



RESEARCH PLAN

Stefano Razzetti
Salvatore Pappalardo
Alice Salanitri
Luca Rapello
Sarah Licitra
Pietro Paolo De Crescenzo
Jessica Pizzo

Obiettivo: indagare sull'interesse da parte degli agricoltori alle polizze agricole relative al rischio meteorologico in modo da testare le ipotesi sviluppate precedentemente nel Business Model Canvas. Il tutto attraverso un'analisi qualitativa seguita da un'attenta analisi quantitativa.

La nostra ricerca si pone l'obiettivo di approfondire i bisogni degli agricoltori in ambito assicurativo cercando, inizialmente, di **segmentare il mercato dei clienti finali** utilizzando caratteristiche esogene ed endogene tra cui:

- Tipologia di coltivazione
- Estensione del terreno coltivato
- Posizione geografica
- Rischi meteorologici a cui sono soggetti

Successivamente analizzeremo se ed eventualmente come cambiano le loro esigenze in modo da poter offrire loro un prodotto utile ed efficace.

La nostra ricerca e le relative interviste interessano anche i Broker.

Essi, infatti, rappresentano un importantissimo canale di collegamento tra il nostro

prodotto e le Assicurazioni e non sono altro che i nostri clienti intermedi. Gli agenti assicurativi verranno intervistati per capire chi potrebbe essere realmente interessato al prodotto e, soprattutto, quali sono le differenze di esigenze tra i diversi soggetti intervistati.

GOALS:

- Studiare il comportamento di un gruppo di clienti per attuare una migliore segmentazione della domanda.
- Misurare il peso delle varie caratteristiche del prodotto sul valore percepito dello stesso.
- Quantificare il valore percepito del prodotto per definire il prezzo.
- Analizzare la competitività del mercato di interesse.
- Analizzare in termini potenziali il successo di un bene e/o prodotto.

DESIGN DELLA RICERCA

→ 1° FASE QUALITATIVA

La prima fase della ricerca si svolgerà attraverso una serie di interviste (preferibilmente a voce) che costituiranno una discussione attiva su un moderato campione di agricoltori in modo da raccogliere opinioni e poter standardizzare la seconda fase.

Tale fase si svolgerà inizialmente in differenti parti del territorio italiano, coprendo orientativamente Nord, Sud e Centro. Da qui, la ricerca si amplierà grazie all'aggiunta di molti altri contatti.



Contenuto delle interviste agli agricoltori:

- Quali sono le principali attività dell'azienda? (tipologia di coltivazione, tipologia di mercato servito)
- Siete mai stati assicurati?
 - Se sì: perché sì? Con quale compagnia avete stipulato l'assicurazione? Siete sempre stati assicurato con loro? Se no, perché avete cambiato?
 - Se sono stati assicurati e adesso non lo sono più, perché?
- Su che tipi di rischi siete coperti? **{Cosa si aspettano da una polizza assicurativa? Cosa vorrebbero di più o di meno rispetto a quello che il mercato assicurativo già gli offre?}**
- Cosa ti fa scegliere un'assicurazione piuttosto che un'altra?
- Qual'è stato il massimo danno subito economicamente dovuto a fattori climatici negli anni di esperienza?

Population to be studied:

(Le indicazioni che seguono a proposito dei soggetti da sottoporre a interviste rappresentano una prima bozza, è probabile che vengano integrate con altri contatti, come già evidenziato sopra.)

● **AZIENDE AGRICOLE**

- ❖ Daemone di Furnari Valeria
- ❖ Tenuta Gatti
- ❖ Cantine Nicosia
- ❖ Agriturismo Monte Alto
- ❖ Azienda agricola Amos di Nigido
- ❖ Akianabio
- ❖ Azienda agricola Genero Alessandro
- ❖ Azienda agricola Vercellino Carlo
- ❖ Azienda agricola Magazzè
- ❖ Azienda agricola Licitra
- ❖ Panetti & C. s.r.l.
- ❖ B&C benfatto chiantello
- ❖ Azienda Agricola Li Rosi Giuseppe
- ❖ Associazione Simenza (Rete Semi Rurali)
- ❖ Fattoria Borrello - Osteria del maiale nero
- ❖ Società agricola Gnavi Carlo - Caluso (uva)

- ❖ Azienda agricola Picco- Caluso (uva,mais, grano..)
- ❖ Azienda agricola Ilaria Salvetti- Caluso (uva)
- ❖ Cascina Adelaide - Barolo (uva)
- ❖ Azienda agricola Avetta - Cossano Canavese (kiwi, pesche)

→ 2° FASE QUANTITATIVA

La seconda fase è standardizzata e finalizzata a testare le ipotesi predeterminate, prendendo in considerazione le esperienze e le opinioni soggettive degli intervistati, al fine di poter creare un questionario e svolgere un'analisi quantitativa su un campione statisticamente più rappresentativo.



Timeline Research Plan

Mar 31, 2022

Incontro con il prof. Paolucci

Nella riunione col professore sono stati individuati quali siano i clienti di riferimento e quali debbano essere i punti chiave su cui basare le interviste

Apr 10, 2022

Riunione Team

E' stata stilata una lista delle aziende agricole tipiche dei luoghi da cui provengono i membri del team. Inoltre, sono state definite le domande da porre agli intervistati

Apr 11, 2022

Apr 21, 2022

Primo periodo di interviste

Tempo necessario alla realizzazione delle interviste

Apr 22, 2022

Riunione Team

In base ai risultati ottenuti dalle prime interviste vengono definite le tipologie di aziende con cui mettersi in contatto attraverso mail e telefonate

Apr 23, 2022

Apr 30, 2022

Secondo periodo di interviste

Tempo necessario alla realizzazione del secondo giro di interviste

May 2, 2022

Riunione Team

Chiusura periodo di interviste, le quali verranno analizzate e successiva stesura delle domande da porre ai broker assicurativi

May 3, 2022

May 10, 2022

Intervista broker assicurativi

Tempo necessario per metterci in contatto con i broker e intervistarli, al fine di capire come poter creare un ponte tra domanda (agricoltori) e offerta (assicurazioni) di polizze assicurative agricole

May 11, 2022

Riunione Team

Analisi dati raccolti sulla cui base verranno redatti dei questionari da somministrare ad un campione statisticamente rappresentativo

May 12, 2022

May 20, 2022

Somministrazione questionari

Somministrazione questionari alle imprese agricole individuate

May 23, 2022

May 31, 2022

Analisi dati e conclusioni finali

Jun 1, 2022

Jun 4, 2022

Analisi del mercato e potenziali competitors