

# UN PROGETTO DI CUSTOMER SATISFACTION AUDIT – edizione 2024

PER SABAR

Rif. CM24-0002

Maggio 2024

- A Obiettivi e metodologia di indagine
- Immagine e conoscenza del brand e Indicatori di soddisfazione complessiva
- C Analisi dei driver di soddisfazione
- D Focus sul tema della tariffazione





## Obiettivi e metodologia di indagine

## Il progetto complessivo

#### FASE 1

INDAGINE
QUALITATIVA
TRAMITE
FOCUS GROUP

Gestione di **2 focus group in presenza** di 7/8 partecipanti + riserve

- 1 focus group per utenti di fascia di età 25-40 anni maschi/femmine
- 1 focus group per utenti di fascia di età 40-70 anni maschi/femmine

I Focus Group saranno **condotti da moderatori professionisti** in una sala appositamente adibita per la durata di 1 ora e mezza / 2 ore di incontro.

Verrà fornito un omaggio ai partecipanti e alle riserve, da concordare con il Committente.

#### **OUTPUT:**

Report qualitativo complessivo delle risultanze derivanti dai due Focus Group, da considerarsi come fase propedeutica per la definizione dei contenuti per l'attività quantitativa

#### FASE 2

INDAGINE
QUANTITATIVA
BASATA SU
INTERVISTE SU
CAMPIONE DI
UTENTI

Indagine quantitativa di **2.450 interviste complete** di cui 2.000 a privati e 450 ad aziende con **adeguata rappresentatività statistica** dell'universo di riferimento e con una **medesima solidità del dato a livello di gestore**.

SAN DONNINO: 440 casi di cui 340 privati + 100 aziende

**SABAR: 810 casi** di cui 660 privati + 150 aziende

**AIMAG: 1.200 casi** di cui 1. 000 privati + 200 aziende

#### **OUTPUT:**

Report quantitativo complessivo di tutte le evidenze emerse dall'indagine a livello di totale interviste + 3 report singoli per ciascun gestore



### Universo di riferimento e campione

E' stato raggiunto il campione obiettivo concordato. In fase di elaborazione si è proceduto ad applicare un peso di ponderazione al fine di rappresentare in modo proporzionale l'universo di riferimento.

GESTORI / COMUNE	UTENZE DOMESTICHE	UTENZE NON DOMESTICHE	CAMPIONE UT. DOMESTICHE	CAMPIONE UT. NON DOMESTICHE	CAMPIONE TOTALE	% SU UNIVERSO	MARGINE DI ERRORE (scala 1-10)
SAN DONNINO	12.450	2.984	340	100	440	3%	± 0,1
Fidenza	12.450	2.984	340	100	440	3%	± 0,1
SABAR	34.523	4.862	660	150	810	2%	± 0,1
Novellara	7.041	1.035	125	32	157	2%	± 0,2
Guastalla	6.909	733	125	23	148	2%	± 0,2
Luzzara	4.379	706	90	22	112	2%	± 0,3
Reggiolo	4.127	549	90	17	107	2%	± 0,3
Poviglio	3.654	913	80	28	108	2%	± 0,3
Gualtieri	2.880	345	60	11	71	2%	± 0,3
Boretto	2.842	261	50	8	58	2%	± 0,4
Brescello	2.691	320	40	10	50	2%	± 0,4
AIMAG	73.780	10.004	1.000	200	1.200	1%	± 0,1
Carpi	30.495	4.142	300	90	390	1%	± 0,1
Mirandola	10.842	1.550	190	30	220	2%	± 0,2
Novi di Modena	10.243	1.428	80	24	104	1%	± 0,3
San Felice sul Panaro	4.431	364	80	9	89	2%	± 0,3
Campogalliano	3.522	465	80	9	89	2%	± 0,3
Concordia sulla Secchia	3.417	428	80	9	89	2%	± 0,3
Cavezzo	2.928	522	60	9	69	2%	± 0,4
Medolla	2.724	539	50	8	58	2%	± 0,4
San Prospero	2.458	235	40	5	45	2%	± 0,4
San Possidonio	1.409	183	23	4	27	2%	± 0,6
Camposanto	1.311	148	17	3	20	1%	± 0,7
TOTALE	120.753	17.850	2.000	450	2.450	2%	± 0,1

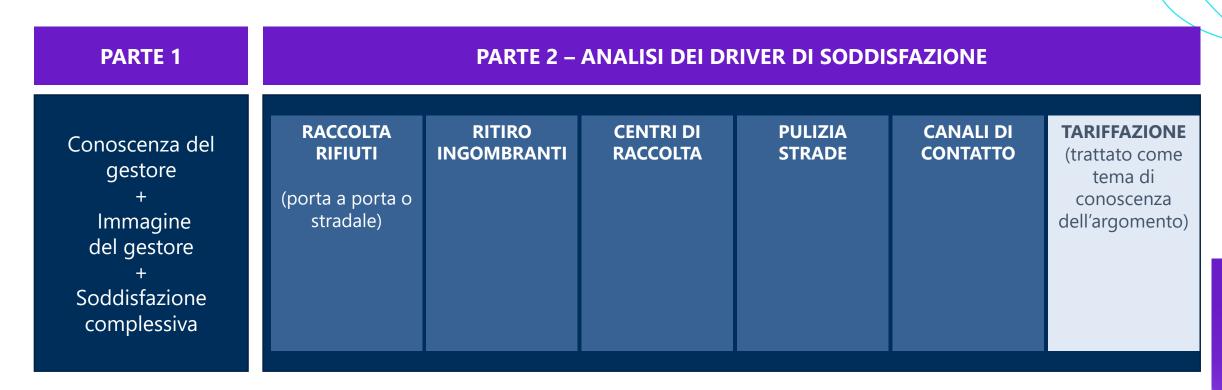
# Sono state raccolte **2461 interviste complete** di cui:

- 1212 per AIMAG
- 439 per SAN DONNINO
- 810 per SABAR
- 2004 per clienti DOMESTICI
- 457 per clienti BUSINESS.



### Gli ambiti di soddisfazione per il servizio nel dettaglio

Sono stati analizzati tutti i servizi offerti dai gestori nell'ambito della gestione dei servizi di Igiene Ambientale per i gestori San Donnino, SABAR e AIMAG.



La rilevazione è stata realizzata mediante interviste telefoniche con tecnica CATI. I soggetti sono stati contattati partendo da elenchi di utenti pubblici. Il field telefonico è stato realizzato nel periodo di Febbraio e Aprile 2024.



#### Scala di lettura dei risultati

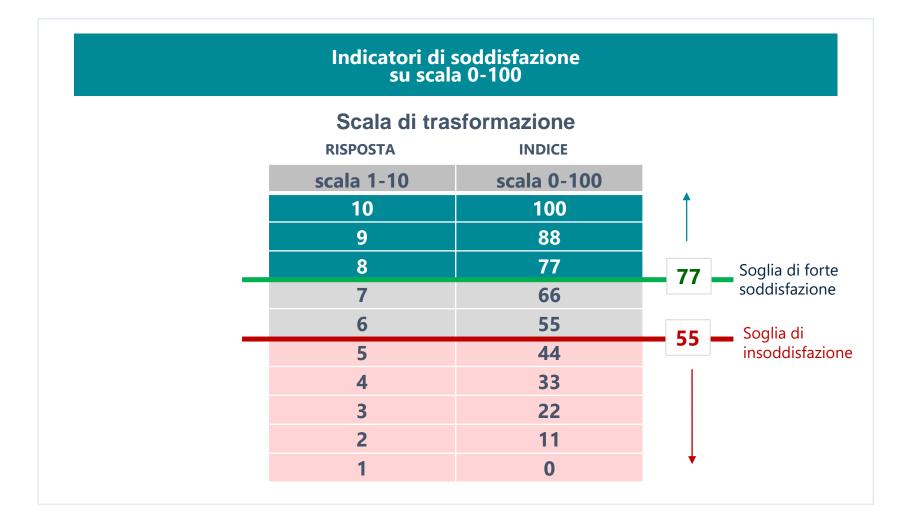






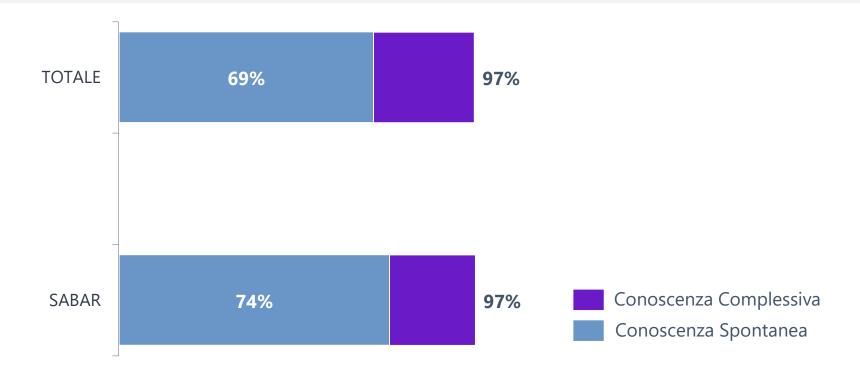
Immagine e conoscenza del brand e Indicatori di soddisfazione complessiva

# Il livello di conoscenza spontanea dei gestori è elevato, a livello complessivo raggiunge il 97% sia per SABAR che a livello di Totale Campione

La conoscenza spontanea del brand SABAR è addirittura più elevata rispetto alla media

#### **AWARENESS**

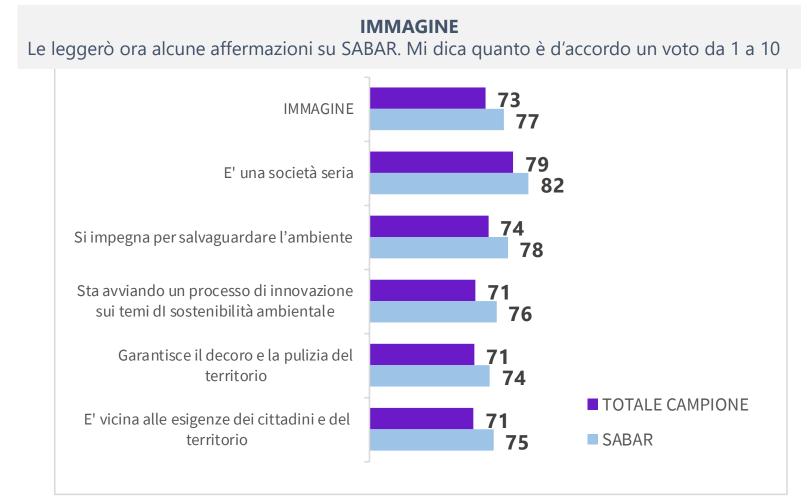
Domanda 1 – CONOSCENZA SPONTANEA: conosce la società che si occupa del ritiro dei rifiuti e della pulizia delle strade? Domanda 2 – CONOSCENZA SOLLECITATA: la informo che in realtà la società SABAR è l'azienda che gestisce questi servizi di Igiene Ambientale nel suo Comune. Ora che le ho detto il nome si ricorda di averlo sentito nominare o visto qualche insegna?





# Indicatore di Immagine: l'immagine di SABAR è forte e consolidata, molto più forte rispetto alla media a Totale Campione

Tutti gli aspetti analizzati raccolgono un livello di accordo più elevato rispetto alla media totale. Indiscussa la serietà riconosciuta e l'impegno verso la salvaguardia dell'ambiente



77 Soglia di forte soddisfazione55 Soglia di insoddisfazione

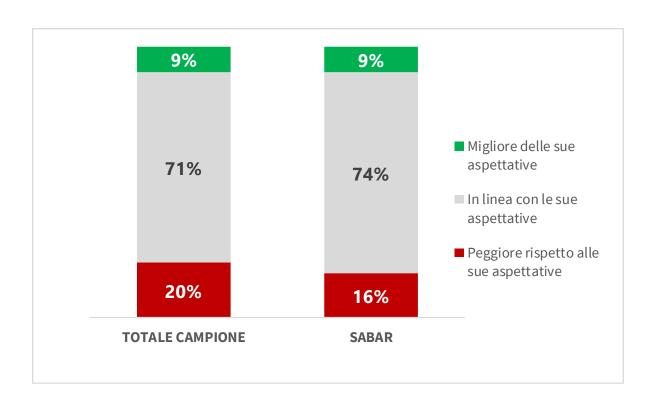


## In media 8 utenti su 10 sono soddisfatti del servizio di Igiene Ambientale

Gli utenti di SABAR sono mediamente più soddisfatti, con una quota di insoddisfatti pari al 16%, più bassa del 20% a Totale Campione.

#### SODDISFAZIONE COMPLESSIVA

Pensando nel complesso ai servizi di Igiene Ambientale del suo gestore ritiene che la sua soddisfazione verso questo servizio sia:



#### **CLIENTI SODDISFATTI**

(utenti con aspettative superate o in linea alle aspettative)

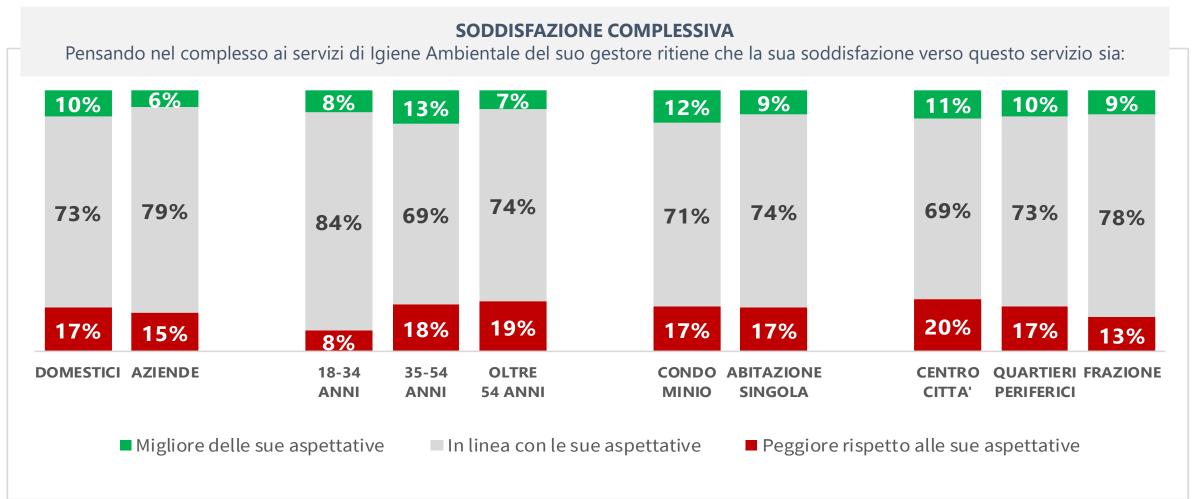
TOTALE
CAMPIONE
80% di clienti
soddisfatti

SABAR 84% di clienti soddisfatti



# Gli utenti più insoddisfatti sono la classe più anziana, in modo crescente per aumento dell'anzianità

Si nota una scalarità si soddisfazione anche tra clienti zone: gli utenti del centro città mostrano un livello di soddisfazione più elevato rispetto alle zone periferiche e ancora di più rispetto alle frazioni



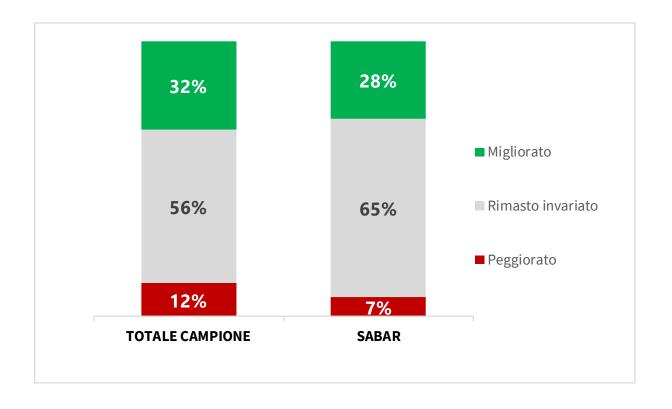


## In generale gli utenti hanno assistito negli ultimi anni a un miglioramento del servizio

Positivo il saldo differenziale tra utenti che dichiarano che il servizio è migliorato rispetto a chi ha notato un peggioramento

#### SODDISFAZIONE IN CONFRONTO CON ANNI PRECEDENTI

Pensando nel complesso ai servizi di Igiene Ambientale del suo gestore ritiene che la sua soddisfazione verso questo servizio sia:





## Motivi di insoddisfazione generale: SABAR

Per gli Utenti di SABAR i problemi sono collegati alla pulizia delle strade e alla gestione della raccolta rifiuti. Non si evidenziano temi specifici, si tratta di temi generici legati alla gestione ordinaria

- Ci sono piazzole senza manutenzione e sporche
- Pochi passaggi per l'umido anche per l'indifferenziato
- Non mi trovo bene con il sistema porta a porta, mi costringe a mettere i rifiuti davanti casa non decoroso
- Non sono sempre presenti. Non fanno bene la pulizia. Dove ci sono i cassonetti non ce pulito.
- Margini strade molto sporchi
- Poca frequenza di ritiro dell'organico
- Pulizia strade carente
- Dovrebbero controllare i cittadini che differenziano bene
- Perché c'é sempre sporco nelle strade marciapiedi sempre sporchi.
- Complessa la richiesta dei contenitori
- La raccolta porta a porta avviene, ma in modo disordinato coni bidoncini, orari discarica troppo brevi e tassa elevata
- I tombini sono intasati
- La raccolta Porta a Porta dell'organico non è funzionale causa topi
- Spesso non raccolgono i rifiuti
- Manutenzione del verde e delle zone dei cassonetti inadequata
- Perché' si potrebbe fare una cura migliore per quanto riguarda l'ambiente in generale, migliorare la raccolta
- Tempi molto lunghi per gli ingombranti
- Perché' e' servizio un scarso e perché' la tassa è molto alta
- Non ce un servizio adeguato per le persone che abitano fuori paese
- Centro non mantenuto bene
- Vicino ai bidoni c''e molta spazzatura e ci sono molti reclami fra i cittadini

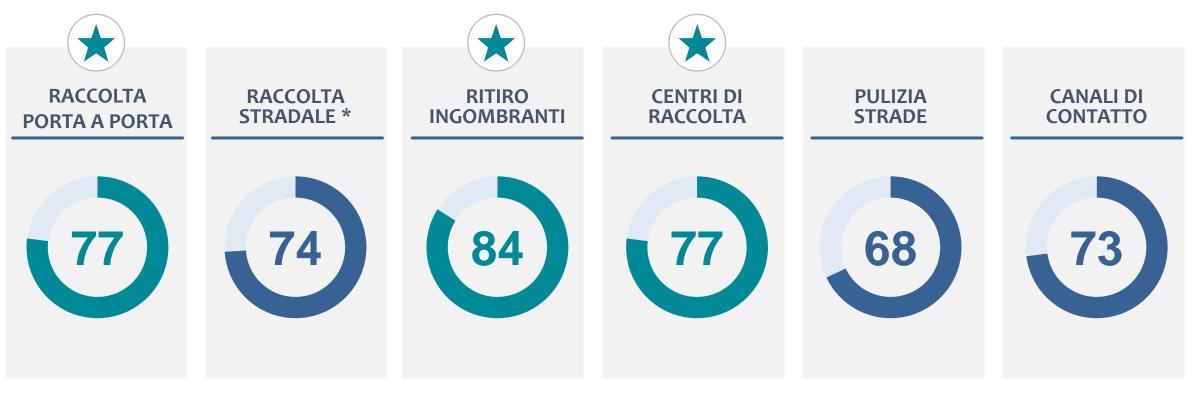




Analisi dei driver di soddisfazione

## Indicatori complessivi a livello di Totale Campione

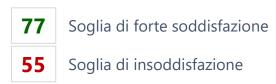
Nessun aspetto raggiunge livelli di forte insoddisfazione. Ritenuti maggiormente performanti i servizi di **ritiro degli ingombranti**, gestione della **raccolta Porta a Porta** e i **centri di raccolta** 



RAGGIUNGE LA SOGLIA DI FORTE SODDISFAZIONE

SUPERA
LA SOGLIA DI FORTE
SODDISFAZIONE

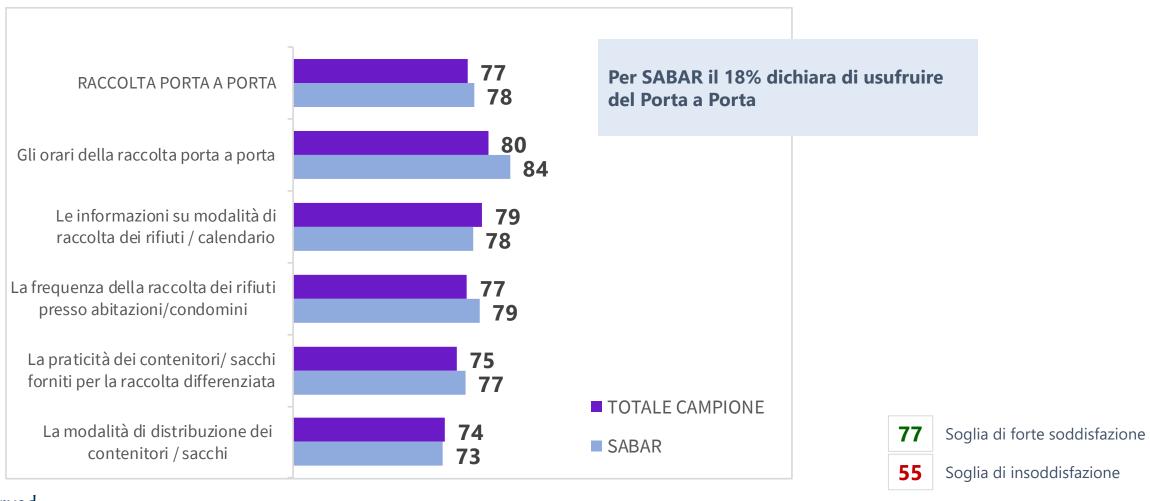
RAGGIUNGE LA SOGLIA DI FORTE SODDISFAZIONE





# Raccolta rifiuti urbani Porta a Porta: valutazioni positive per gli utenti che usufruiscono di questo servizio. SABAR ottiene valutazioni sopra media

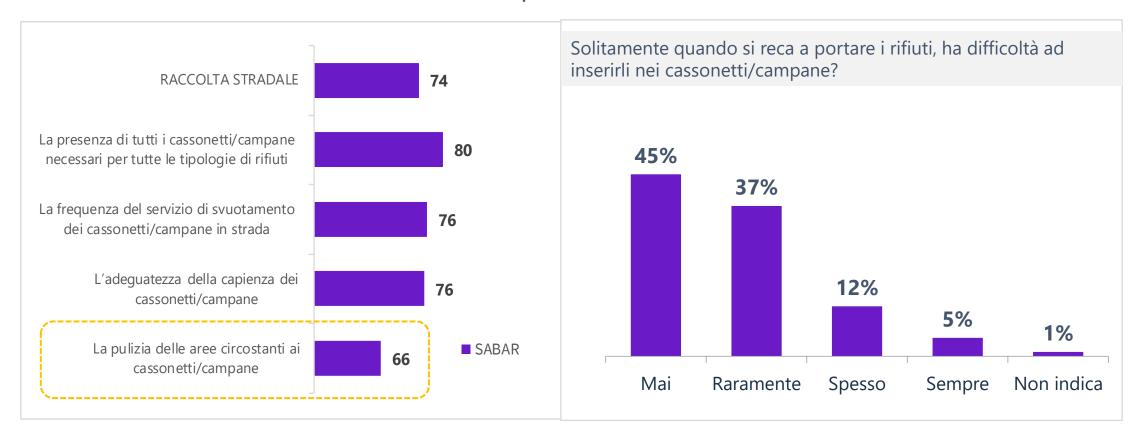
Particolarmente elevata la soddisfazione per gli orari della raccolta e la frequenza di raccolta. Leggermente sotto media solo il tema della modalità di distribuzione dei sacchi e le informazioni sulle modalità di raccolta





## Raccolta stradale per gli utenti di SABAR: servizio valutato positivamente

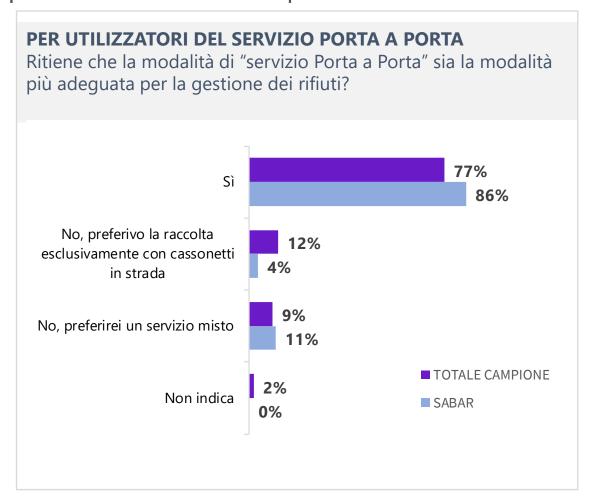
Attenzione alla pulizia delle aree circostanti ai cassonetti e campane dedicati alla raccolta stradale. Altro dato positivo: il 45% degli utenti che usufruisce di questo servizio non riscontra difficoltà nel conferimento all'interno dei cassonetti a disposizione nelle isole stradali

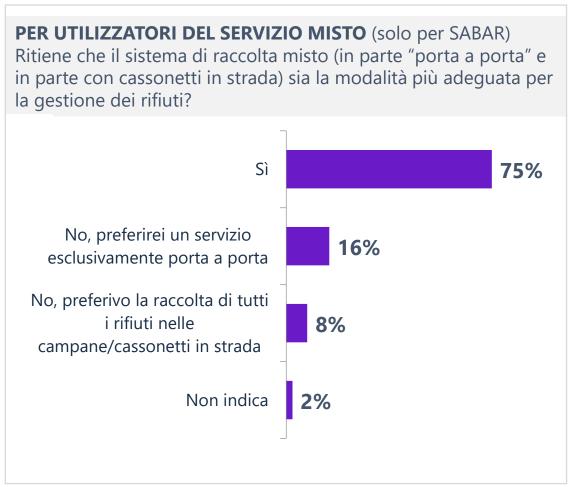




#### Servizio Porta a Porta e Raccolta Stradale a confronto

I due servizi sono ben apprezzati dagli utenti che ne usufruiscono, non si evidenziano preferenze marcate per modalità diverse da quelle attualmente in uso

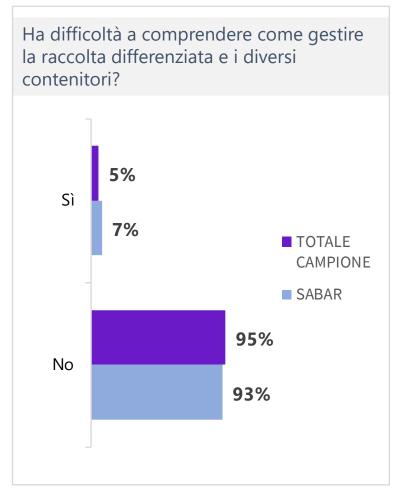


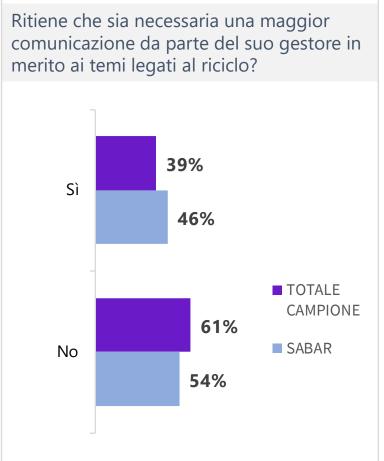


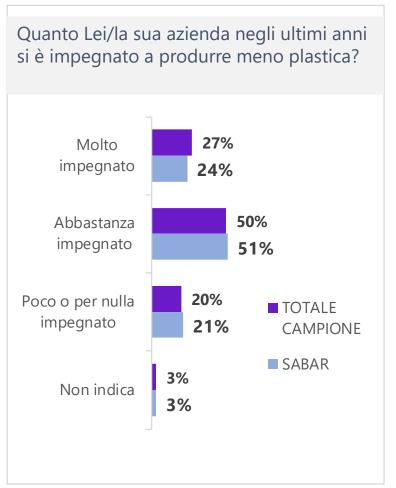


## Temi della raccolta: non si evidenziano difficoltà nella gestione delle diverse fazioni di rifiuti differenziati

Nonostante questo, il 46% degli utenti ritiene necessaria una maggior comunicazione da parte dei gestori su questi temi. Quasi 8 utenti su 10 dichiarano di essersi impegnati nella riduzione dei rifiuti di plastica

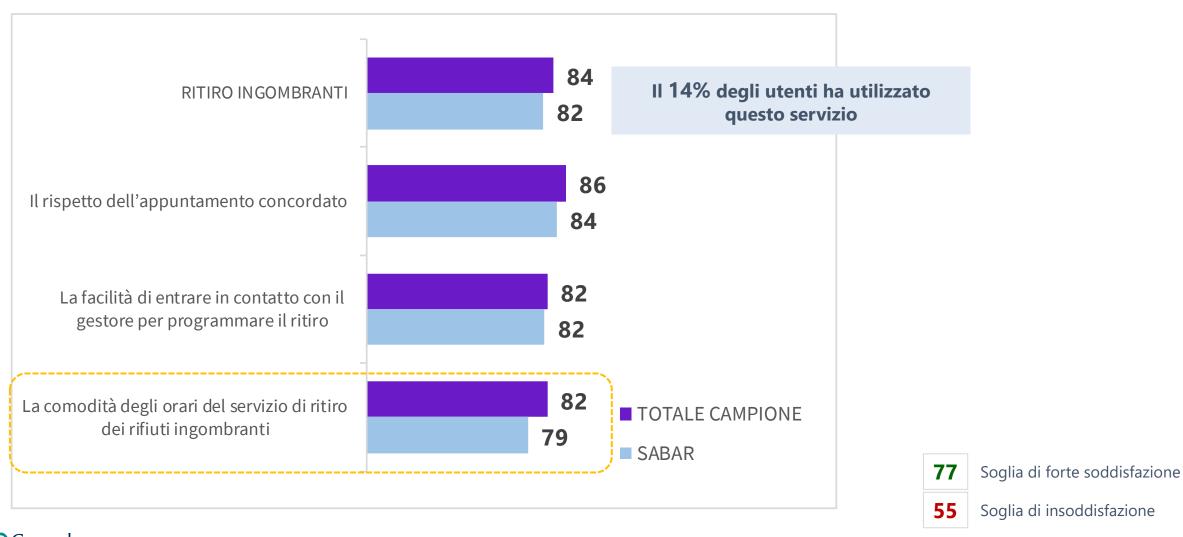






# Ritiro ingombranti: è un servizio molto performante, anche se per SABAR si nota un livello di soddisfazione più contento rispetto alla media

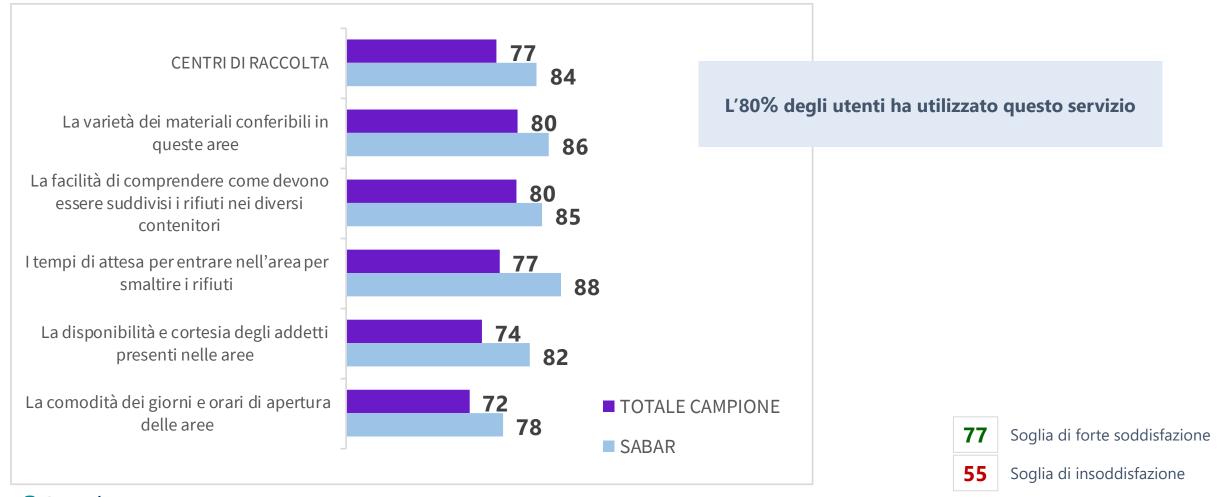
Attenzione in particolare alla comodità degli orari del servizio di ritiro





# Centri di raccolta: valutati positivamente. Anche per questo aspetto SABAR ottiene valutazioni superiori rispetto alla media a Totale

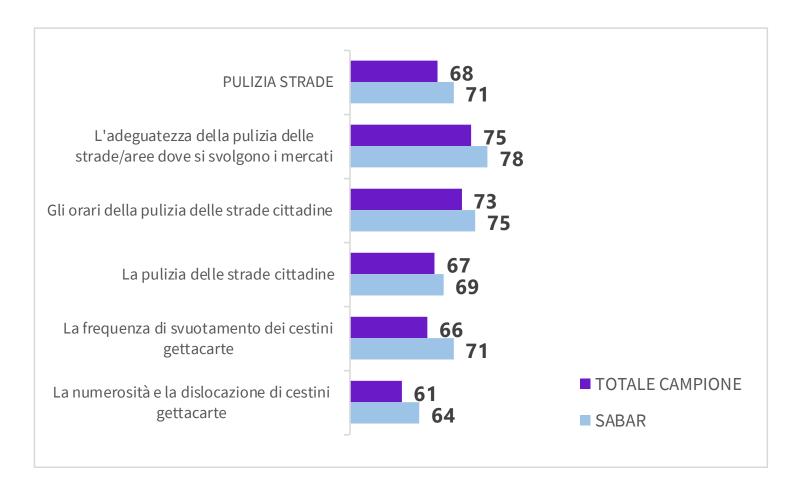
Su tutti gli aspetti SABAR ottiene valutazioni superiori alla media





# Pulizia delle strade: è sicuramente l'aspetto considerato più critico da tutti gli utenti, indipendentemente dal territorio

Le valutazioni si attestano livelli molto più bassi rispetto a quelli registrati per gli altri servizi. Anche in questo caso però la situazione di SABAR risulta leggermente più positiva rispetto alla media

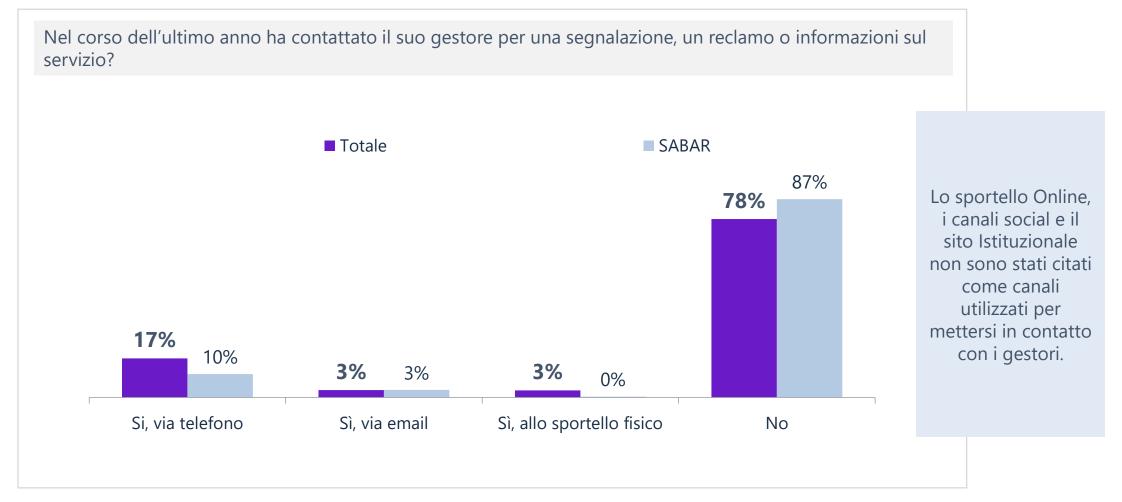


77 Soglia di forte soddisfazione55 Soglia di insoddisfazione



## In media il 22% degli utenti contatta il proprio gestore per segnalazioni, informazioni o reclami

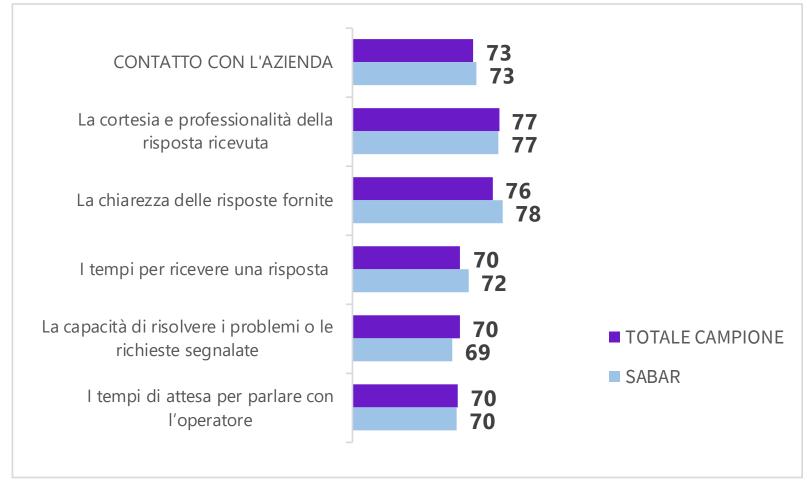
Prevalenza per il canale telefonico che pesa in media il 17%, mentre sportello fisico e email sono utilizzati in media dal 3% degli utenti





# Canali di contatto: valutazioni positive in particolare per cortesia e chiarezza nelle risposte

Non si evidenziano differenze marcate rispetto alla media. SABAR migliore per chiarezza delle risposte fornite e tempi per fornire una risposta



77 Soglia di forte soddisfazione55 Soglia di insoddisfazione



# Indicatori complessivi: SABAR si posiziona come il gestore più performante e con un'Immagine più forte e consolidata tra l'utenza

Non si evidenziano forti differenze tra target, se non che il segmento più anziano mostra livelli di soddisfazione più contenuti rispetto agli altri. Si notano livelli di soddisfazione leggermente più contenuti per gli utenti che abitano nelle frazioni

	SABAR	DOMESTICI	AZIENDE	18-34 ANNI	35-54 ANNI	OLTRE 54 ANNI	CONDO MINIO	ABITAZIONE SINGOLA	CENTRO CITTA	QUARTIERI PERIFERICI	FRAZIONE
IMMAGINE	77	77	78	78	78	75	78	76	75	77	78
INDICE DI SODDISFAZIONE*	78	78	77	79	79	75	79	77	79	78	77
RACCOLTA PORTA A PORTA	78	78	77	78	82	74	77	79	77	79	78
RACCOLTA STRADALE	74	74	73	76	77	71	74	74	74	75	74
RITIRO INGOMBRANTI	82	82	83	97	84	77	85	81	82	84	79
CENTRI DI RACCOLTA	84	84	82	81	88	81	83	84	84	85	83
PULIZIA STRADE	71	71	71	73	72	69	72	71	72	71	70
CONTATTO CON L'AZIENDA	73	74	73	67	72	76	78	72	80	70	72

\*L'Indice di soddisfazione è stato calcolato come media semplice degli aspetti di raccolta, pulizia strade e canali di contatto, al netto della raccolta stradale per omogeneità di indicatore

**7** Sogl

Soglia di forte soddisfazione

**55** 

Soglia di insoddisfazione



# Cruscotto complessivo per SABAR: situazione positiva sulla maggior parte degli aspetti

	TOTALE CAMPIONE	SABAR
IMMAGINE	73	77
INDICE DI SODDISFAZIONE*	76	78
RACCOLTA PORTA A PORTA	77	78
RACCOLTA STRADALE		74
RITIRO INGOMBRANTI	84	82
CENTRI DI RACCOLTA	77	84
PULIZIA STRADE	68	71
CONTATTO CON L'AZIENDA	73	73

#### Spunti di miglioramento:

- Attenzione alla popolazione più anziana e a quella che vive nel centro storico
- Sull'ambito della Raccolta Stradale, potrebbe essere utile migliorare la pulizia delle aree circostanti ai cassonetti
- Il merito al servizio di Ritiro degli Ingombranti potrebbe essere utile fare una valutazione sugli orari del servizio
- Attenzione anche al tema generale della pulizia delle strade

**77** 

Soglia di forte soddisfazione

**55** 

Soglia di insoddisfazione



<sup>\*</sup>L'Indice di soddisfazione è stato calcolato come media semplice degli aspetti di raccolta, pulizia strade e canali di contatto, al netto della raccolta stradale per omogeneità di indicatore

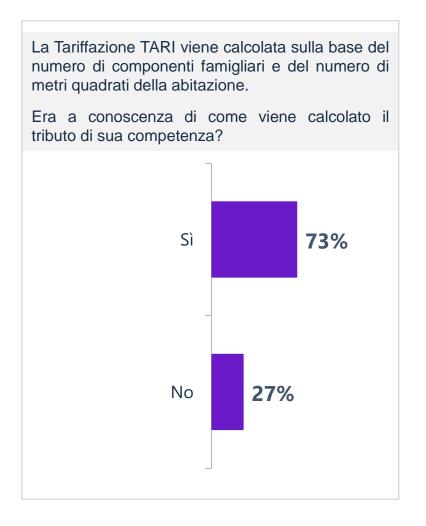
,0,10,10,10,10



Focus sul tema della tariffazione

## Tariffazione per SABAR

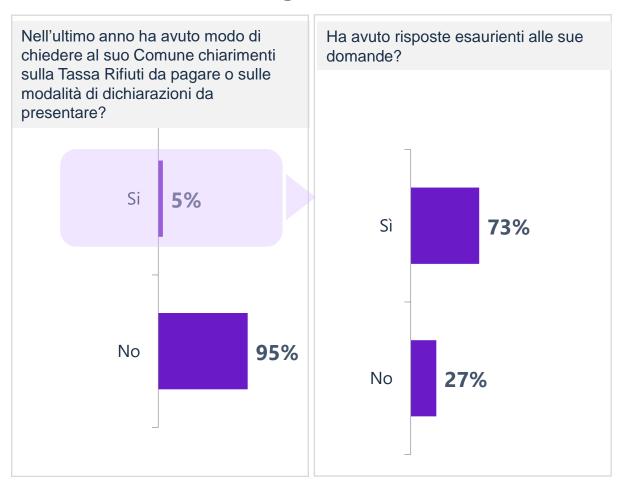
Il 73% degli utenti di SABAR è a conoscenza della modalità di calcolo della TARI

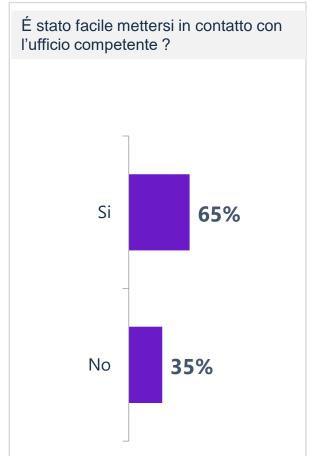




## Canali di contatto per SABAR: il 5% degli utenti si è interfacciato con il Comune per chiarimenti sulla tariffa rifiuti

Nel 73% hanno ricevuto risposte esaurienti, nel 65% è stato facile mettersi in contatto con l'ufficio competente. Il 10% degli utenti a ricercato chiarimenti sui temi di tariffazione sul sito web











### **Iniziative Cerved**

#### Riconoscimento Cerved alle aziende virtuose

CERVED attribuisce il **Riconoscimento CSA** per aver dimostrato di essere **un'AZIENDA VIRTUOSA**, in quanto **attenta all'ascolto dei propri clienti.** 

Perché è importante misurare la soddisfazione dei clienti?

- per adottare strategie che consentano il **miglioramento continuo** e, quindi, il costante aumento della soddisfazione
- perché un cliente "molto soddisfatto" ha una probabilità 6 volte superiore rispetto a quella di un cliente "soddisfatto" di comprare di nuovo lo stesso prodotto/servizio
- perché un cliente soddisfatto racconta in media la sua esperienza a 5 persone, quando il costo di acquisizione di un nuovo cliente è di circa 3 volte superiore rispetto al costo di mantenimento di un cliente soddisfatto.

In altre parole, per ottimizzare le performance dell'azienda in termini di **retention** della clientela, aumento del **cross selling** e **prioritizzazione** delle azioni di **intervento**.

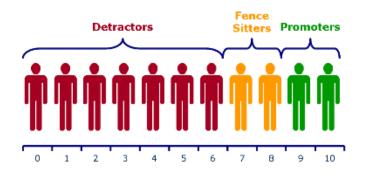




#### Aspettiamo il tuo FEEDBACK!

Compila il nostro questionario che ti invieremo nelle prossime settimane dal nostro indirizzo dedicato surveycg@cerved.com

Aiutaci a sviluppare un percorso di costante miglioramento per una solida e duratura collaborazione







## Contatti e copyright



E M A I L francesca.bergonzoni@cerved.com















#### Copyright

® Copyright 2023 Cerved Group SpA - Via dell'Unione Europea, 6A-6B - 20097 San Donato Milanese

Tutti i diritti sono riservati. Questa pubblicazione o parte di essa non può essere diffusa, tradotta, riprodotta, adattata, integrata e riutilizzata, in qualsiasi ambito diffusionale, Paese e lingua, con qualsiasi mezzo, anche elettronico senza il consenso di Cerved Group S.p.A. I dati sono stati raccolti in ottemperanza delle Leggi vigenti e scrupolosamente analizzati ma non implicano Responsabilità alcuna per Cerved Group S.p.A.