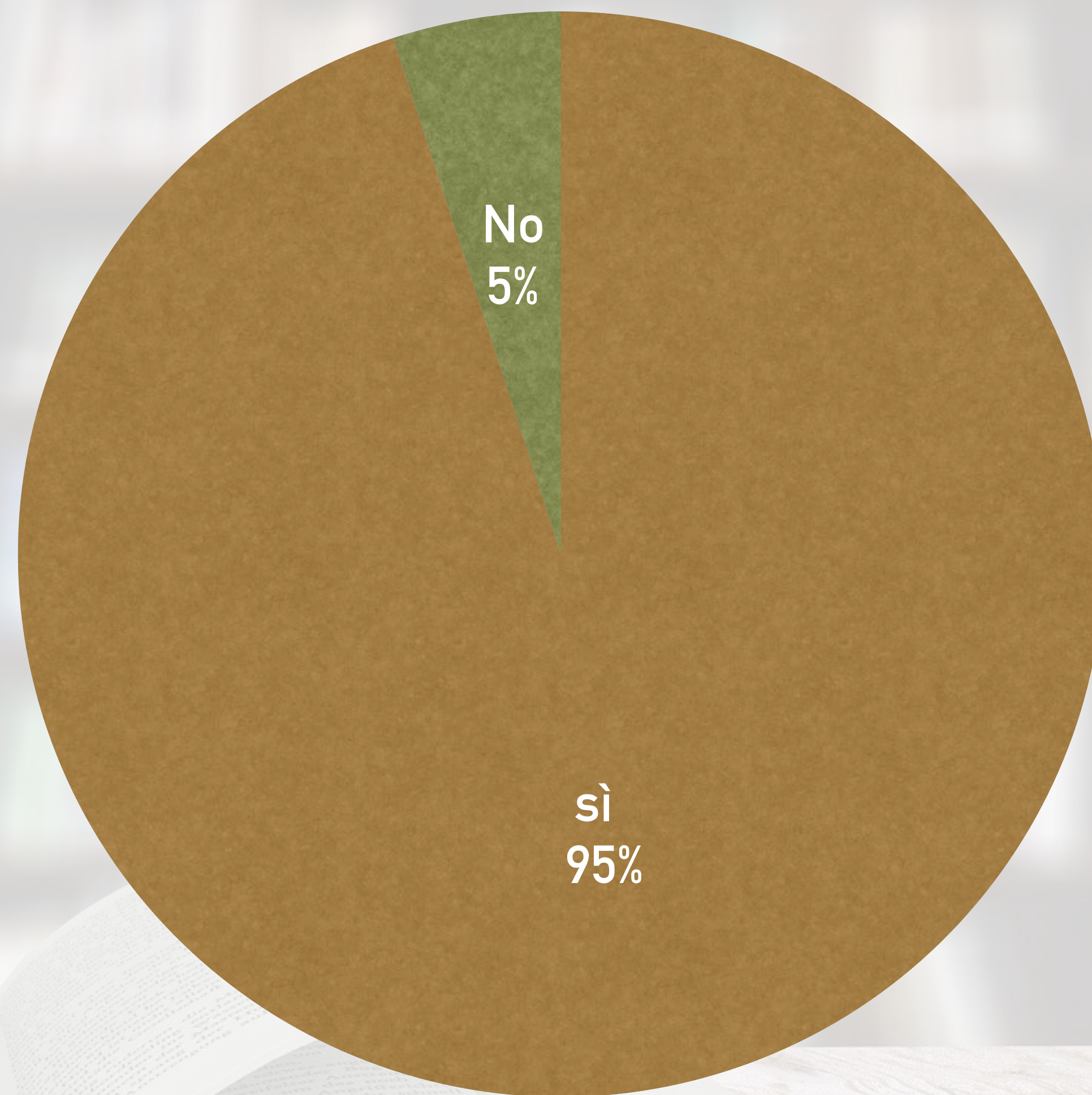
# **COSTI DI IMPRESA**



*Negli ultimi mesi sono aumentate alcune voci di costo per la sua attività?*

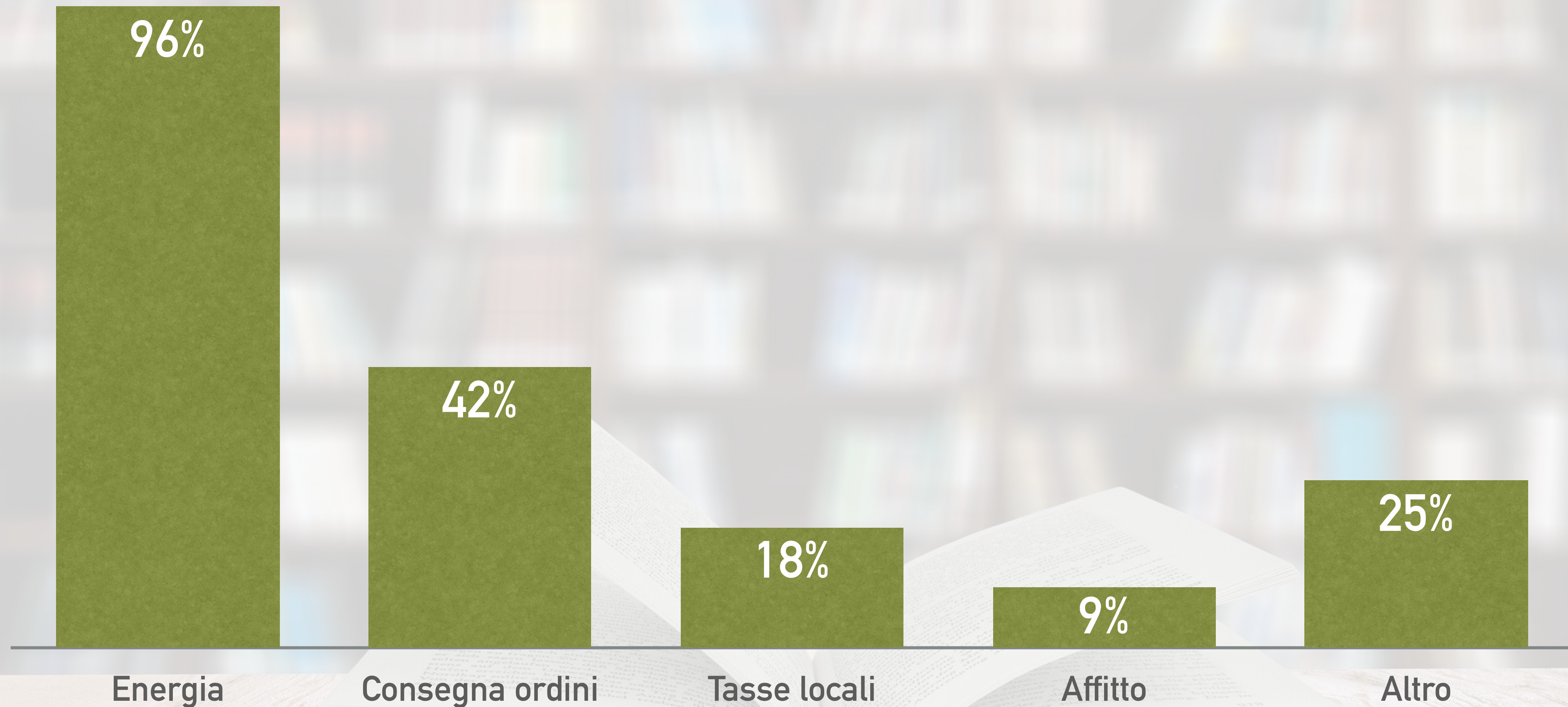
---

- Sì: 95%
- No: 5%



*Di quali voci di costo ha rilevato un aumento? Risponde chi ha rilevato aumenti*

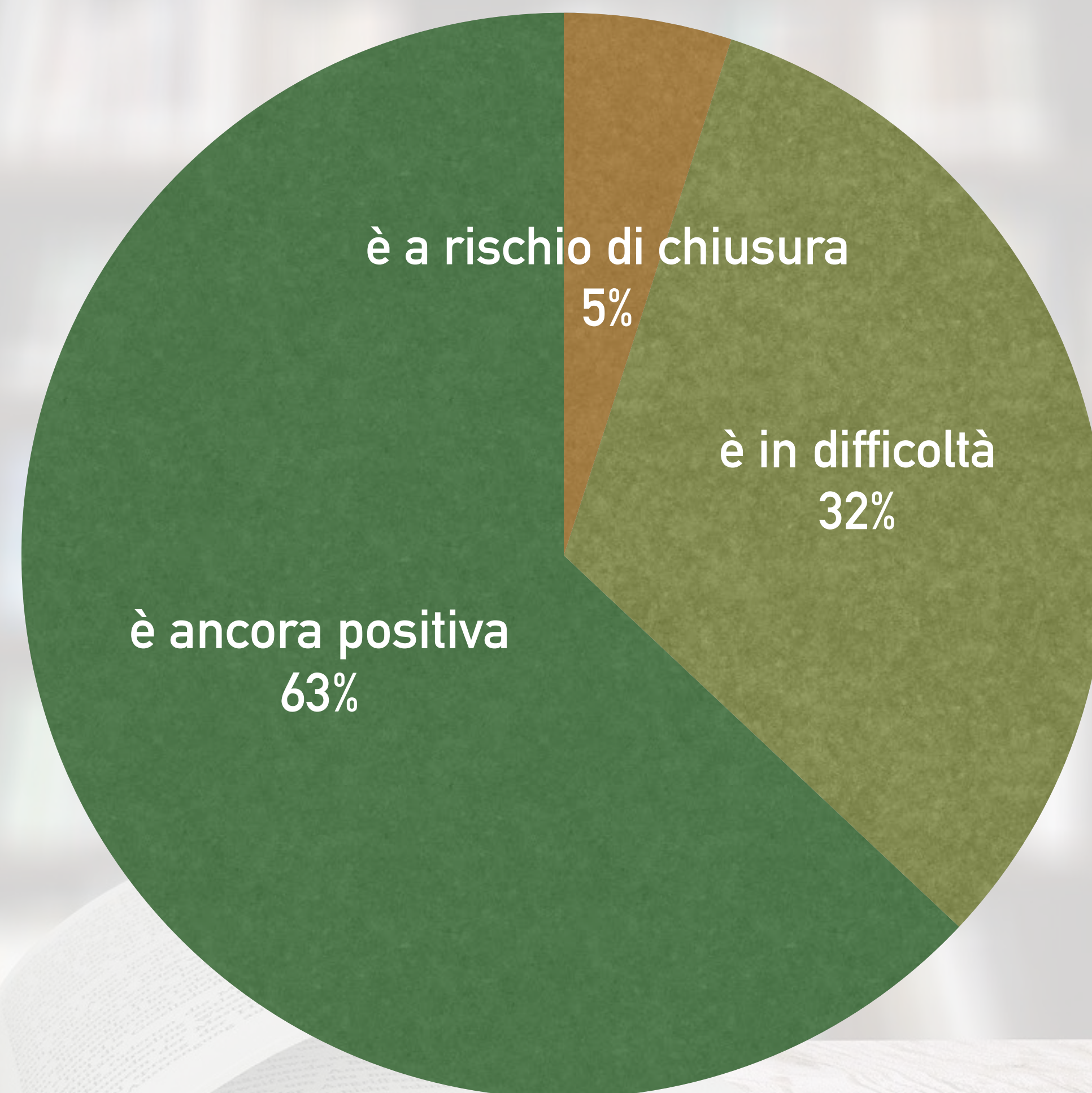
---



*Confrontando il suo attuale fatturato e questi aumenti, direbbe che la gestione economica della sua attività:*

---

- E' ancora positiva: 63%
- E' in difficoltà: 32%
- E' a rischio di chiusura: 5%



# TAX CREDIT E SOSTEGNI

Investment	Investment Value at Year end
373 967	
804 029	
1 296 731	
1 859 317	
2 499 808	
3 227 076	
4 050 935	
R 28 331	
424 963	467 459
446 211	1 005 037
468 522	1 620 915
491 948	2 324 149
516 545	3 124 764
<del>542 372</del>	4 033 850
569 491	5 063 675
	R 35 414

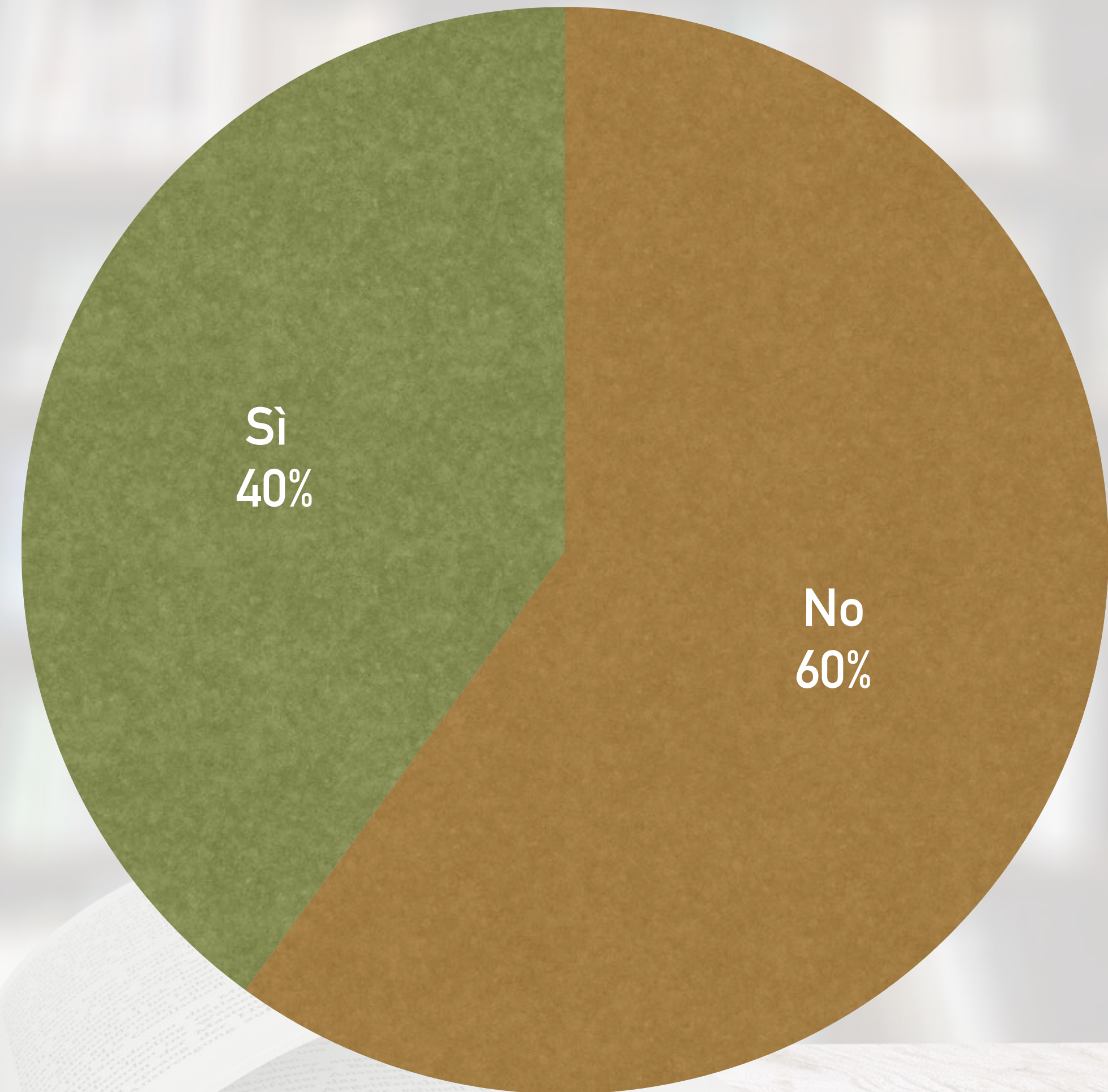
Start at monthly  
Can we do this?



# *Lei ha fatto richiesta per accedere al Tax Credit librerie?*

---

- Sì: 40%
- No: 60%



*Lo ha ritenuto utile per l'economia della sua attività? Risponde chi ne ha fatto richiesta*

---

- Sì: 98%
- No: 2%



*Ha usufruito dei seguenti sostegni specifici messi in campo durante la pandemia?*

---

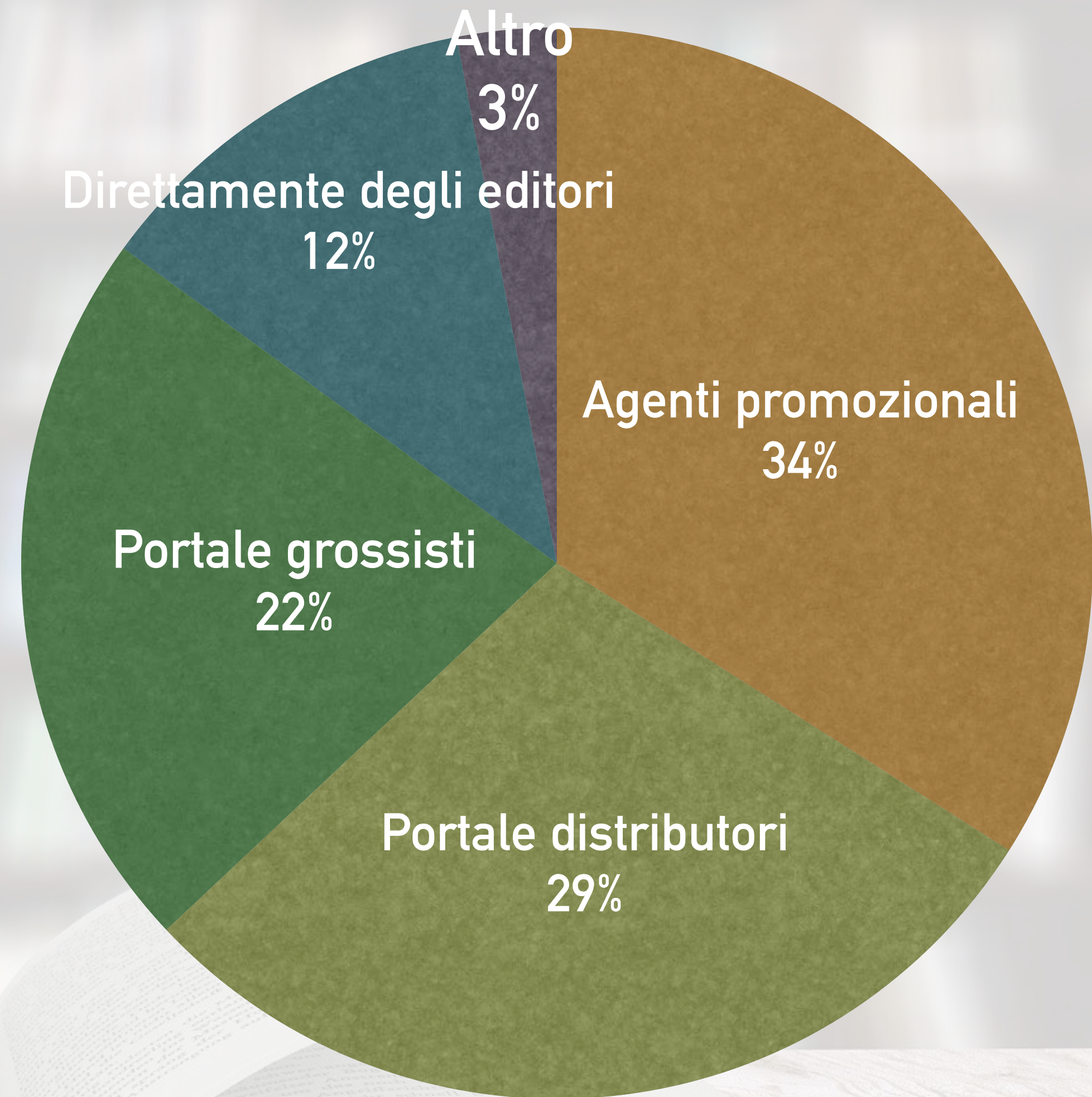


A row of books is shown from a low angle, focusing on their spines. The books have various colored spines, including blue, red, and yellow. The top portion of the image is covered by a solid yellow gradient. The text 'RIFORNIMENTO LIBRI' is centered over the books in a bold, black, sans-serif font.

# RIFORNIMENTO LIBRI

# Di chi si avvale principalmente per i suoi ordini?

- Agenti promozionali: 34%
- Portale distributori: 29%
- Portale grossisti: 22%
- Direttamente degli editori: 12%
- Altro: 3%



*Negli ultimi due anni ha modificato le sue abitudini di rifornimento di libri?*

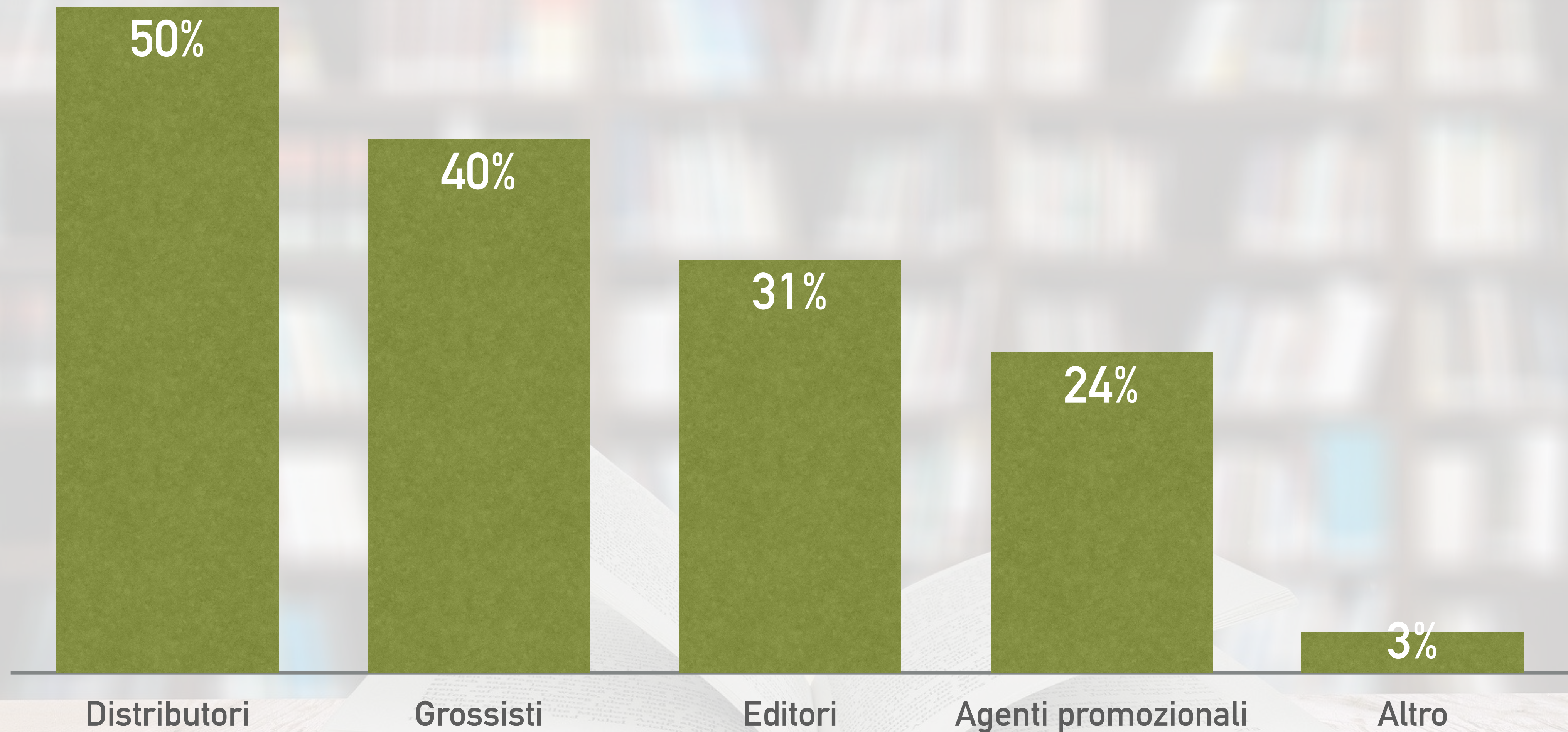
---

- Sì: 14%
- No: 86%



*Quali di questi canali di acquisto utilizza di più rispetto al passato?*

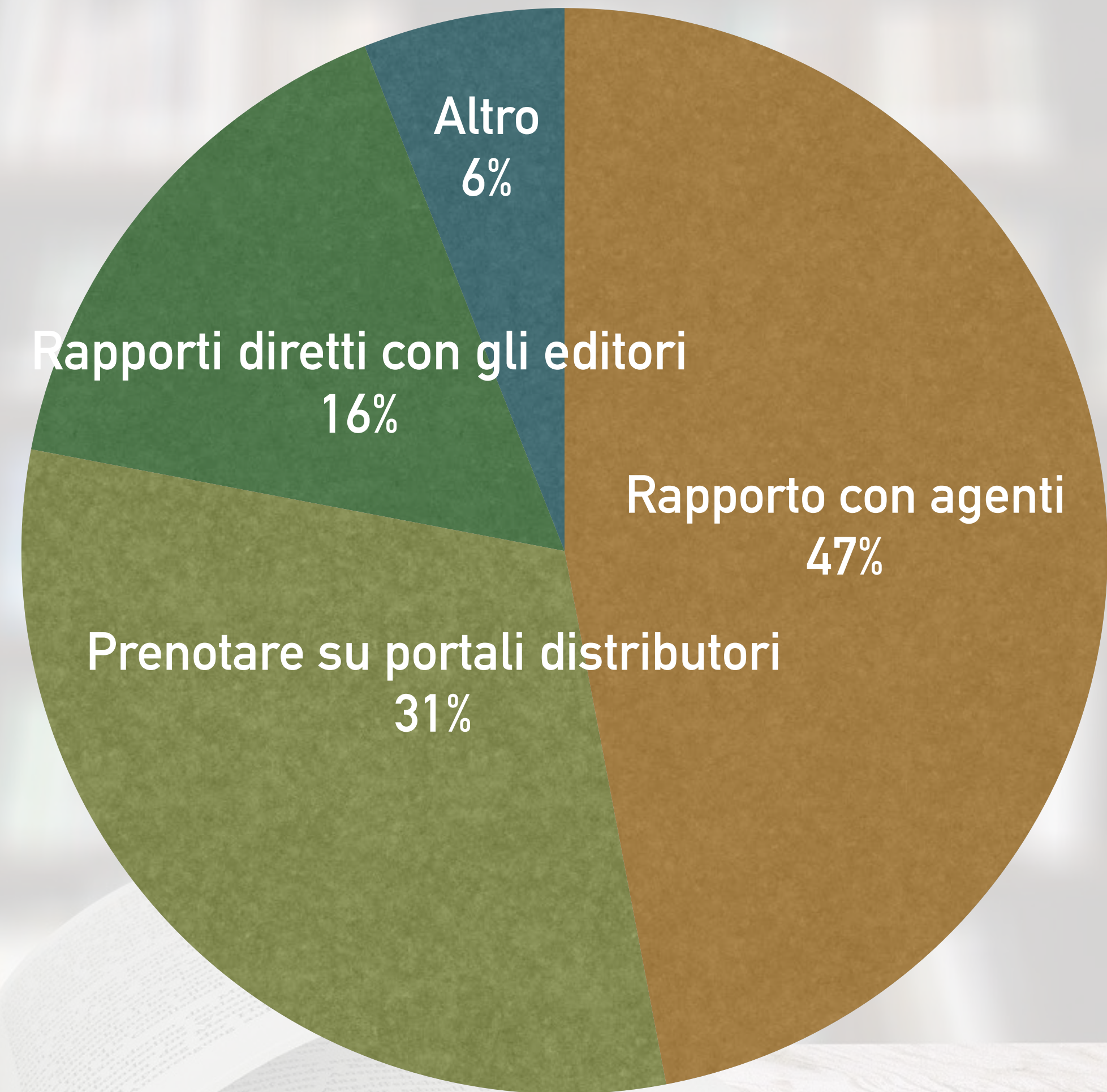
---



# *Per le prenotazioni di novità, ritiene sia più utile...*

---

- Il rapporto con agenti promozionali: 47%
- Poter prenotare in autonomia sui portali dei distributori: 31%
- Avere rapporti diretti con gli editori : 16%
- Altro: 6%

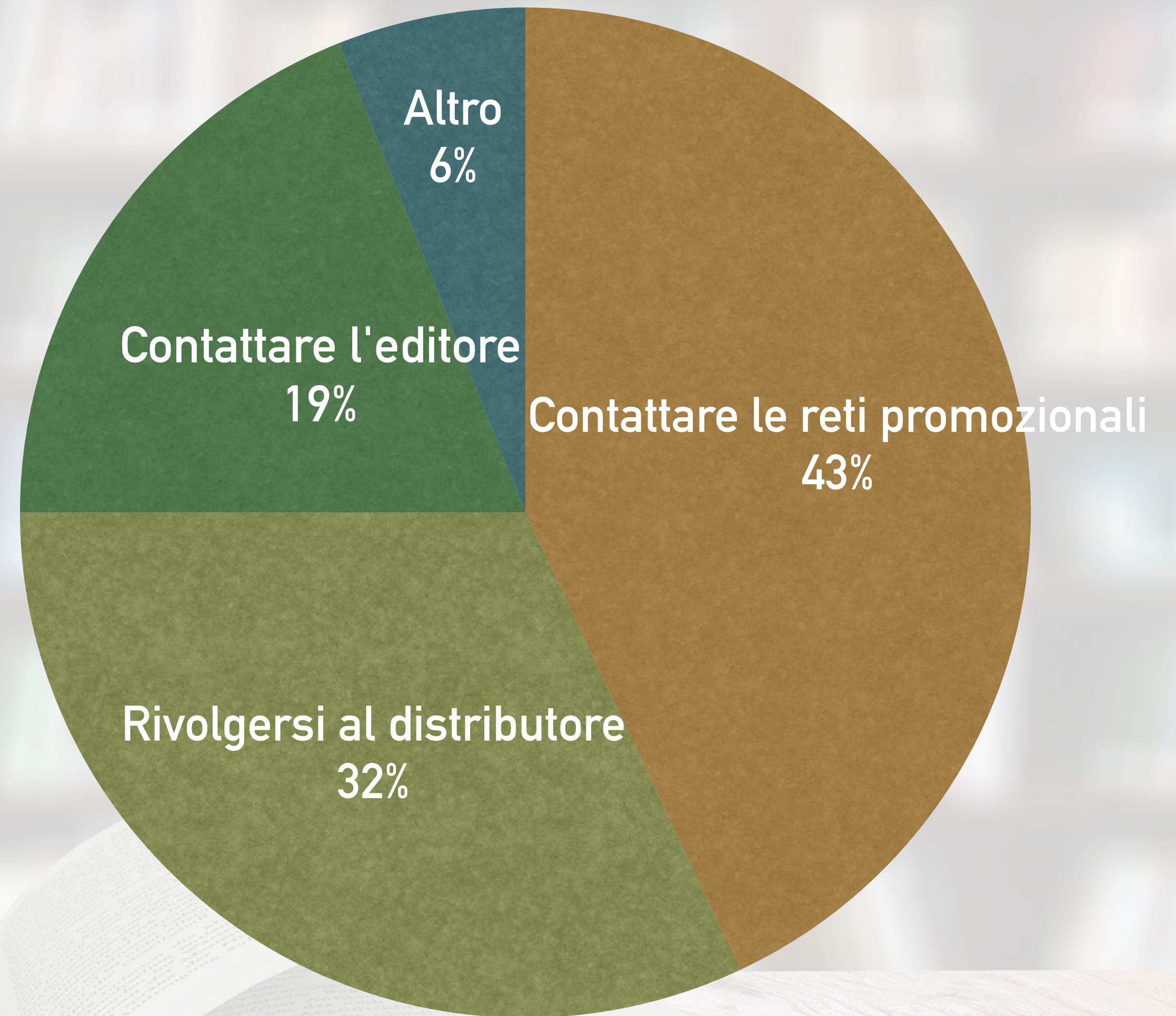




# Per ottenere migliori condizioni, preferisce...

---

- Contattare le reti promozionali: 43%
- Rivolgersi al distributore: 32%
- Contattare l'editore: 19%
- Altro: 6%



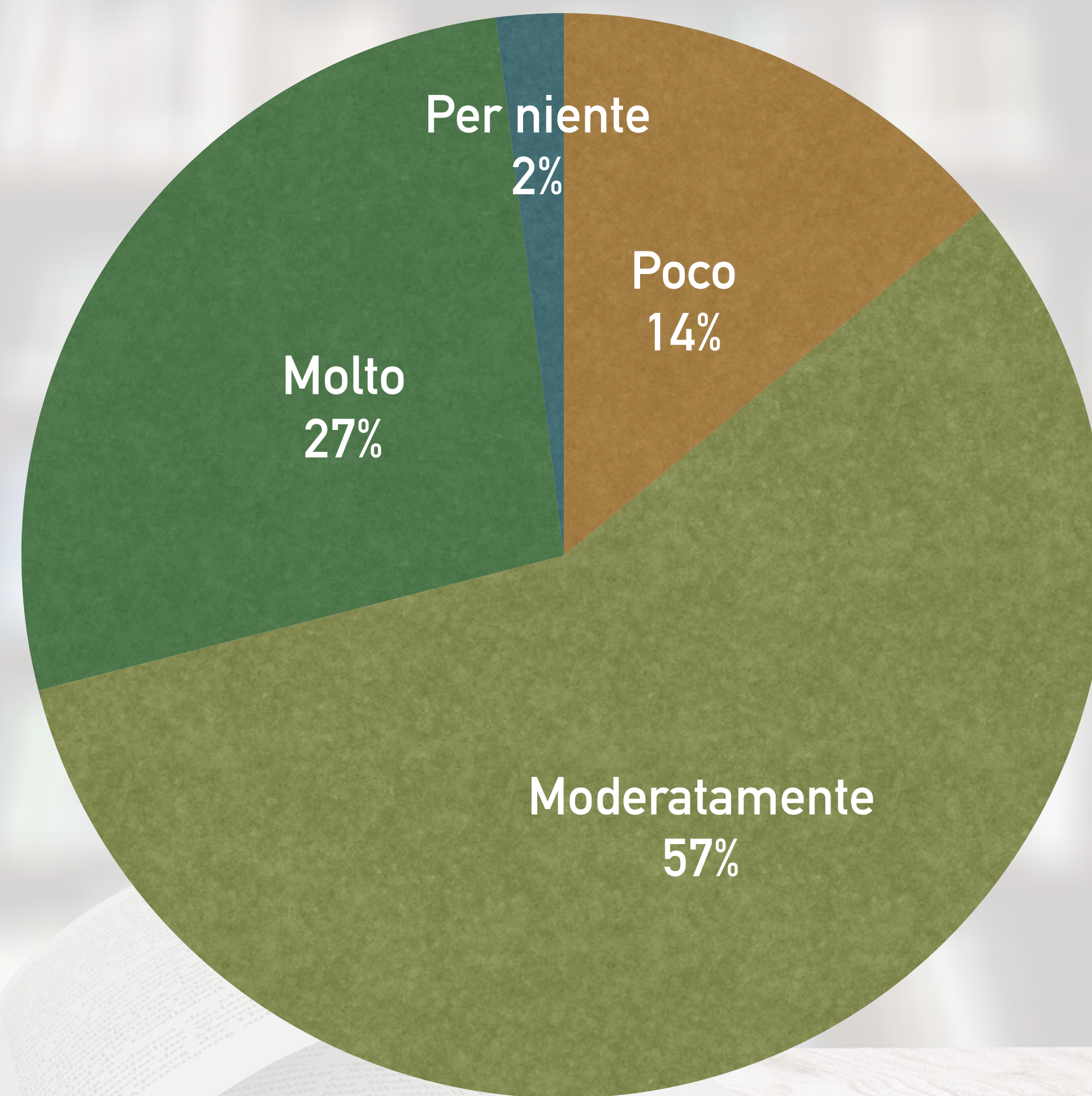
A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip. The hand on the left is darker-skinned, and the hand on the right is lighter-skinned. The background is blurred, showing other people in a crowd. A semi-transparent white banner is overlaid across the middle of the image, containing the text 'RETI PROMOZIONALI' in a bold, dark grey, sans-serif font.

# RETI PROMOZIONALI

# *E' soddisfatto del suo rapporto con gli agenti promozionali?*

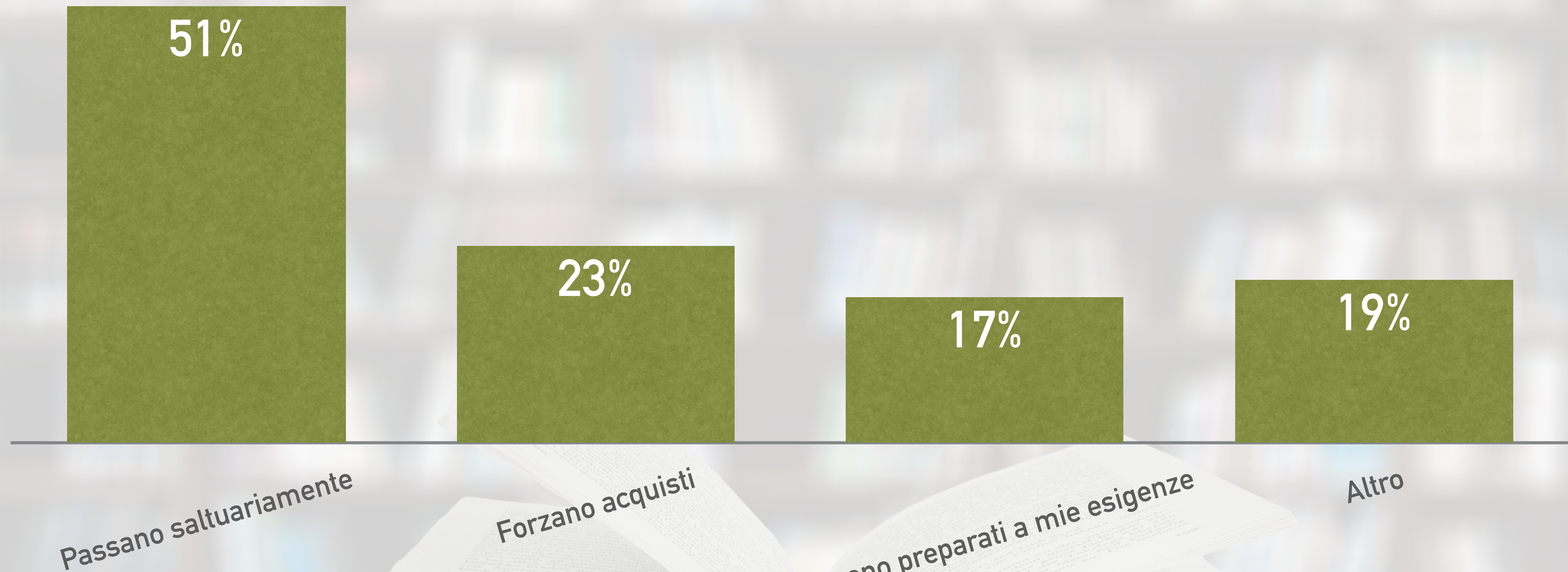
---

- Molto: 27%
- Moderatamente: 57%
- Poco: 14%
- Per niente: 2%



# Quali sono i problemi che riscontra?

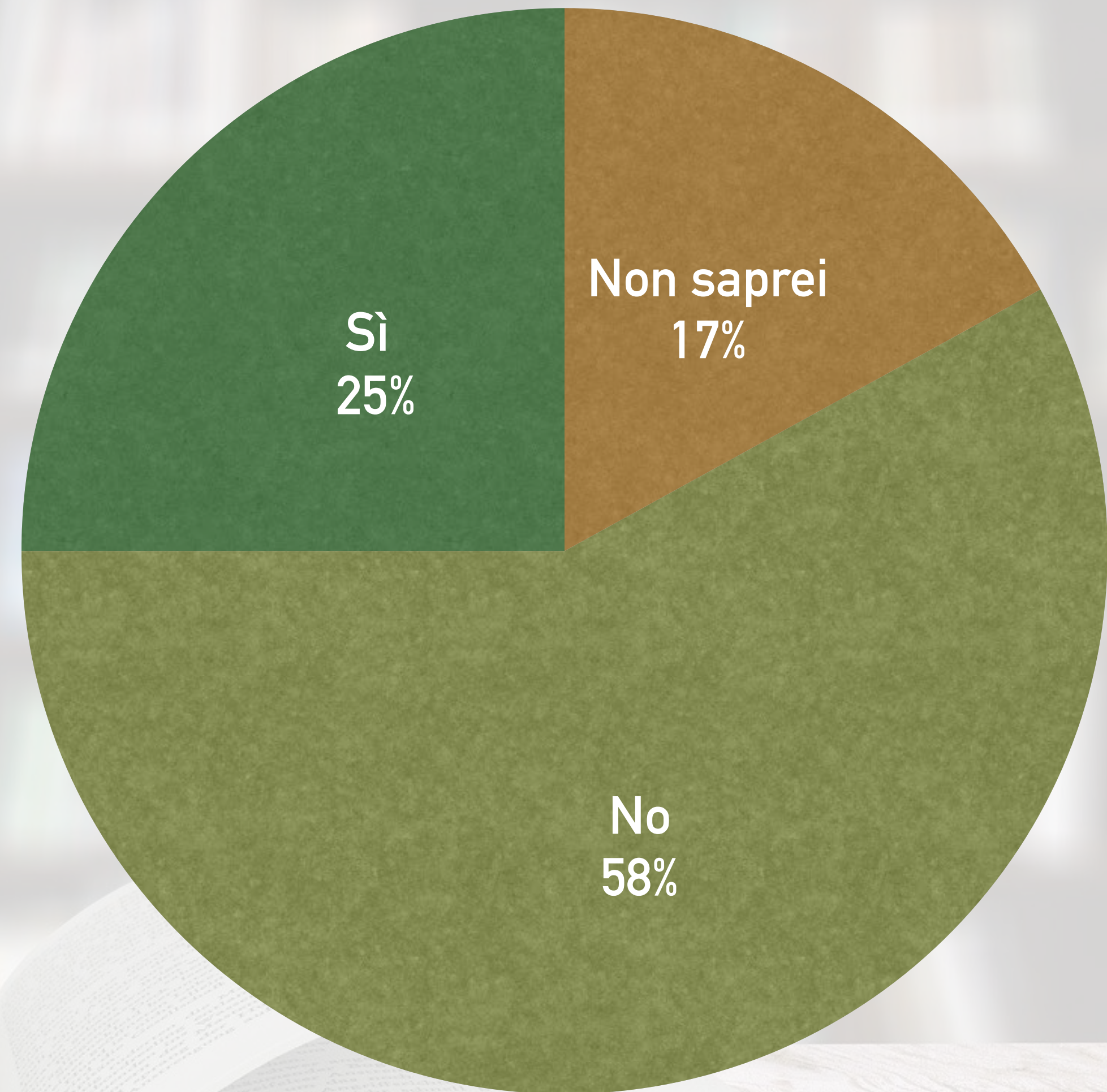
---



*Nel rapporto con le reti, riterrebbe utile il contatto da remoto (ad. es. zoom)?*

---

- Sì: 25%
- No: 58%
- Non saprei: 17%



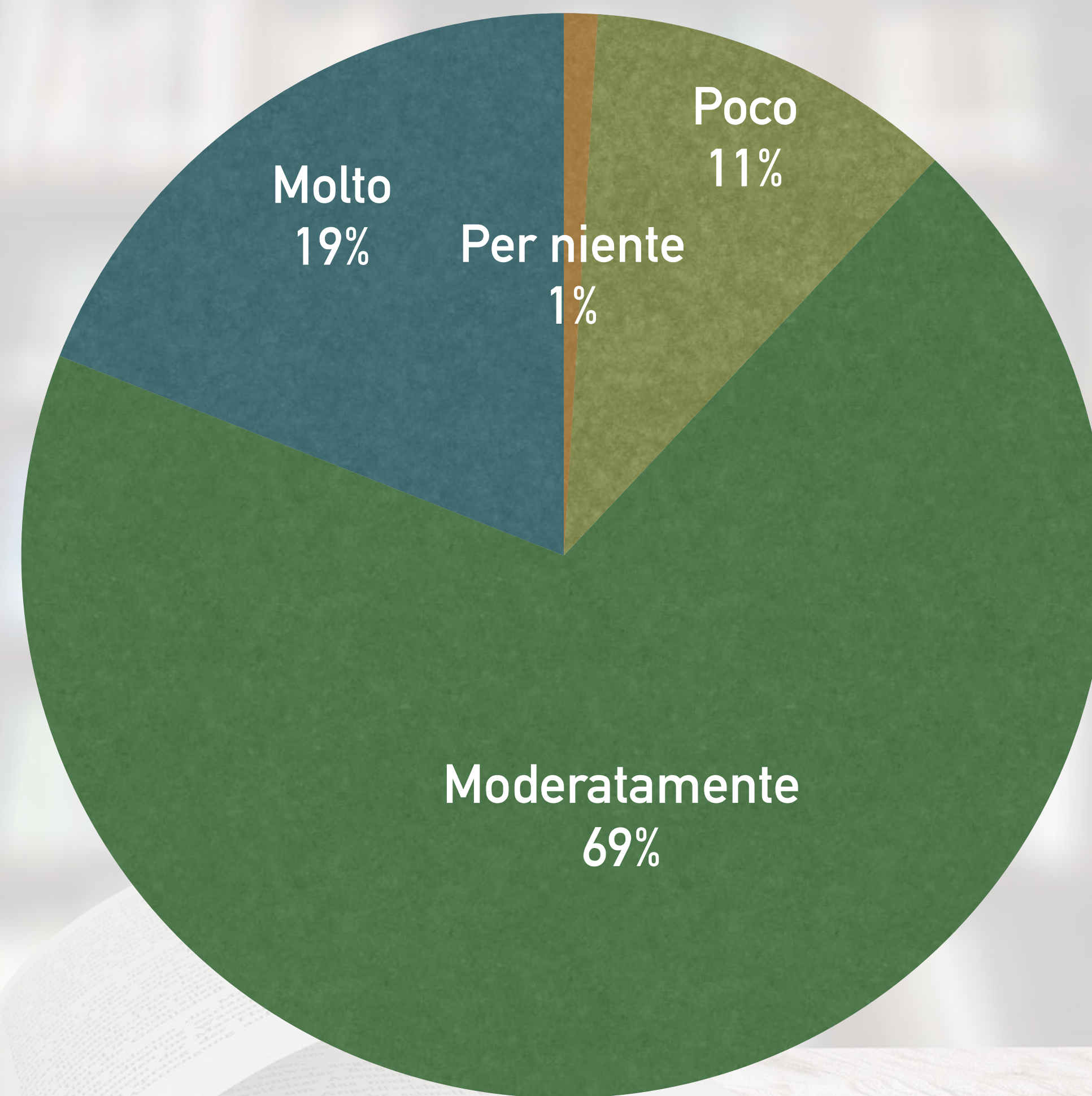


# LA DISTRIBUZIONE

# *Nell'insieme, è soddisfatto dei rapporti con la distribuzione?*

---

- Molto: 19%
- Moderatamente: 69%
- Poco: 11%
- Per niente: 1%



# Quali sono i problemi che riscontra?

