



TESI DI LAUREA MAGISTRALE

Dinamiche competitive tra commercio online e offline

Candidato: Lorenzo Rinaudo

Relatore: Buzzacchi Luigi

Correlatore: Taramino Roberta

24 ottobre 2018

Indice

Introduzione.....	3
1. Contesto.....	5
1.1 Breve storia dell'e-commerce.....	5
1.2 Dimensione del fenomeno.....	8
1.3 Vantaggi e svantaggi, confronto con l'acquisto offline.....	10
1.3.1 Strategie per migliorare e-commerce.....	17
1.4 Tipologia di acquirenti.....	19
2. Metodologia.....	22
2.1 Questionario.....	22
2.1.1 Domande e possibili risposte.....	22
2.2 Database negozi.....	25
2.2.1 Pulizia dei dati.....	27
3. Strategia empirica.....	29
3.1 Descrittive del campione.....	30
3.1.1 Fascia d'età.....	30
3.1.2 Titolo di studi.....	31
3.1.3 Fascia di reddito.....	31
3.1.4 Porzione di spesa online negli ultimi 12 mesi generica.....	32
3.1.5 Porzione di spesa online negli ultimi 12 mesi per categoria merceologica.....	33
3.2 Analisi primaria.....	34
3.2.1 Influenza delle descrittive sulla propensione di acquisto.....	34
3.2.2 Influenza del numero di negozi sulla propensione di acquisto.....	37

3.2.3 Propensioni all'acquisto per numero di negozi entro 600m	42
3.2.4 Propensioni all'acquisto per indice di gravità.....	46
3.2.5 Indice di prezzo Price Gravity Index - PGI	51
3.3 Regressioni.....	55
4. Conclusioni.....	65
Bibliografia.....	67
Sitografia.....	68
Appendice	69
Ringraziamenti.....	98

Introduzione

In un mondo in continua evoluzione, il progresso scientifico e tecnologico porta a nuove scoperte e piccole rivoluzioni quotidiane, così numerose da averci ormai assuefatti.

Tra queste, l'avvento di Internet e la possibilità di essere connessi con l'altra parte del mondo tramite un click, è stata probabilmente la più sconvolgente: un'innovazione di tipo *disruptive*, che ha portato enormi cambiamenti in numerosissimi settori. Fenomeni di questa natura assumono notevole interesse dal punto di vista manageriale, in quanto possono portare a sconvolgimenti tra le dinamiche affermate nel settore: i leader di mercato possono perdere quote o addirittura crollare, a sfavore di nuovi entranti o startup.

Il commercio è sicuramente uno dei settori che più si sta evolvendo e adattando a questo nuovo paradigma, purtroppo non senza difficoltà e sacrifici. La possibilità di acquistare praticamente qualsiasi prodotto, praticamente in qualsiasi momento, praticamente in qualsiasi luogo, è ormai diventata la normalità: si provi a ripetere la stessa cosa ai commercianti di mezzo secolo fa, una grassa risata sarà la risposta più educata.

Lo scopo del lavoro è dunque quello di studiare ed analizzare le dinamiche che ogni giorno influenzano e trasformano questo settore in continua evoluzione. Nello specifico, l'obiettivo è di individuare quali fattori influenzino la propensione all'acquisto online, con particolare riguardo all'offerta offline da sempre unica proposta, oggi divenuta un'alternativa.

Tra le numerose variabili capaci di condizionare l'inclinazione all'acquisto in rete, particolare attenzione è stata dedicata a quelle legate allo spazio: la domanda di prodotti online è influenzata dalla presenza di negozi offline?

Lo scritto è strutturato nel seguente modo: nel primo capitolo è analizzato il contesto, con approfondimenti sulla storia dell'e-commerce, sulla dimensione del fenomeno e sulle tipologie di consumatori, oltre ad un breve confronto con il commercio tradizionale. Il secondo capitolo mostra gli strumenti utilizzati per la ricerca, andando ad analizzarli a fondo per comprenderne

tutte le informazioni in essi contenute. Nel terzo capitolo si ripercorrono tutti i passi svolti per la ricerca, partendo dalle descrittive del campione analizzato, passando per l'analisi spaziale ed arrivando ai modelli di regressione. L'ultimo capitolo riporta le considerazioni finali ed i risultati ottenuti al termine della ricerca, oltre ad alcuni limiti riscontrati e possibilità di approfondimento future.

1. Contesto

Per meglio comprendere l'argomento di ricerca e familiarizzare con la terminologia del caso, il primo capitolo è stato incentrato su una disamina generale del commercio online. La letteratura del caso, unita a dati statistici e storici hanno accompagnato il primo periodo di ricerca e permesso di entrare in possesso di una visione d'insieme necessaria a guidare propriamente le analisi specifiche per lo scopo del lavoro.

1.1 Breve storia dell'e-commerce

La storia dell'e-commerce inizia negli anni '70, con lo sviluppo e la diffusione dei primi scambi digitali avvenuti sull'embrione di quella che oggi è chiamata rete (Storia dell'e-commerce, 2018). Come per molte scoperte ed innovazioni tecnologiche, l'input che fece partire il fenomeno ha origini militari: nel 1969 il Dipartimento della Difesa degli Stati Uniti realizza ARPANET (Advanced Research Projects Agency NETwork), una rete di computer. Nello stesso periodo nacque però la necessità da parte delle industrie di inviare e ricevere dati da lunghe distanze, soprattutto per velocizzare le comunicazioni e la registrazione dei documenti.

Ecco allora come l'*Electronic Data Interchange (EDI)* intervenne per svolgere questo importante passo avanti: nonostante l'utilizzo di uno strumento elettronico per lo scambio di informazioni quale la posta elettronica, gli ordini e le fatture inviate con questo mezzo necessitano comunque di una gestione da parte di risorse umane, che oltre a impiegare più tempo, rischiano di incorrere in errori. Il nuovo protocollo introdotto eliminò questi processi intermedi e permise ai sistemi interni di venditore e acquirente di dialogare direttamente l'uno con l'altro. La necessità di uno standard di formattazione portò allo sviluppo di ASC X12, universalmente accettato per la diffusione dei documenti commerciali (La storia del futuro: la nascita dell'e-commerce, 2017).

Altro elemento fondamentale per la nascita dell'e-commerce fu la nascita e diffusione dell'*Electronic Fund Transfer (EFT)* ovvero la possibilità di trasferire denaro tra conti bancari utilizzando una rete computerizzata.

Il passo finale che avvicinò questa rete primordiale alle connessioni moderne, avvenne nel 1989 con la nascita del *World Wide Web*, architettura ideata da Tim-Berners Lee per semplificare notevolmente la navigazione. L'idea portò allo sviluppo di un web basato su ipertesti, la cui lettura è affidata a strumenti a noi familiari, chiamati browser.

La diffusione di Internet tra il grande pubblico inizia negli anni '90. La ricerca di sempre maggiore sicurezza ed attenzione ai dati scambiati in rete, porta alla diffusione dello standard *Secure Socket Layer (SSL)*, ancora oggi alla base della sicurezza informatica. Tramite tale protocollo è garantita una sicurezza *end-to-end* (ovvero tra la sorgente e la destinazione) affinché tutte le informazioni anche sensibili contenute in una comunicazione, siano criptate al momento della condivisione in rete e siano accessibili solamente al destinatario.

La nascita dei primi negozi online così come sono noti oggi è stata senza dubbio frutto del raggiungimento di tali standard di sicurezza per le comunicazioni e della diffusione di servizi di pagamento e certificazione di transazioni per carte di credito e conti correnti. Ecco allora come negli ultimi anni '90 vengono alla luce quelli che diventeranno i più grandi player mondiali del commercio elettronico:

- Fondato da Jeff Bezos nel 1994, ma lanciato nel 1995, *Amazon* inizia vendendo libri; la categoria merceologica era perfetta per la vendita in rete in quanto caratterizzata da una ricerca del prodotto da parte del consumatore immediata e semplice (titolo, autore e casa editrice), una facile spedizione ed un prodotto non deperibile e dunque non richiedente particolari esigenze di stoccaggio. È noto come il sito sia esploso negli anni, arrivando ad offrire praticamente qualsiasi categoria merceologica di prodotto; gli elementi fondamentali per questa rapida espansione sono stati la ricerca semplificata dai filtri (marca, modello, colore, fascia di prezzo, codice, ...) e la possibilità di inserire/consultare le recensioni del prodotto da parte dei clienti che già lo hanno acquistato. Si noti come queste due peculiarità sono oggi divenute un *must have* per ogni sito di acquisto in Internet.

- La compravendita di prodotti su Internet permette anche la nascita in rete di una forma di vendita particolare quale l'asta: nel 1995 nasce così *Ebay*. Il sito permette a chiunque di creare e consultare annunci, avvicinando considerevolmente la domanda all'offerta; non era infatti necessario avere particolari competenze, bensì era sufficiente caricare un semplice annuncio con foto e descrizioni del prodotto ed attendere che qualche interessato facesse un'offerta. La rivoluzione introdotta risiede proprio nell'usufruire di un mezzo potente e versatile quale il web per facilitare la comunicazione tra venditori e clienti.
- *Alibaba* nasce nel 1999 grazie all'idea di Jack Ma di mettere in contatto produttori cinesi con rivenditori stranieri. Grazie all'enorme bacino d'utenza cinese, nel 2012 è in grado di superare le vendite realizzate congiuntamente da *Ebay* ed *Amazon*.
- *PayPal*, fondata nel 1999, permette agli utenti registrati di effettuare pagamenti e trasferimento di denaro online, senza che i dati personali della carta o del conto corrente siano trasmessi. Proprio per questa sicurezza e per la semplicità d'uso è divenuto rapidamente uno dei metodi più diffusi per i pagamenti online.

Gli anni 2000 sono caratterizzati da una capillare diffusione della rete Internet che, tramite smartphone e tablet moderni, permette potenzialmente a chiunque di essere online. Le imprese beneficiano dunque di questa possibilità di raggiungere la clientela attraverso sempre più numerose vie, ed offrono quindi prodotti e servizi sul web. L'esplosione dei *social network* porta alla conclusione del percorso storico analizzato, ma è sicuramente un punto di partenza per nuove forme di commercio online che si svilupperanno e diffonderanno negli anni a venire. *Instagram Shopping* e *Facebook Marketplace* sono due esempi di recentissima introduzione (aprile il primo, agosto il secondo) di come l'e-commerce si stia evolvendo e radicando sempre più nella vita quotidiana.

1.2 Dimensione del fenomeno

Come tutti i fenomeni di carattere globale, gli effetti dell'e-commerce possono portare a sconvolgimenti nelle economie dei Paesi e meritano dunque un attento studio ed osservazione da parte degli attori preposti alla gestione dei sistemi economici.

Quando si arriva nell'ordine di certe cifre infatti, gli impatti economici sono sostanziali e tali da rivoluzionare interi settori, così come sta accadendo per il commercio grazie alle transazioni online. È importante sottolineare come la diffusione di Internet non abbia semplicemente replicato il modello tradizionale in rete, ma anche aperto a nuove possibilità ed influenzato le dinamiche del commercio offline. Non a caso si è assistito alla rapida esplosione di imprese che nel giro di pochissimo tempo sono passate dal non esistere al divenire player di livello mondiale.

La nuova esperienza d'acquisto ha generato effetti non soltanto sui clienti e rivenditori, ma ha influenzato indirettamente anche i settori complementari: si pensi ad esempio agli enormi passi avanti compiuti nella gestione ed ottimizzazione della logistica dell'ultimo miglio, o alla nascita di nuovi profili lavorativi specializzati nella sicurezza della rete, delle transazioni e della protezione dei dati sensibili. Per meglio comprendere la dimensione del fenomeno, si ricorre a grafici di semplice interpretazione (fonte: *Statista.com*).

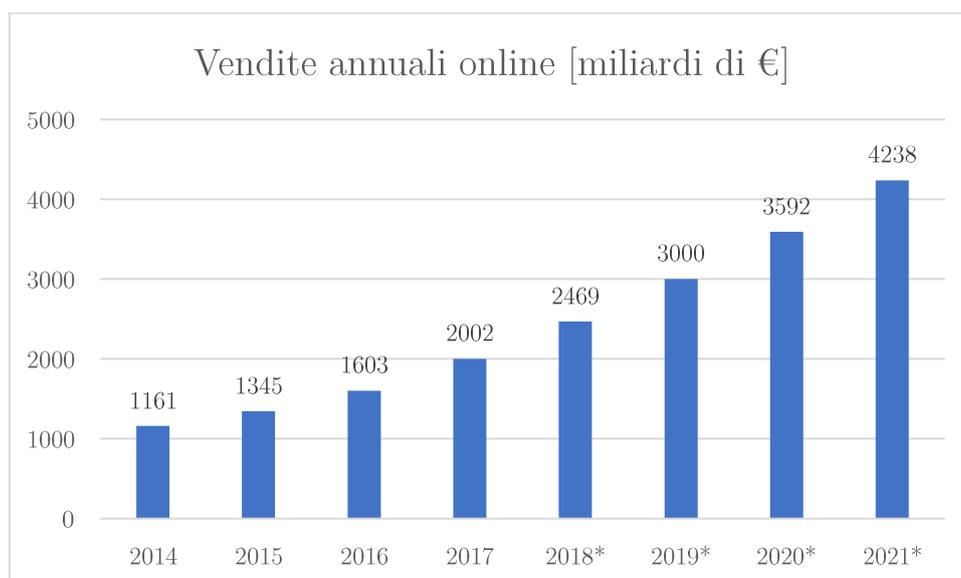


Grafico 1.1 Vendite annuali eseguite online, espresse in milioni di €

(Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021, 2018).

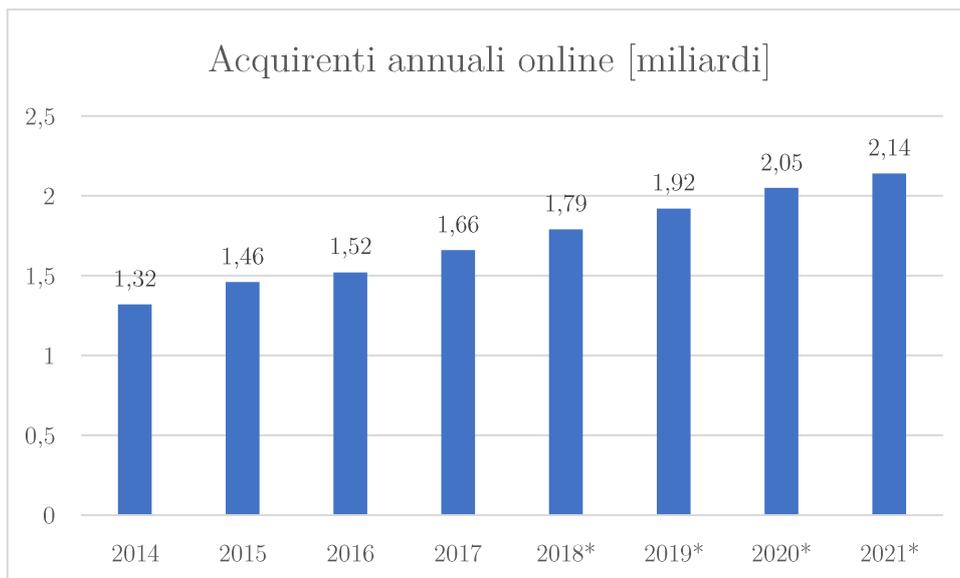


Grafico 1.2 Miliardi di clienti online

(Number of digital buyers worldwide from 2015 to 2021 (in billions), 2018).

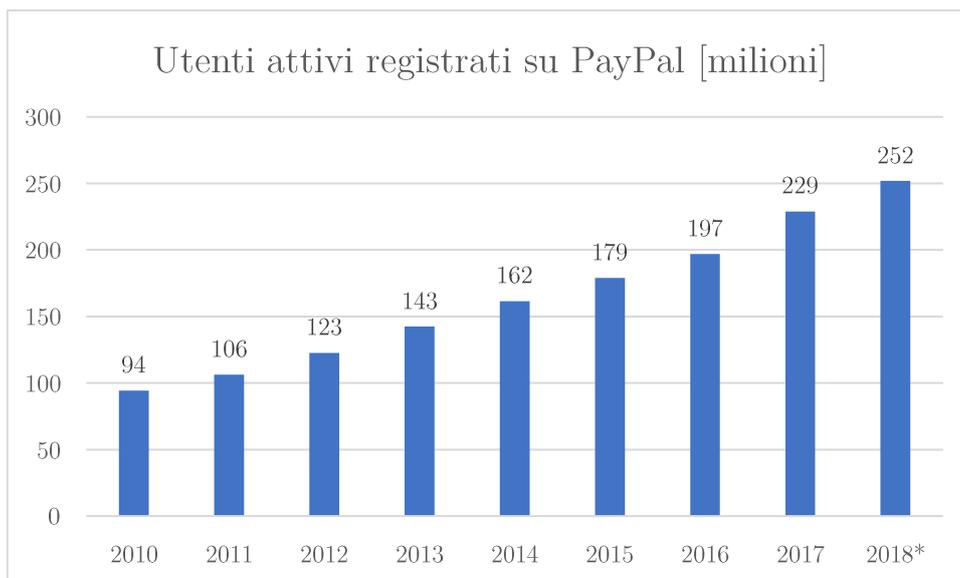


Grafico 1.3 Milioni di utenti attivi registrati su PayPal (Number of PayPal's total active registered user accounts from 1st quarter 2010 to 2nd quarter 2018 (in millions), 2018).

Tutti e tre i grafici mostrano evidentemente un fenomeno in crescita, sotto differenti punti di vista.

Le vendite effettuate ogni anno online sono in continua crescita, con un tasso medio di incremento del 20% rispetto all'anno precedente. Il numero di utenti che effettuano acquisti online è anch'esso in crescita, con una previsione di 2,14 miliardi di consumatori nel 2021,

ovvero di quasi una persona su tre. L'ultimo grafico mostra infine la crescita a tassi annuali del 13% circa degli utenti attivi utilizzanti il sistema di pagamento elettronico *PayPal*; si tratta di un dimensionamento indiretto del fenomeno, ma poiché il 40% circa delle transazioni online avviene tramite questo servizio, tale ragionamento è più che legittimo.

Alla luce delle osservazioni fatte, si evince come il fenomeno del commercio online necessiti di continui studi ed approfondimenti: è una tendenza piuttosto giovane, con ampi margini di miglioramento e diffusione. L'esplosione delle imprese digitali è testimone di come un'idea correttamente applicata possa generare enormi profitti e raggiungere panorami internazionali nel giro di pochissimo tempo. La connessione in rete non velocizza soltanto lo scambio di dati ed informazioni nel *B2C* e nel *B2B*, ma accelera esponenzialmente le dinamiche di interi settori.

Un continuo focus sulle attività e ricerche degli utenti online, permette dunque una migliore previsione delle loro esigenze a cui deve dunque seguire un'offerta adeguata.

1.3 Vantaggi e svantaggi, confronto con l'acquisto offline

Come ampiamente descritto nei precedenti paragrafi, l'esperienza di acquisto online si sta sempre più diffondendo ed affermando come alternativa al tradizionale canale di acquisto presso i negozi fisici. Le due possibilità hanno in comune lo scopo ultimo di favorire la compravendita di un prodotto/servizio in cambio di un corrispettivo in denaro, ma differiscono sotto numerosi punti di vista.

Si analizzano ora quelli che possono essere i più importanti elementi a favore e sfavore dei due canali di acquisto, tenendo in considerazione il punto di vista del cliente e del venditore.

Acquisto online; punto di vista del cliente:

- PRO:
 - Ampia gamma di assortimento: l'acquisto in rete permette di abbattere i limiti strutturali dei negozi fisici, vincolati alla dimensione del locale. La possibilità di

rivolgersi a diversi siti online consente dunque di superare l'assortimento logicamente limitato del singolo negozio, per arrivare potenzialmente a poter scegliere tra l'assortimento originale pensato e ideato dal produttore.

- Possibilità di filtrare i risultati: il consumatore è unico e caratterizzato dai propri bisogni e preferenze. In tal senso la ricerca dei prodotti/servizi tramite mezzi informatici permette non solo di raggiungere più velocemente il risultato richiesto, ma anche di soddisfare efficacemente le esigenze personali. Si pensi ad esempio ai pratici filtri di ricerca di un qualunque store online: selezionando informazioni quali specifiche del prodotto e fascia di prezzo si ottiene immediatamente un sottoinsieme della gamma di assortimento più vicino alle richieste del consumatore.
- Ordine senza vincoli di luogo ed orario: l'acquisto tramite Internet permette di effettuare ordini 24/7 con consegna a domicilio, incrementando notevolmente la comodità della compravendita (Bellman, L. Lohse, & J. Johnson, 1999). Occorre però prestare attenzione a come questa opzione sia percepita come tale dal cliente, ma in realtà soltanto parte del processo d'acquisto non abbia realmente vincoli di tempo. Il processo d'acquisto nella sua completezza comprende infatti: scelta, pagamento (effettuabili online 24/7), ma anche servizio di consulenza, consegna effettiva del bene ed assistenza post-vendita. Questi ultimi tre step non sono effettuati 24/7! Si sottolinea però, come già anticipato precedentemente, come dal lato del cliente assuma maggiore importanza la possibilità di non avere limiti di tempo e luogo per le prime due fasi (scelta e pagamento). La velocità ed affidabilità della consegna e dei servizi post-vendita (si pensi ad esempio ad *Amazon Prime*) rassicurano gli acquirenti che considerano dunque terminato il processo d'acquisto una volta autorizzata la transazione.
- I due punti precedenti si traducono in una diminuzione dei costi di ricerca: si pensi al caso in cui si abbia la necessità di acquistare un particolare tipo di obiettivo fotografico, o libro, o indumento. Nel momento in cui si hanno ben

chiare a mente le caratteristiche del prodotto, la ricerca online restituisce risultati consistenti entro pochi minuti, infinitamente inferiori al caso in cui ci si rivolga invece ad un negozio fisico. Non solo, l'e-commerce offre anche la possibilità di comparare offerte provenienti da siti diversi, in modo da aggiungere un'opzione di scelta ulteriore per il consumatore.

- Personalizzazione: i tempi elaborazione degli ordini e di spedizione, intrinsecamente necessari per l'acquisto online, possono essere sfruttati ed in parte “giustificati” permettendo al cliente di personalizzare il prodotto.
- Un ultimo elemento di vantaggio dell'acquisto in rete è il momento di consegna del prodotto. A differenza degli store fisici, nei quali si ha immediato possesso al termine dell'acquisto, un arco di tempo più o meno lungo intercorre prima della consegna del prodotto. Durante questo periodo è possibile che il desiderio di possesso incrementi, rendendo il momento della consegna del pacco molto apprezzato, similmente alla ricezione di un regalo. Questa è forse una visione un po' audace, ma non lontana dalla realtà di moltissimi consumatori; non a caso, si pensi alle opzioni di tracciabilità dei pacchi sempre più semplici e precise (es: *TrackBot*) ed alle possibilità di selezionare “*pacco regalo*” tra le opzioni di consegna.

- **CONTRO:**

- Impossibilità nel provare la merce: il limite forse più grande sta proprio nell'acquisto “alla cieca”, ovvero nel comprare qualcosa e solamente dopo poterlo provare con le proprie mani. Nel corso del tempo si stanno adottando numerosi stratagemmi per sopperire a questa grave mancanza, quali presenza di immagini e video dettagliati e precise procedure per la scelta della taglia, integrazione di recensioni e pareri di clienti aventi già acquistato e provato il prodotto.
- Mancanza di *immediate reward*: per tutti coloro che necessitano di un'istantanea consegna del bene, i tempi di attesa, seppur brevi, dovuti alla consegna, non sono assolutamente accettabili. Si noti come questa necessità possa sorgere non

soltanto in casi di bisogno immediato di utilizzo del prodotto da acquistare, ma anche per coloro che semplicemente desiderano possedere immediatamente ciò che acquistano.

- Assistenza scarsa o inesistente: al momento della scelta e dell'acquisto, i siti Internet non offrono praticamente alcun tipo di aiuto e consiglio.
- Manca la *shopping experience*: la possibilità di acquistare semplicemente tramite connessione ad Internet elimina tutti i fattori influenzanti presenti all'interno dei negozi fisici. Si sta diffondendo sempre più il concetto di *retailment*, termine che racchiude al suo interno le parole *retail* e *entertainment*: store con musica, effetti di luci, aree dedicate alla prova dei prodotti e personale specializzato per la consulenza in fase di scelta. Questi fenomeni stanno appunto trasformando lo shopping in un'esperienza più ampia, capace di divertire il consumatore che valuta quindi questa *shopping experience* alla pari di un momento ricreativo. Nota particolare riguarda il mondo dei prodotti di lusso: per questi, più di altri, è fondamentale trasformare il momento d'acquisto in un'esperienza unica ed inimitabile, divenuta ormai parte integrante del prodotto stesso (Seringhaus, 2005). Tutto ciò è chiaramente assente nei canali online.
- Merce non disponibile: è possibile che la ricerca di prodotti restituisca ugualmente i risultati ricercati, anche in caso di indisponibilità. Ciò è sicuramente coerente con la fornitura del maggior numero possibile di informazioni al cliente, ma è innegabile pensare come queste situazioni generino malcontenti.

Acquisto online; punto di vista del venditore:

- PRO:
 - Magazzini centralizzati in luoghi economici: non essendoci la necessità di un locale fisico in posizione strategica in cui esporre ed immagazzinare la merce, si

sfrutta l'economicità dello spazio dei magazzini centrali localizzati in luoghi periferici.

- Alti free cash flow: il pagamento anticipato permette di godere di questa situazione privilegiata, ricevendo il pagamento prima ancora della spedizione della merce.
- Bassi costi operativi nella vendita: non ci sono costi di personale e di affitto dei locali (es: vie centrali e/o centri commerciali).
- Elevata scalabilità del modello: non vi è necessità di finanziamento dello spazio espositivo, non essendoci le vetrine. I magazzini possono dunque essere ottimizzati sfruttando al meglio lo spazio, per esempio impilando la merce.
- Assenza del *display stock*, ovvero quella tipologia di magazzino che svolge una funzione commerciale; non è finalizzato a generare scorte di sicurezza, bensì a mostrare la presenza del prodotto al cliente. In altre parole, è la merce esposta in vetrina, che deve attrarre il consumatore ed è dunque difficilmente venduta (se non a fine stagione o in altri casi particolari).
- Gestione centralizzata di mercati dispersi, sia geograficamente che per prodotto. La prima accezione è intuitiva, si tratta di una migliore gestione della domanda e dunque delle scorte per diverse aree geografiche grazie all'accentramento dei dati provenienti da queste. Quando si parla di prodotto, si fa invece riferimento al caso di scorte sovradimensionate per la categoria/tipologia di prodotto; classico è l'esempio di quei libri che vendono mediamente meno di una copia l'anno. Affinché i clienti però conoscano il libro e possano scegliere se acquistarlo o meno, è necessaria almeno una copia per ogni libreria, ed ecco così che si genera questo fenomeno di sovrabbondanza; l'e-commerce risolve il problema permettendo una gestione più oculata delle scorte presso i magazzini centrali, e mostrando la disponibilità di acquisto in rete di questi libri.

- Tracciabilità del cliente: ultima ma non meno importante è la possibilità di conoscere il cliente che visita il sito, tracciarne un profilo sulla base degli acquisti e delle ricerche effettuate e generando di conseguenza un'offerta dedicata.
- CONTRO:
 - Perdita della clientela tradizionale: tutte quelle persone che per un motivo o per un altro decidono di non acquistare in rete saranno perdute o comunque si rivolgeranno esclusivamente ai canali di vendita tradizionali.
 - Assistenza e consulenza non redditizie: si diffonde sempre più il fenomeno, peraltro non propriamente corretto, di individui che visitano il negozio, ma poi acquistano online. Così facendo si usufruisce gratuitamente dell'assistenza e consulenza al momento della scelta del prodotto (oltre alla possibilità di provarlo con le proprie mani), per poi effettuare l'acquisto in rete. Questi due step del processo d'acquisto sono voci di costo difficilmente quantificabili, ma sicuramente presenti e non trascurabili.
 - Maggior concorrenza: un vantaggio del cliente analizzato in precedenza è uno svantaggio per il venditore. I bassi costi di ricerca aumentano infatti la concorrenza e permettono un immediato confronto con le alternative sul mercato; se a questo si aggiunge un'esperienza di acquisto scarsamente diversificata, ecco come sia facile individuare nel prezzo una delle poche armi a disposizione del retailer per incrementare le proprie possibilità di vendita.
 - Assenza del ruolo del dipendente del negozio: lo store fisico, oltre ad offrire una migliore esperienza d'acquisto, permette di sfruttare le capacità dei dipendenti per la vendita dei prodotti. Per alcune tipologie di beni e/o gruppi di consumatori vi è infatti la necessità di consigli del personale che dispone di maggior esperienza per consigliare l'acquisto; questo elemento è del tutto assente al momento dell'acquisto online.
 - Assenza di negozi fisici: nel caso di imprese operanti solamente online, la totale assenza di locali può essere un problema. Il negozio fisico infatti, svolge anche il

ruolo di mostrare l'esistenza del brand che può poi espandersi tramite le vendite in Internet. La posizione in luoghi strategici può inoltre favorire gli acquisti d'impulso.

- Costi di advertising: collegandosi al punto precedente, la vendita online necessita di costi di advertising sia sul canale stesso (banner pubblicitari, spot su social media), sia in formato tradizionale (insegne, annunci e volantini).
- Resi più frequenti: proprio come analizzato tra gli elementi sfavorevoli per il cliente, l'impossibilità di provare i prodotti prima del loro acquisto, genera un maggior numero di incompatibilità e dunque un incremento dei resi, con tutti i costi di gestione annessi.
- I costi di trasporto sono più alti, perché a differenza delle tradizionali consegne ai negozi che avvengono in lotti con lo scopo di ottimizzarne i costi, c'è un punto di consegna per ogni cliente per piccole quantità. Per quanto le consegne siano studiate e pianificate per mantenere minimi questi costi, è possibile che il mezzo di trasporto si rechi per due giorni consecutivi praticamente nello stesso luogo, semplicemente a causa di due clienti vicini che hanno acquistato in due intervalli di tempo differenti.

Tabella 1.4 Comparativa tra elementi a vantaggio (PRO) e svantaggio (CONTRO) dell'e-commerce rispetto alla tradizionale vendita offline. Punti di vista del cliente e del venditore.

ACQUISTO ONLINE	PRO	CONTRO
<p style="text-align: center;">CLIENTE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ampia gamma di assortimento • Possibilità di filtrare i risultati • Possibilità di esecuzione ordine 24/7 senza muoversi • Minori costi di ricerca • Pacco regalo • Personalizzazione 	<ul style="list-style-type: none"> • Impossibilità nel provare la merce • Mancanza di <i>immediate reward</i> • Assistenza scarsa o inesistente • Mancanza di <i>shopping experience</i> • La merce non disponibile è ugualmente mostrata
<p style="text-align: center;">RETAILER</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Magazzini centralizzati in luoghi economici • Alti free-cash flow grazie al pagamento anticipato • Bassi costi operativi nella vendita • Scalabilità elevata • Assenza display stock • Gestione centralizzata di mercati dispersi • Tracciabilità del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Perdita clientela tradizionale • Assistenza e consulenza non redditizie • Maggior concorrenza • Assenza del ruolo del dipendente del negozio • Assenza negozi fisici • Costi di advertising • Resi più frequenti • Costi di trasporto

1.3.1 Strategie per migliorare e-commerce

Analizzati i pro e i contro del commercio online, si evince come la scelta di aprirsi a questo nuovo canale di vendita non sia sempre semplice ed immediata; occorre un'attenta analisi delle minacce e possibilità offerte, al fine di prendere la decisione più opportuna. I commercianti devono dunque comprendere le opportunità generate dall'e-commerce che, se virtuosamente integrato nel modello di business può portare indubbi vantaggi, migliorando le vendite (Rhiannon & Antje, 2002).

Come può l'impresa correggere i difetti e le mancanze della vendita online?

- **Consegna rapida:** un modo per avvicinarsi all'esperienza fornita dal classico canale d'acquisto è quello di minimizzare i tempi di consegna. A questo proposito le partnership coi corrieri di spedizione sono sempre più importanti e gli investimenti in questa direzione fondamentali. Si riporta l'esempio di *Amazon* che con l'iniziativa *Prime* è in grado di garantire una consegna entro il giorno lavorativo successivo, ma si sta spingendo oltre con consegne entro 1 o 2 ore per alcune città in cui è disponibile la spedizione ultraveloce *Prime Now*.
- **Sicurezza della transazione:** requisito necessario per garantire affidabilità al sito e acquisti ripetuti da parte dei consumatori. Sono infatti sufficienti pochi ordini non evasi o con problemi di transazione per screditare il canale in rete e far crollare le vendite.
- **Garanzia sui prodotti:** uno dei principali motivi di diffidenza dall'acquisto di prodotti online è sicuramente la gestione della garanzia. Nel caso di guasto o prodotto malfunzionante, a chi ci si deve rivolgere? Quali sono i costi ed i tempi di attesa? Le alternative offline prevedono la restituzione della merce presso il negozio di acquisto o il centro convenzionato e la riparazione in caso di guasto coperto da garanzia. Dato il semplice e conosciuto funzionamento del processo appena descritto, i negozi offline stanno cercando di offrire la medesima esperienza, migliorandola ulteriormente. Un corriere addetto si reca a domicilio per il ritiro del prodotto difettoso, e dopo pochi giorni lo riconsegna riparato, senza costi aggiuntivi in caso di garanzia. Queste forme di assistenza e servizio post-vendita stanno sempre più diversificando i canali di acquisto, portando i clienti a tenere in considerazione tale opzione al momento della scelta se acquistare presso un sito o un altro.
- **Assistenza alla vendita:** al momento della scelta del prodotto, sono mostrate le recensioni delle persone che lo hanno già acquistato e provato, cercando così di aiutare il consumatore nella preferenza finale. Oltre a queste, sono spesso presenti call center specializzati nell'assistenza alla vendita, con addetti preparati ad ascoltare e rispondere

alle domande che pongono i clienti. Avere una forza vendita specializzata distribuita in tutti i negozi è molto difficile e soprattutto costoso, mentre averla localizzata in un call center con un centinaio di persone, tutte nello stesso posto, permette una gestione molto più semplice ed efficace.

- Reso gratuito: si offre la possibilità di restituire la merce entro 14 giorni (alcuni casi come *Zappos* arrivano ad offrire addirittura 365 giorni), anche senza alcuna motivazione specifica. Qual è il senso del ritorno gratuito? Offrendo questa possibilità, si stanno incentivando i consumatori ad acquistare, perché tanto sono consapevoli che anche in caso di disservizio (prodotto che non soddisfa le attese o semplicemente non piace), il venditore sarà in grado di gestirlo al meglio.

1.4 Tipologia di acquirenti

Così come per il tradizionale modello di vendita nei negozi fisici, anche per l'acquisto online è importante effettuare un focus su coloro che permettono di fare profitto: i clienti.

Riuscire a comprenderne le esigenze e modellare conseguentemente la propria offerta al fine di soddisfare al meglio la domanda, è da sempre uno dei principali obiettivi manageriali. Avere diversi profili di consumatori, permette infatti di raggruppare la domanda in insiemi unici e distinguibili e adattare conseguentemente le forniture.

Dagli studi sulla tipologia di clienti online (Rohm & Vanitha, 2004), (Jaishankar, Kristy, Michael, & Nadia, 2010) emergono sei principali fattori utili a crearne una classificazione:

1. *Shopping convenience*: da non tradurre come “convenienza”, bensì “comodità”, “che fa risparmiare lavoro”. Nel momento in cui il cliente decide di acquistare online, il fattore distanza è immediatamente annullato: non vi è più preferenza nel rivolgersi ad un negozio vicino piuttosto che ad uno lontano poiché la consegna a domicilio rende idealmente tutti i negozi a distanza nulla. Ecco allora come la comodità si traduce nella

possibilità di acquistare in qualunque luogo e senza limiti di orario: ciò porta vantaggio in termini di tempi e costi di ricerca.

2. *Information seeking*: come analizzato nel precedente paragrafo, la ricerca in rete permette di effettuare confronti tra siti e brand, oltre a fornire un'enorme quantità di informazioni rispetto al canale tradizionale. In tal senso si può affermare come l'esperienza d'acquisto online si differenzi rispetto alla sua alternativa, attirando potenzialmente quelle categorie di clienti in cerca di questa specificità di informazioni.
3. *Immediate possession*: esistono consumatori che necessitano di consegne immediate e prediligono dunque i retailer capaci di soddisfare questa loro esigenza.
4. *Social interaction*: l'interazione sociale è sicuramente in grado di influenzare la propensione allo shopping (Tauber, 1972). La possibilità di dialogare con il negoziante, piuttosto che ottenere assistenza e consiglio durante le fasi di scelta della merce, sono fattori non trascurabili per alcune tipologie di prodotto e/o categorie di consumatori.
5. *The retail shopping experience*: come già accennato in precedenza, il fenomeno del *retailment* si sta sempre più diffondendo. L'esperienza d'acquisto è diventata quasi ricreativa, portando il cliente ad effettuare maggiori acquisti d'impulso. Ecco come la cura del locale (localizzazione, esposizione della merce, illuminazione, gestione degli spazi, sottofondo musicale) stia acquisendo sempre maggiore importanza.
6. *Variety seeking*: la possibilità di scegliere tra un'ampia varietà di prodotti è certamente un fattore importante nel processo decisionale di acquisto del consumatore. Si approfondirà meglio il tema nel secondo capitolo, ma si pensi a quanto una grande catena di abbigliamento (es: Zara) o di elettronica (es: Euronics) offra maggior scelta rispetto al piccolo negozio e come questo si rifletta nell'attrattività del negozio sui clienti.

Alla luce delle motivazioni sopra elencate, si individuano quattro tipologie di acquirenti online.

- *Convenience shopper*: considera la comodità e semplicità d'acquisto di maggiore importanza, più di ogni altro fattore

- *Variety seekers*: ricerca l'ampia gamma di prodotto, desidera scegliere tra una vasta varietà di negozi, tipi di prodotto e marche
- *Balanced buyers*: è una via di mezzo dei due precedenti, ovvero acquista in base alla convenienza ed alla varietà di prodotto
- *Store-oriented shoppers*: ha necessità dei negozi fisici, vuole possedere subito il prodotto e necessita di interazione sociale, dialogo e confronto col negoziante.

2. Metodologia

Il lavoro di analisi e ricerca svolti in questo elaborato, sono stati possibili grazie a due importanti fonti di dati quali un questionario ed un database. La logica adottata è stata anzitutto quella di studiare e comprendere la composizione di tali strumenti, al fine di utilizzarli correttamente per la ricerca di informazioni utili al raggiungimento dello scopo del lavoro. Non è infatti sufficiente disporre di una grande quantità di dati per studiare fenomeni ed effettuarne inferenze, mentre sono sicuramente necessarie la qualità e la comprensione di questi. La prima per evitare di arrivare a risultati formalmente corretti, ma intrinsecamente errati; la seconda per utilizzare propriamente i dati e non giungere a conclusioni erronee.

2.1 Questionario

Strumento principale per la ricerca di questa tesi, il questionario è stato consegnato ad un'azienda in grado di geolocalizzare le risposte, aggiornate alla data 02/01/2018. Essendo la base sulla quale si sono svolte analisi, ricerche e calcoli, è necessaria un'attenta analisi finalizzata alla comprensione di tutte le informazioni in esso contenute. I 503 rispondenti hanno fornito informazioni personali oltre a quelle specifiche del caso del commercio online.

Questi dati sono fondamentali per condurre la ricerca; si ricorda infatti come l'obiettivo sia quello di ricercare, se esistono, le variabili capaci di influenzare la propensione all'acquisto online degli individui, andandole a ricercare appunto tra fattori endogeni (età, fascia di reddito, titolo di studi) ed esogeni (presenza di negozi nel territorio, attrattività dei negozi e livello di prezzi).

2.1.1 Domande e possibili risposte

Il questionario è allegato in Appendice, se ne analizza in seguito la struttura. Per semplicità di impaginazione e maggior chiarezza visiva, alcune domande contenute all'interno della tabella sono parzialmente troncate; in seguito è comunque riportata la loro forma originale.

Tabella 2.1 Elenco di domande e relative possibili risposte del questionario

DOMANDE		POSSIBILI RISPOSTE				
1	Fascia d'età (anni)	Meno di 25	Tra 26 e 35	Tra 36 e 45	Tra 46 e 55	Più di 55
2	Titolo di studi	Licenza media	Licenza superiore	Laurea	Dottorato o Master	-
3	Indirizzo	-				
4	Fascia di reddito (€/mese)	Meno di 700	Tra 700 e 1500	Tra 1500 e 2000	Tra 2000 e 3000	Più di 3000
5	Quanto della spesa in beni/servizi negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?	Meno del 5%	Tra il 5% ed il 10%	Tra il 10% ed il 30%	Tra il 30% ed il 50%	Più del 50%
5.1	Quanta parte ... ABBIGLIAMENTO E CALZATURE	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	Tutto (100%)
5.2	Quanta parte ... LIBRI					
5.3	Quanta parte ... VIAGGI					
5.4	Quanta parte ... RISTORAZIONE					
5.5	Quanta parte ... ALIMENTARI					
5.6	Quanta parte ... ELETTRONICA DI CONSUMO					
5.7	Quanta parte ... ALTRO					

Vista la struttura delle domande e le possibili risposte, occorre una disamina specifica per ciascuna di esse, con l'obiettivo di illustrare i ragionamenti e procedimenti svolti per l'analisi dei dati.

1. *Fascia d'età*: le varie opzioni di risposta sono state convertite da intervallo in baricentro dello stesso, agevolando così calcoli di valori medi e semplificando il confronto dei dati. Sono inoltre necessarie alcune considerazioni per le classi agli estremi: la fascia inferiore, trasformata da "meno di 25" a baricentro di 21.5 anni, comprende solamente gli

individui di maggiore età. I minorenni non hanno preso parte al questionario, è vero però che probabilmente parte della loro domanda è rappresentata dal genitore che acquista beni/prodotti per il figlio. Un possibile limite di copertura del questionario è dunque almeno parzialmente infondato.

La fascia d'età più avanzata “*Oltre 55 anni*” corre invece il rischio di sotto-rappresentatività, in quanto gli individui del suddetto gruppo, che comprano tipicamente in botteghe e negozi fisici, non rispondono al questionario; questo fenomeno non rende dunque rappresentativo il campione.

2. *Titolo di studi*: informazione di secondaria importanza, ma interessante per cercare di capire se il livello di istruzione sia in grado di influenzare la propensione all'acquisto online e le eventuali relazioni che possono intercorrere tra queste due variabili.
3. *Indirizzo*: fondamentale per l'individuazione del domicilio del rispondente. Tramite il software QGIS è stato infatti possibile convertire gli indirizzi in coordinate cartesiane, geolocalizzandoli sulla mappa della città di Torino e permettendo così l'analisi spaziale di distanze, cluster ed indici di gravità.
4. *Fascia di reddito*: così come per il titolo di studi, questa è un'informazione utile per cercare relazioni ed effetti generati sulla variabile di interesse, quale la propensione all'acquisto online.
5. *Quanto della spesa in beni/servizi negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?* Domanda generica ma di fondamentale importanza, in quanto permette di individuare i clienti e suddividerli in categorie, oltre ad essere una variabile di controllo per la bontà delle risposte alle seguenti domande. Non essendo infatti specificata la categoria merceologica, ma riferendosi in generale a beni e servizi acquistati online, le incongruenze tra valori forniti per le categorie merceologiche specifiche e questa domanda generica sono subito visibili, ed è possibile procedere ad una pulizia dei dati.

Per motivi di spazi e chiarezza visiva, le domande 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 5.6 e 5.7 sono state troncate all'interno della tabella; la loro forma originale è la seguente:

5.1 *Quanta parte della spesa in ABBIGLIAMENTO E CALZATURE negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*

5.2 *Quanta parte della spesa in LIBRI negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*

5.3 *Quanta parte della spesa in VIAGGI negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*

5.4 *Quanta parte della spesa in RISTORAZIONE negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*

5.5 *Quanta parte della spesa in ALIMENTARI negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*

5.6 *Quanta parte della spesa in ELETTRONICA DI CONSUMO negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*

5.7 *Quanta parte della spesa in ALTRO negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*

Queste ultime domande, specifiche per categorie merceologiche, hanno fornito risposte che, opportunamente elaborate e trasformate in valori adatti ai calcoli, hanno permesso di stimare la propensione all’acquisto online del singolo individuo (capitolo 3).

Da notare come la domanda 5.7 abbia un ruolo di “complemento ad uno”, andando di fatto a considerare tutti i beni e servizi acquistati online che non appartengono alle categorie merceologiche indicate nelle domande precedenti.

2.2 Database negozi

Il laboratorio di ricerca Future Urban Legacy Lab ha messo a disposizione una base dati dei negozi di Torino che, in unione con le informazioni del test somministrato, ha permesso di studiare la collocazione geografica dell’offerta sul territorio e rapportarla coi dati dei rispondenti del questionario. Nella tabella seguente sono riportate le informazioni di maggiore interesse contenute nella base dati.

Tabella 2.2 Elenco delle principali informazioni a disposizione per i negozi della città di Torino.

INFORMAZIONI RETAILERS
Indirizzo
Data inizio attività
Categoria merceologica
Metri quadri locale
Metri quadri vendita
Coordinate (X, Y)
Circoscrizione

Tra le informazioni a disposizione, un discorso specifico meritano i metri quadri del locale e della vendita; i primi fanno riferimento alla superficie calpestabile effettiva del locale, dunque sono calcolati anche eventuali magazzini, retrobottega, vetrine ecc. I metri quadri di vendita considerano invece la superficie destinata alla vendita e sono dunque un sottoinsieme dei metri quadri totali del locale. Questa distinzione è molto importante per il calcolo dell'attrattività del negozio, ovvero la capacità dello store di attrarre clienti; come calcolarla?

Di primo acchito, un semplice ragionamento porta a pensare che un negozio con una grande superficie di vendita abbia probabilmente una discreta vetrina, ricca di prodotti esposti, risultando più attrattivo. Ragionando in termini di scorte però, è altrettanto semplice associare ad una grande superficie totale un buon magazzino, fonte di ampia scelta e dunque maggiore attrattività. Quale dato considerare dunque? Una media dei due valori? Il minimo? Il massimo?

Probabilmente esistono dei valori “soglia” che discriminano la tipologia di clienti e la motivazione che sta dietro all'acquisto: quando un acquirente sceglie un negozio di piccole dimensioni, probabilmente è perché sta ripetendo l'acquisto e già conosce la tipologia di assortimento presente. Ritorna nello stesso negozio perché ha avuto una buona esperienza ed ha piacere di essere assistito nella scelta, considerando il servizio del personale una parte importante dell'esperienza d'acquisto. Quando invece si scelgono grandi negozi (es: Zara per abbigliamento, ipermercati per alimentari e prodotti della casa, Feltrinelli per libri, Unieuro per elettronica ed informatica, o simili) è probabilmente per “dare un'occhiata”, senza

necessariamente acquistare o essere servito: anzi l'assistenza del personale è richiesta soltanto nel momento in cui si decide di acquistare. Tutto questo discorso porta a pensare che i negozi più grandi abbiano sicuramente un'attrattività maggiore sulla clientela rispetto a quelli più piccoli, ma bisogna anche valutare la redditività della clientela che entra nei negozi: i negozi più piccoli attirano meno clienti, ma la probabilità di vendere a qualcuno che entra è più elevata rispetto ai grandi che invece attirano molte più persone che però plausibilmente acquistano di meno.

La disamina appena svolta è valida sicuramente per negozi di abbigliamento e calzature, ma ampiamente applicabile anche per altre categorie merceologiche: basti pensare all'assortimento offerto dai grandi supermercati confrontato ai più tradizionali negozi di alimentari o alle grandi catene di elettronica versus i negozi di PC o fotografia.

Probabilmente la soluzione migliore sarebbe quella di effettuare un'analisi specifica per categoria merceologica, al fine di stimare i valori soglia di cui si parlava prima, utili a catturare meglio la capacità attrattiva dello store. Seguendo un approccio conservativo, per ora è stato considerato il valore minimo tra le due metrature: una stima più precisa di tale indicatore permetterebbe una visione più realistica del fenomeno, ma anche l'approssimazione effettuata dovrebbe catturarne l'entità.

2.2.1 Pulizia dei dati

Il database conta un enorme quantità di informazioni, per la precisione 29.677 negozi. Come sempre però, prima di essere analizzati, i dati vanno controllati e ripuliti da eventuali outlier ed elementi critici. La procedura è stata svolta analizzando le varie voci della base dati, secondo i seguenti passi:

1. Categoria merceologica:
 - a. nonostante la maggior parte dei retailers presenti la corretta informazione per la suddetta domanda, in 397 casi il database presenta un valore numerico. È stata dunque reperita la tavola delle categorie merceologiche nazionali per sopperire

al problema, ma con un rapido controllo fisico dello store, si sono palesate incongruenze.

b. Tra tutti, ben 7.888 stores presentano “Nessuna” alla voce “Categoria merceologica”.

2. Metri quadri locale e/o metri quadri vendita:

a. 298 retailers non presentano alcuna indicazione circa i metri quadri di vendita o i metri quadri dell'intero locale: per questi casi si è scelto di considerare “10” come valore generico.

b. 1.171 retailers presentano il valore “.” alla voce “*metri quadri locale*”, si è considerato il valore presente in “*metri quadri vendita*”.

c. 6.676 retailers presentano il valore “.” alla voce “*metri quadri vendita*”, si è stato considerato il valore presente in “*metri quadri locale*”.

Mostrate le criticità, si è proceduto all'eliminazione dal database di circa 8.000 retailers corrispondenti ad un taglio del 29% circa: si tratta in assoluto di una grande perdita di dati, ma bisogna considerare che in seguito a tale operazione si hanno a disposizione ancora ben 21.106 negozi. È inoltre bene ricordare che molte volte la qualità dei dati beneficia di importanza maggiore rispetto alla quantità: in tal senso la procedura di pulizia effettuata è più che legittima.

3. Strategia empirica

Analizzate e comprese a dovere le fonti di informazioni, è stato possibile procedere alla vera e propria ricerca. Partendo dalle evidenze della letteratura, si è dunque cercato di usufruire virtuosamente delle conoscenze e degli strumenti in possesso per individuare le possibili risposte alla domanda di ricerca.

Le ipotesi formulate riguardano l'esistenza di legami tra fattori individuali e non e la propensione all'acquisto online, ovvero la probabilità o tendenza di un consumatore a rivolgersi alla rete per la compravendita di un determinato prodotto.

In particolare, tra i fattori individuali sono stati analizzate le fasce d'età, il livello di reddito ed il titolo di studi, con l'obiettivo di determinare relazioni positive o negative e dunque effetti di una variabile sull'altra. Ci si attende un effetto positivo per il livello di reddito ed il titolo di studi (più un individuo è ben istruito e benestante, maggiori dovrebbero essere le sue competenze ed il suo potere d'acquisto, dunque maggiore propensione all'acquisto online), mentre per l'età si prevede un comportamento opposto (sono i più giovani a fruire maggiormente del servizio di acquisto online, dunque al crescere dell'età diminuisce la propensione) (Lina, Liwei, & Dongsong, 2007).

Oltre alle caratteristiche individuali, notevole attenzione è stata riservata allo studio dell'offerta offline ed a come questa possa essere determinante nell'influenzare la scelta dei consumatori. L'analisi spaziale, la capacità attrattiva dei negozi ed il livello di prezzi sono le variabili utilizzate per misurare l'offerta offline e poterla successivamente relazionare con la variabile dipendente di nostro interesse: la propensione all'acquisto online. Per le prime due variabili ci si aspetta un effetto negativo: al crescere del numero di negozi offline e della loro attrattività, si prevede una minore propensione all'acquisto in rete; viceversa, al crescere del livello di prezzo dell'offerta offline, ci si aspetta una maggior tendenza a rivolgersi ad Internet per motivi di risparmio (David, 2002).

3.1 Descrittive del campione

3.1.1 Fascia d'età

Tabella 3.1 Analisi della distribuzione della fascia d'età.

Fascia d'età	Classe	Baricentro	Numerosità	Distribuzione campione	Distribuzione popolazione
Meno di 25	1	21,5	23	4,62%	21,55%
Tra 26 e 35	2	30	99	19,88%	11,28%
Tra 36 e 45	3	40,5	151	30,32%	14,12%
Tra 46 e 55	4	50,5	123	24,70%	15,89%
Più di 55	5	60	102	20,48%	37,16%
Totale complessivo	-	-	498	100,00%	100,00%

La prima statistica descrittiva del campione riguarda l'età: sfruttando lo strumento della tabella pivot sul foglio di calcolo Excel è stato possibile calcolare le percentuali di distribuzione delle varie classi formanti il campione. Il passo successivo consta nel confronto con la distribuzione effettiva della popolazione della città di Torino (Dati statistici: distribuzione per età, sesso e territorio, 2018).

Come si evince dalla tabella, la maggior criticità riguarda la prima classe, ovvero gli individui al di sotto dei 25 anni di età. Vi è infatti una grande differenza tra la percentuale di distribuzione del campione (4,62%) e quella della popolazione (21,55%); ciò è dovuto al fatto che il questionario è stato intrinsecamente destinato ad individui di maggiore età, rendendo dunque impossibile misurare direttamente le informazioni e propensioni di acquisto della fascia fino ai 18 anni. Tuttavia, come già esplicito nel secondo capitolo, questa discordanza non dovrebbe generare grossi errori di valutazione in quanto occorre tener presente che parte di queste informazioni sono comunque racchiuse nei dati a nostra disposizione, leggasi i genitori che acquistano online per i propri figli.

La media pesata delle classi d'età è pari a 3,37, il che significa che mediamente gli individui del campione in esame hanno un'età compresa tra la terza e la quarta fascia. La mediana è invece pari a 3, ovvero ordinando in modo crescente in base all'età tutti i rispondenti al

questionario, il soggetto posto a metà ed avente dunque prima e dopo di sé la metà delle osservazioni, appartiene alla terza fascia d'età.

3.1.2 Titolo di studi

Tabella 3.2 Analisi della distribuzione del titolo di studi.

Titolo di studi	Classe	Numerosità	Distribuzione campione
Licenza media	1	27	5,42%
Licenza superiore	2	259	52,01%
Laurea	3	187	37,55%
Dottorato o Master	4	25	5,02%
Totale complessivo	-	498	100,00%

La seconda descrittiva riguarda il livello di istruzione del campione analizzato. La lettura dei dati può essere ingannevole, occorre notare come le risposte facciano riferimento al più elevato titolo di studio raggiunto. In altre parole, il 5,02% di individui che hanno indicato *Dottorato o Master* hanno anche ottenuto i tre precedenti titoli.

La media pesata delle classi di titoli di studio è pari a 2,42, mentre la mediana è pari a 2.

3.1.3 Fascia di reddito

Tabella 3.3 Analisi della distribuzione della fascia di reddito.

Fascia di reddito [€/mese]	Classe	Numerosità	Distribuzione campione	Distribuzione popolazione
Meno di 700	1	60	4,66%	35,62%
Tra 700 e 1500	2	205	31,83%	12,29%
Tra 1500 e 2000	3	135	31,44%	16,35%
Tra 2000 e 3000	4	77	23,91%	28,57%
Più di 3000	5	21	8,15%	7,17%
Totale complessivo	-	498	100,00%	100,00%

Terza statistica descrittiva analizza la fascia di reddito, fattore individuale che presumibilmente avrà un effetto positivo sulla propensione all'acquisto. La distribuzione è decentrata verso le fasce più basse, con oltre il 60% del campione compreso tra i 700 ed i 2.000

€/mese. Rispetto alla distribuzione della popolazione italiana si osserva una migliore situazione, caratterizzata da densità decisamente minore nella prima fascia a favore di una maggiore nelle fasce 2 e 3.

La media pesata è pari a 2,59, mentre la mediana è pari a 2.

3.1.4 Porzione di spesa online negli ultimi 12 mesi generica

Tabella 3.4 Analisi della distribuzione della porzione di spesa online negli ultimi 12 mesi, totalità di categorie merceologiche.

Spesa generica	Classe	Numerosità	Distribuzione campione
Meno del 5%	1	114	9,02%
Tra il 5% ed il 10%	2	146	23,10%
Tra il 10% ed il 30%	3	123	29,19%
Tra il 30% ed il 50%	4	86	27,22%
Oltre il 50%	5	29	11,47%
Totale complessivo	-	498	100,00%

Quarta descrittiva riguarda la propensione all'acquisto online di beni e servizi generici, senza addentrarsi in categorie merceologiche specifiche. È immediato notare come la distribuzione sia fortemente decentrata verso bassi valori: solamente l'11,47% dei rispondenti acquista infatti più del 50% online. La situazione presentata, per quanto caratterizzata da tale asimmetria, è molto vicina alla realtà: non si dimentichi infatti la domanda che ha generato le risposte. Al soggetto infatti è stato richiesto “*Quanto della spesa in beni/servizi negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*” dunque per la totalità di beni e servizi! A tal proposito è dunque ragionevole pensare che poco più del 10% delle persone acquistino oltre il 50% online.

La media pesata della porzione di spesa generica online è pari a 2,54, la mediana è pari a 2.

3.1.5 Porzione di spesa online negli ultimi 12 mesi per categoria merceologica

Tabella 3.5 Analisi della distribuzione della porzione di spesa online negli ultimi 12 mesi per ogni categoria merceologica.

Spesa per categoria	Classe	Abbigliamento e calzature	Libri	Alimentari	Elettronica di consumo
Per nulla (0%)	1	40,56%	31,73%	65,86%	23,69%
Poco	2	38,55%	32,33%	22,69%	25,50%
Abbastanza	3	5,82%	11,24%	2,01%	19,48%
La metà (50%)	4	13,25%	14,66%	9,04%	17,87%
Tutto (100%)	5	1,81%	10,04%	0,40%	13,45%
Totale complessivo	-	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Media	-	1,97	2,39	1,55	2,72
Mediana	-	2	2	1	3

La quinta statistica descrittiva analizza la propensione all'acquisto per le categorie merceologiche di maggior interesse: abbigliamento e calzature, libri, alimenti e bevande ed elettronica di consumo. Tra tutte quelle fornite dal questionario, la scelta del genere di beni è ricaduta non soltanto su quelli più comuni e di maggior frequenza d'acquisto, ma è stata considerata fondamentale la semplicità di ricerca e localizzazione di uno store fisico rappresentante l'offerta offline. Per questi motivi le categorie merceologiche di *Ristorazione*, *Viaggi e Altro* non sono più considerate nella ricerca.

Vi sono alcune evidenze che meritano sicuramente attenzione.

Anzitutto per la prima categoria merceologica, quale abbigliamento e calzature, è chiara una particolare distribuzione asimmetrica. È infatti presente un grande picco per le fasce 1 (*Per nulla*) e 2 (*Poco*) che racchiudono l'80% circa delle risposte; si passa dunque alla classe successiva, poco rappresentata (6% circa) per poi risalire fortemente (13,25%) a chi acquista online *La metà* del proprio abbigliamento e calzature. L'ultima classe, che comprende coloro che acquistano online la totalità per questa categoria merceologica, è ragionevolmente bassa (2% circa). Ci si trova dunque dinnanzi ad un particolare fenomeno, per il quale i soggetti

sembrerebbero mostrare due tipologie di comportamento per la categoria analizzata: o acquistano poco, o acquistano circa la metà di beni online, a discapito di soluzioni intermedie.

La categoria merceologica dei libri mostra anzitutto una media di propensione all'acquisto più elevata (2,39) ed un miglior livellamento generale per le cinque classi. Non vi sono dunque grandi discrepanze come accaduto invece per l'abbigliamento e le calzature ed è possibile notare valori più elevati anche per le classi 4 (14,66%) e 5 (10,04%).

Gli alimentari e le bevande sono la categoria con la più bassa propensione all'acquisto online (1,55). Non solo, quasi il 90% dei rispondenti acquista poco online per questo genere di beni, addirittura il 66% circa non ne ha mai acquistati negli ultimi 12 mesi.

L'elettronica di consumo è infine la categoria merceologica con la maggior media di propensione all'acquisto online (2,72). È sempre presente una buona porzione di diffidenti dall'acquisto in rete (50% circa), ma c'è anche una buona parte (30%) che acquista la metà o più di questi prodotti online.

I comportamenti del campione sopra descritti trovano senso nella categoria merceologica di appartenenza. Gli alimenti e le bevande sono tra i prodotti più frequentemente acquistati, coi quali il consumatore preferisce avere un contatto diretto; l'abbigliamento e le calzature mostrano invece propensioni più elevate, ma comunque prudenti, segno di come l'esperienza d'acquisto e la necessità di provare il prodotto sulla propria pelle possano ancora fare la differenza. Le categorie di libri e di elettronica infine, presentano invece le propensioni maggiori: tali beni risentono meno della necessità di essere provati prima dell'acquisto e sono dunque più ricercati dai *convenience shoppers*.

3.2 Analisi primaria

3.2.1 Influenza delle descrittive sulla propensione di acquisto

Analizzate le descrittive, si procede ora all'impatto che esse hanno sulla variabile di interesse, ovvero la propensione all'acquisto online. Si mostrano dunque le variazioni che essa subisce

considerando variabili individuali quali età, fascia di reddito, titolo di studi, ma anche la circoscrizione di residenza, al fine di determinare eventuali fenomeni spaziali. È importante notare come la maggior parte degli effetti sulla propensione di acquisto online generati dalle diverse variabili considerate sono facilmente intuibili e prevedibili a priori, semplicemente basandosi sul ragionamento e sul buon senso. L'importanza del lavoro svolto sta nell'aver misurato e mostrato scientificamente tali effetti, oltrepassando dunque le prime impressioni ed arrivando ad un risultato formalmente corretto e tecnicamente dimostrabile.

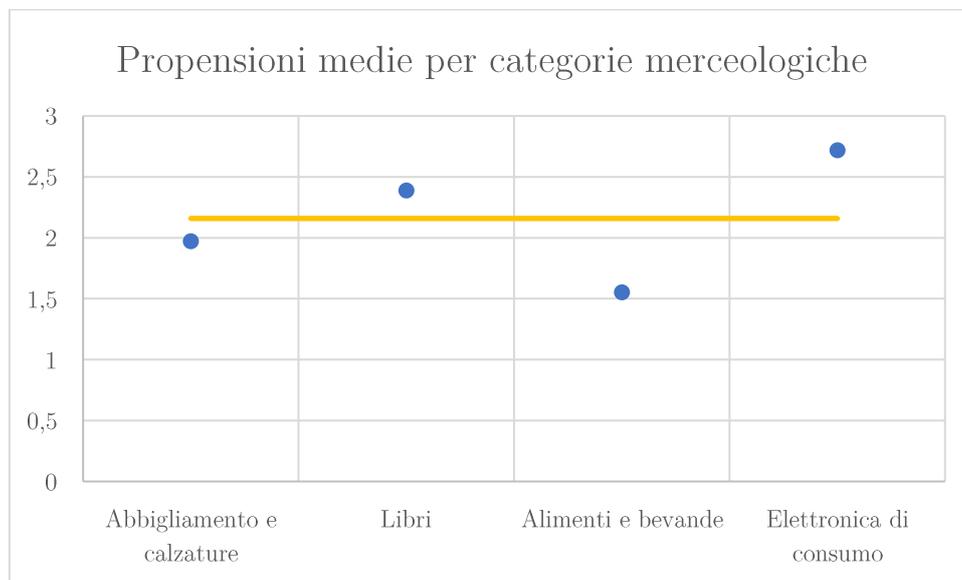


Grafico 3.6 Propensione di acquisto online media per ogni categoria merceologica e propensione generica media.

Il grafico mostra in maniera evidente come le propensioni all'acquisto online differiscano a seconda della categoria merceologica. *Libri* e *Elettronica di consumo* sono sopra media a differenza di *Abbigliamento e calzature* e *Alimenti e bevande*, come già esplicito in precedenza.

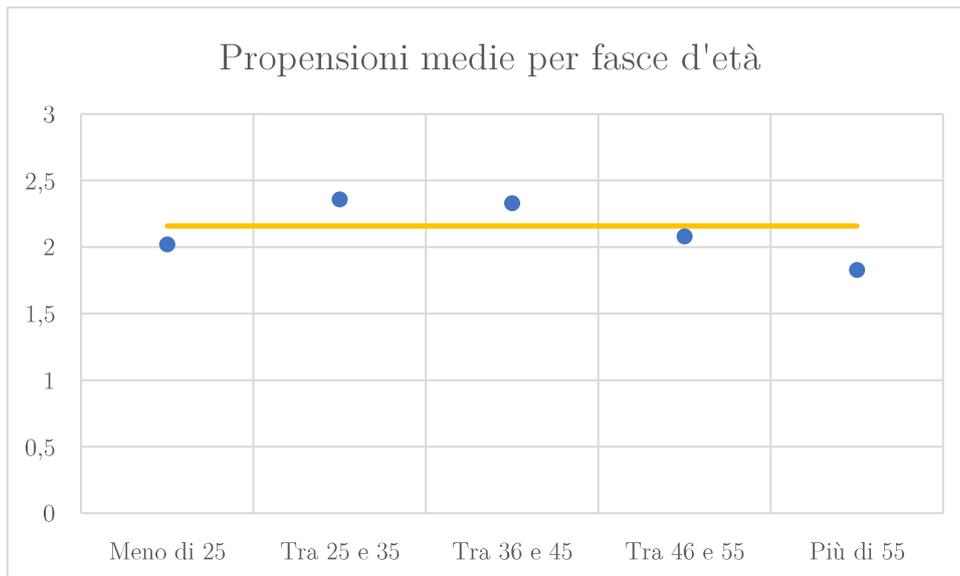


Grafico 3.7 Propensioni di acquisto online medie per fasce d'età.

Andando a considerare le fasce d'età, il fenomeno prende la direzione aspettata: i soggetti tra i 25 ed i 45 anni, più sensibili al fenomeno dell'e-commerce, usufruiscono maggiormente di questa possibilità, mostrando propensioni più elevate.

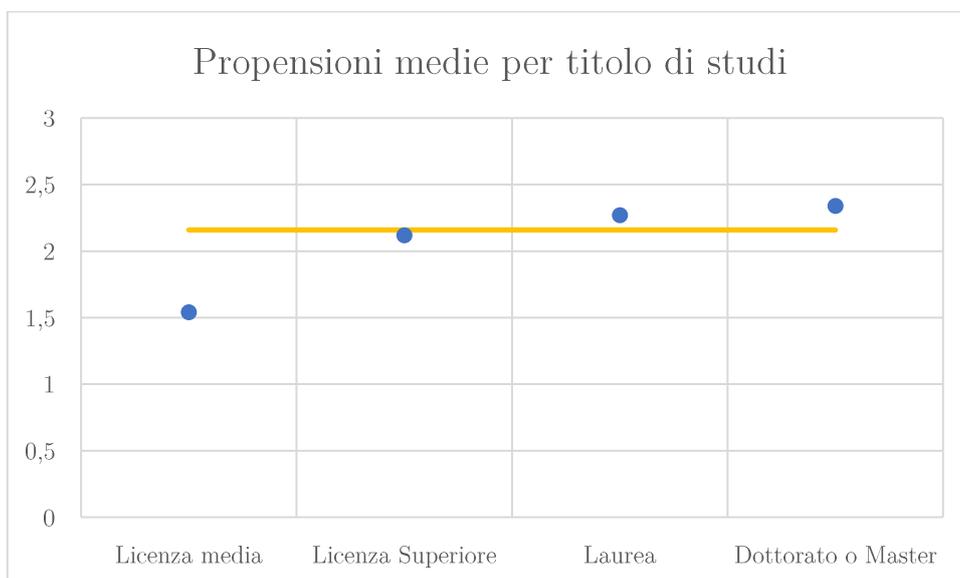


Grafico 3.8 Propensioni di acquisto online medie per titolo di studi.

Anche per il titolo di studi si osserva un andamento ragionevole: all'aumentare del grado di istruzione dell'individuo del campione, aumenta la sua propensione all'acquisto online.

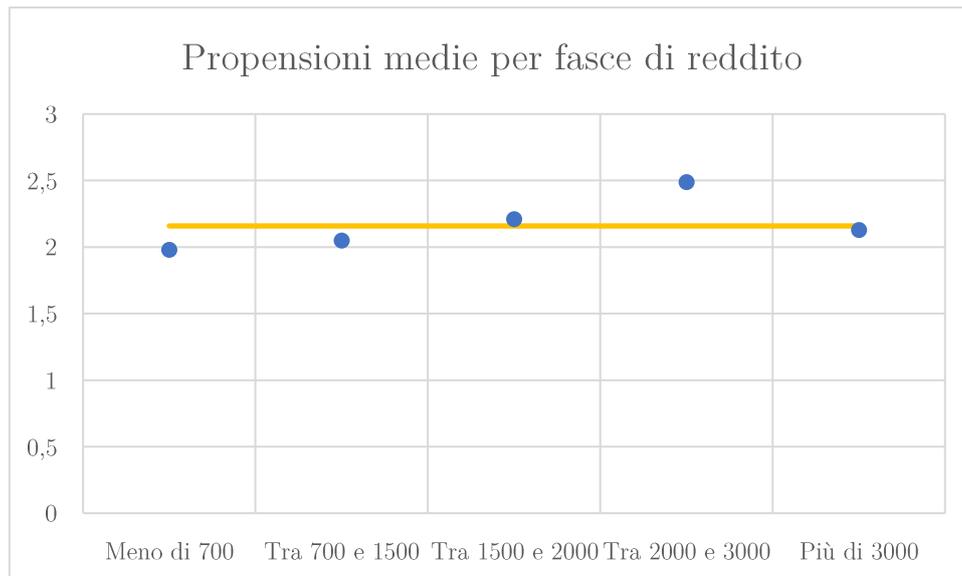


Grafico 3.9 Propensioni di acquisto online medie per fasce di reddito.

Si conclude con l'influenza della fascia di reddito sulla propensione di acquisto online. Si nota un comportamento di proporzionalità fino alla quarta fascia considerata: all'aumentare del reddito dell'individuo, aumenta la sua propensione all'acquisto online. Perché allora i soggetti in assoluto più benestanti sembrano acquistare meno? Probabilmente gli appartenenti a questa classe hanno interessi diversi quando si rivolgono a questo canale d'acquisto. In particolare, è possibile che superata una certa soglia di reddito, il risparmio offerto da promozioni online non sia più motivo di preferenza rispetto all'offerta offline. Dunque, per coloro che beneficiano di elevati livelli di reddito, l'acquisto in rete sarebbe ricercato per motivi di varietà (maggior assortimento) e/o di convenienza all'acquisto (acquisto in qualunque momento con spedizione a domicilio).

3.2.2 Influenza del numero di negozi sulla propensione di acquisto

Il passo successivo è stato quello di analizzare maggiormente l'offerta offline, soprattutto dal punto di vista spaziale. Sfruttando il database dei negozi di Torino è stato infatti possibile calcolare la distribuzione media per circoscrizione e zona statistica, discriminando anche per le varie categorie merceologiche.

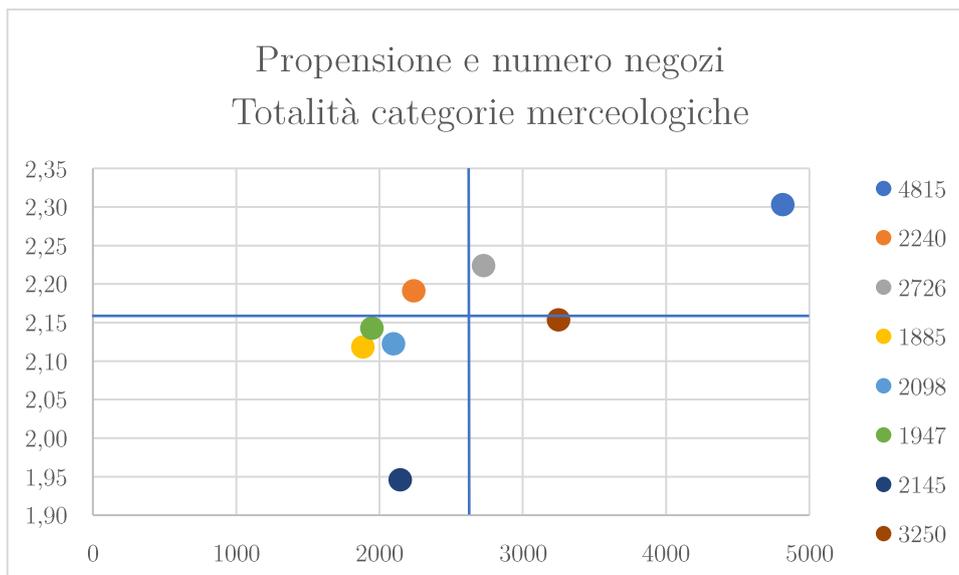


Grafico 3.10 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi per circoscrizioni, totalità di categorie merceologiche. Valori medi totali aggregati.



Grafico 3.11 Legenda circoscrizioni di Torino.

Il grafico 3.10 non è di immediata lettura, va interpretato nel modo seguente. L'asse delle ascisse indica il numero medio di negozi, l'asse delle ordinate la propensione media di acquisto online; ogni punto rappresenta una delle 8 circoscrizioni di Torino, distinguibili dalla legenda. Individuato dunque un punto a scelta (es: giallo, circoscrizione 4. San Donato - Campidoglio - Parella) è immediato rilevare i valori dagli assi e confrontarli con gli altri. I due segmenti blu mostrano un'altra informazione, ovvero il valore medio: quello orizzontale la propensione media di acquisto della totalità di soggetti del campione, quello verticale il numero medio di negozi per circoscrizione. In questo modo il grafico risulta diviso in quattro quadranti, che permettono

di individuare immediatamente il fenomeno d'interesse. Il secondo quadrante infatti, comprende quei punti, ovvero le circoscrizioni, in cui il numero di negozi è inferiore alla media, ma nei quali la propensione all'acquisto online è superiore alla media. L'evento è da verificare e quantificare, ma questa tipologia di grafico ne permette una rapida rilevazione.

Se si considera la propensione generale all'acquisto e la totalità dei negozi, si nota come la sola circoscrizione 2 (Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud) risulti nel quadrante di interesse, presentando infatti 2.240 negozi (inferiori alla media di 2.638) ed una propensione all'acquisto di 2,19 (superiore alla media di 2,16). Da segnalare inoltre la posizione della circoscrizione 1, nettamente più a destra delle altre; ciò è dovuto alla fisionomia della circoscrizione (1. *Centro - Crocetta*) che comprende un numero di negozi ben più elevato del normale (4.815). Questo particolare posizionamento sarà verosimilmente costante anche considerando le singole categorie merceologiche.

Si ricerca ora l'entità del fenomeno per le quattro categorie merceologiche di interesse: *Abbigliamento e calzature, Libri, Alimenti e bevande ed Elettronica di consumo*.

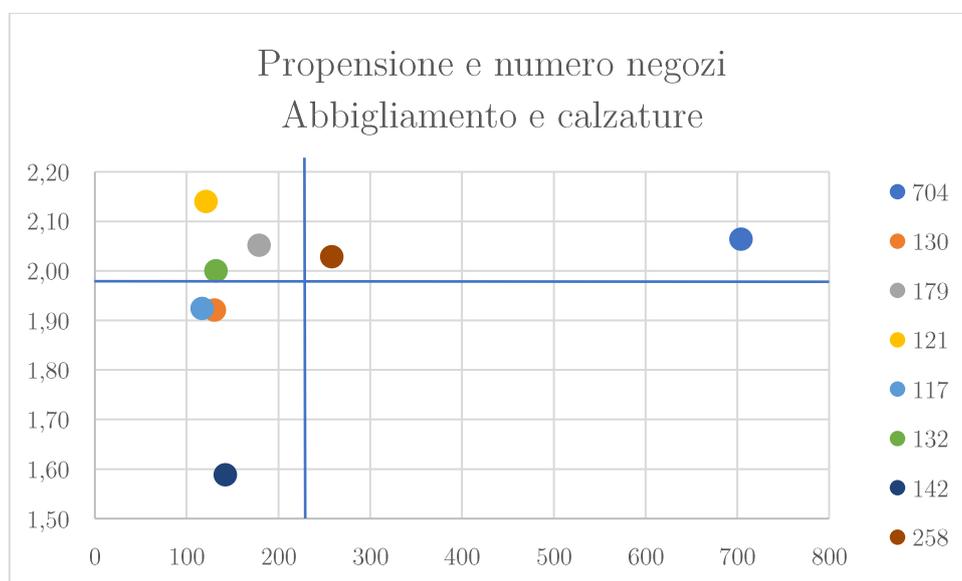


Grafico 3.12 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi per circoscrizioni, categorie di abbigliamento e calzature. Valori medi totali aggregati.

La prima categoria merceologica di abbigliamento e calzature mostra un affollamento nel quadrante di interesse: le circoscrizioni 3, 4 e 6 soddisfano infatti il requisito di appartenenza,

presentando una propensione all'acquisto online sopra media (1,97) e un contemporaneo numero di negozi al di sotto della media (223). In particolare, la circoscrizione 3 presenta la coppia (numero negozi di abbigliamento e calzature; propensione d'acquisto online di abbigliamento e calzature) (179; 2,05), la circoscrizione 4 (121; 2,14) ed infine la circoscrizione 6 (132; 2,00). Notare come anche le circoscrizioni 2, 5 ed 8 non siano distanti dalla zona di interesse, segno di come il fenomeno possa essere rilevante per i prodotti considerati. Come anticipato in precedenza, si noti come la circoscrizione 1 presenti un numero di negozi più che triplo del valore medio (704 contro 223). Ciò si traduce sicuramente in una migliore offerta offline, ma non per questo in una conseguente minore propensione di acquisto in rete: il punto nel grafico si trova infatti sopra la media di acquisto per la categoria merceologica. È bene sottolineare come allo stato attuale si è alla ricerca di semplici relazioni grafiche e visive tra propensione all'acquisto online ed offerta offline. Nella realtà sono presenti numerose altre variabili in grado di influenzare anche pesantemente il fenomeno; per questo non è possibile giungere a conclusioni definitive, bensì soffermarsi alla ricerca ed individuazione del fenomeno.

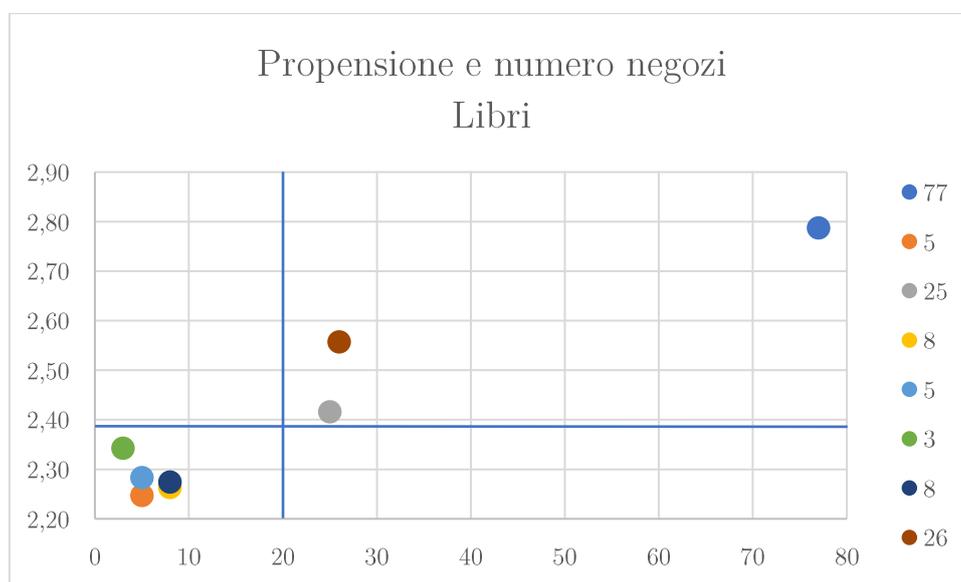


Grafico 3.13 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi per circoscrizioni, categoria dei libri. Valori medi totali aggregati.

La categoria merceologica dei libri porta alla prima sorpresa della ricerca: la propensione media di acquisto piuttosto elevata (in seconda posizione dopo *Elettronica di consumo*) sembrava suggerire un particolare interesse, mentre dal grafico sopra riportato si evince come per alcuna

circostrizione sembrano presentarsi influenze da parte dell'offerta offline. La disposizione dei punti sembra addirittura suggerire un andamento opposto, con una propensione all'acquisto in rete che aumenta all'aumentare del numero di negozi e che diminuisce al diminuire degli stessi.

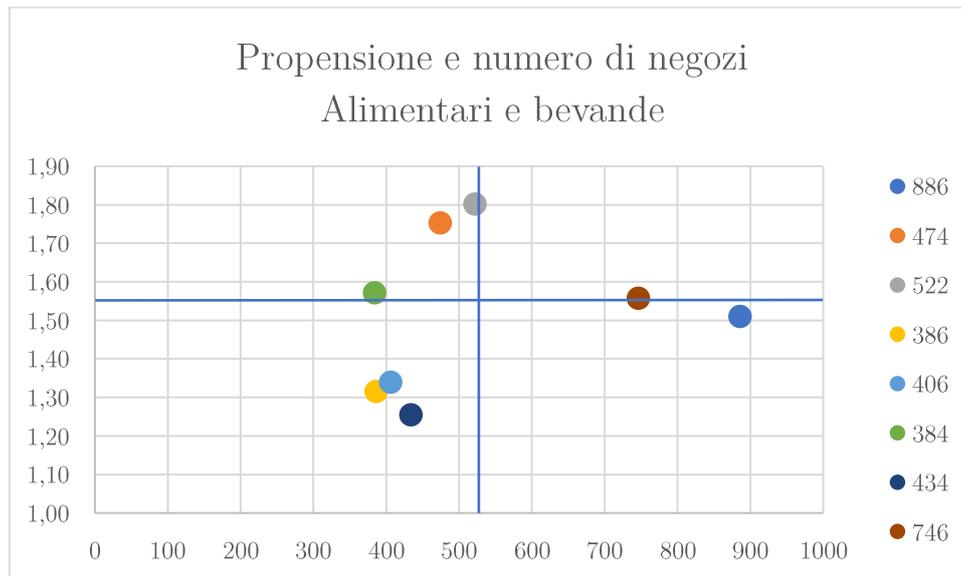


Grafico 3.14 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi per circoscrizioni, categoria di alimentari e bevande. Valori medi totali aggregati.

Per ciò che concerne *Alimentari e bevande*, il fenomeno si presenta per tre circoscrizioni: 2 (Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud), 3 (San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna) e 6 (Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto). L'osservazione merita però prudenza, in quanto è immediato notare come il livello medio di propensione all'acquisto sia molto basso (1,55): ciò significa che mediamente i soggetti del campione abbiano una propensione compresa tra la classe 1 (*Per nulla*) e la classe 2 (*Poco*). Sicuramente il fenomeno può essere presente anche per bassi livelli di propensione all'acquisto, ovvero le circoscrizioni sopra citate possono acquistare online prodotti alimentari più del normale a causa dell'offerta dei negozi fisici meno abbondante, ma si consideri anche il fatto che questo comportamento è verosimile anzitutto e soprattutto per merce con una buona frequenza di acquisto online. È innegabile lo sforzo che i grandi competitor di supermercati stanno facendo per introdurre i loro prodotti nell'e-commerce, ma

è altrettanto palese come le abitudini d'acquisto stiano resistendo fortemente a questa alternativa.

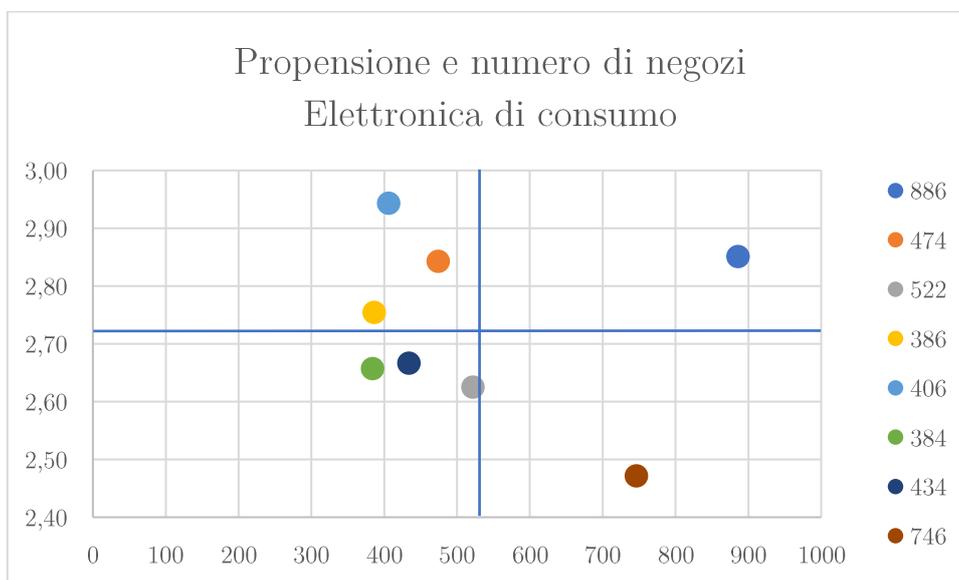


Grafico 3.15 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi per circoscrizioni, categoria dell'elettronica di consumo. Valori medi totali aggregati.

Ultima categoria merceologica analizzata, l'*Elettronica di consumo* mostra anch'essa 3 circoscrizioni nel quadrante di interesse. Notare inoltre come ancora una volta la circoscrizione 1 sia in posizione isolata rispetto alle altre, a causa dell'enorme abbondanza di store fisici.

In conclusione, le analisi grafiche appena effettuate portano a confermare la presenza del fenomeno di interesse. Solamente per la categoria merceologica dei libri non si trovano circoscrizioni quadrante caratterizzato da offerta offline superiore alla media e contemporanea propensione all'acquisto online superiore alla media. Nonostante tutti i limiti, peraltro già esplicitati in precedenza, che questa prima analisi comporta, il fenomeno sembra visibile e merita dunque un approfondimento ulteriore.

3.2.3 Propensioni all'acquisto per numero di negozi entro 600m

Il passo successivo è stato dunque quello di ripetere le analisi appena viste, andando però più nello specifico ed aumentando il grado di informazioni inserite. Nella fattispecie, i grafici sono stati elaborati non più per circoscrizione, bensì per il singolo individuo: avendo infatti

geolocalizzato sia le risposte del questionario, sia i negozi della città di Torino, è stato possibile calcolare una matrice delle distanze. Così facendo, si è tenuto in considerazione un altro importante elemento di scelta dell'offerta offline, quale la distanza dal negozio; affermare infatti che un individuo ha attorno a sé un certo numero di negozi è sicuramente un driver capace di misurare l'offerta offline, ma dire invece che lo stesso individuo ha un certo numero di negozi entro x metri dalla sua abitazione cattura sicuramente meglio la realtà dei fatti. Calcolate le distanze individuo-negozi, sono stati considerati solamente gli store entro i 600m.

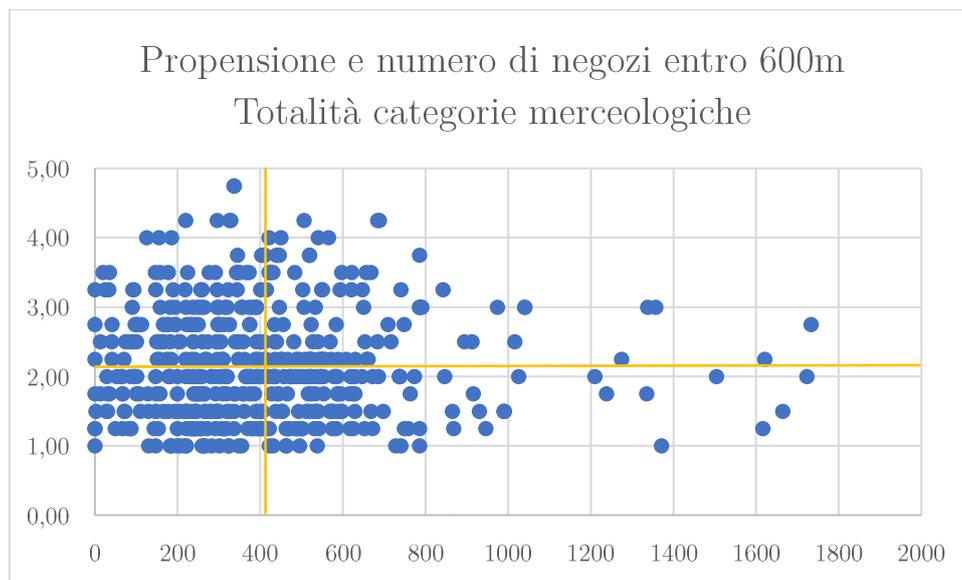


Grafico 3.16 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi entro 600m per ogni individuo, totalità di categorie merceologiche. Valori medi totali aggregati.

La lettura del grafico è del tutto analoga a quella precedente: l'asse delle ascisse indica il numero di negozi entro 600m, quello delle ordinate la propensione media di acquisto online. La nuvola di punti che si osserva è dovuta al fatto che sono rappresentati tutti e 498 i rispondenti al questionario, dunque per ciascuno è possibile individuare le informazioni sugli assi. Medesimo resta dunque il quadrante di interesse: il secondo, nel quale il numero di store fisici entro 600m è inferiore alla media (404) e la propensione all'acquisto online è superiore alla media (2,16). Tale zona è ben popolata, avvalorando ulteriormente le ipotesi fatte nelle precedenti analisi.

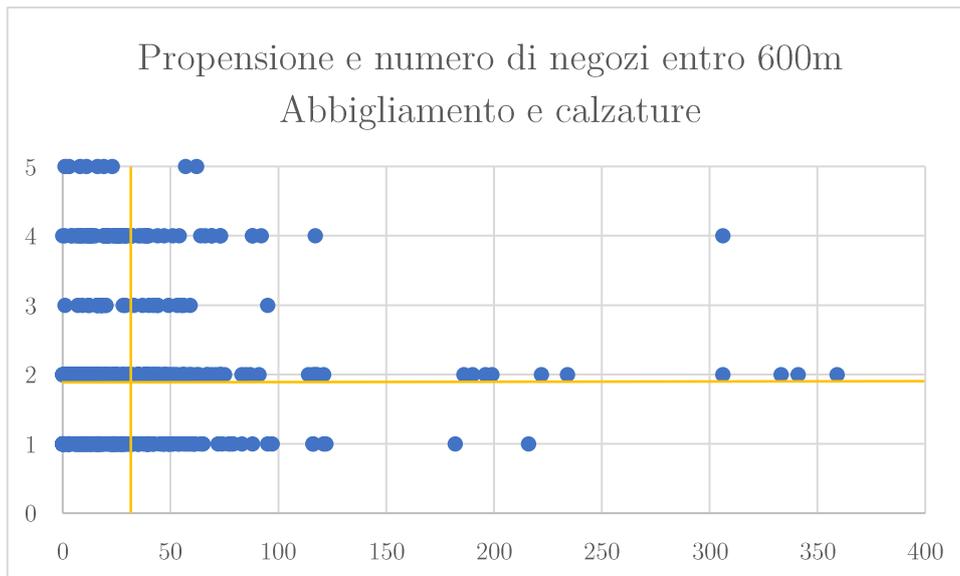


Grafico 3.17 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi entro 600m per ogni individuo, categoria di abbigliamento e calzature. Valori medi totali aggregati.

L'analisi passa ora alle quattro categorie merceologiche di interesse, a partire da *Abbigliamento e calzature*. Notare come rispetto al caso precedente, in cui sono state computate tutte le categorie, qui i punti si dispongono verticalmente in maniera discreta nell'intervallo $[1, 5]$. Ciò trova spiegazione nelle risposte del questionario, che sono appunto incluse in tale intervallo; nel grafico precedente invece, avendo calcolato un valore medio la disposizione dei punti era più continua, formando così una nuvola di punti. Tale osservazione è valida anche per le successive categorie analizzate.

Altra osservazione riguarda la disposizione dei punti lungo l'asse delle ascisse, ovvero il numero di negozi entro 600m. Dal grafico 3.17 emerge una forte concentrazione per valori fino a 100: la media risulta infatti pari a 34. Gli individui posizionati in valori più alti sono probabilmente residenti nelle circoscrizioni caratterizzate da maggior offerta offline (1. Centro - Crocetta).

Come per la precedente analisi, anche qui è possibile notare presenza di punti nel quadrante di interesse.

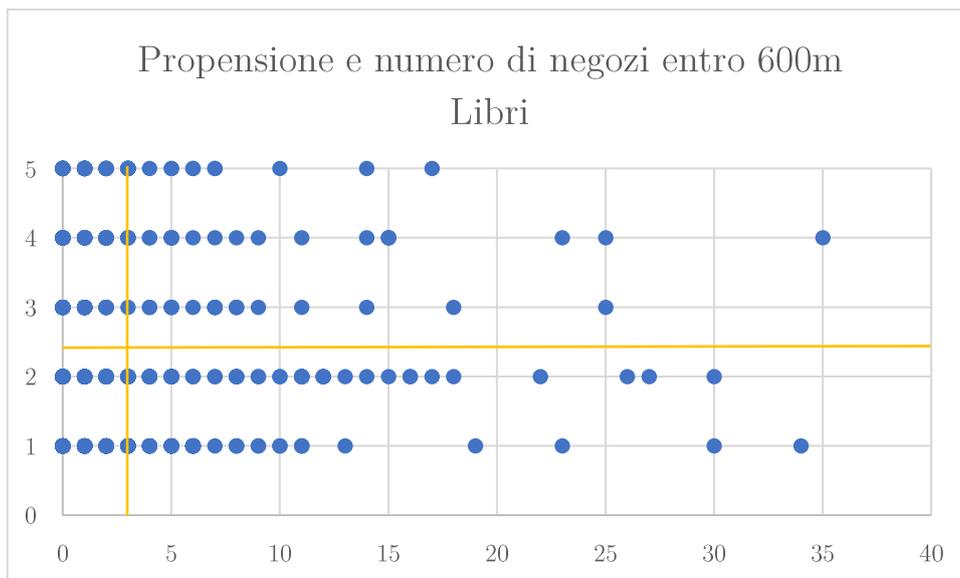


Grafico 3.18 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi entro 600m per ogni individuo, categoria dei libri. Valori medi totali aggregati.

Con questa tipologia di analisi più precisa, i *Libri* sembrano invece mostrare il fenomeno di influenza dell'offerta offline sulla propensione all'acquisto online. Sono infatti presenti alcuni elementi nell'area di interesse, a differenza di come si è mostrato precedentemente (grafico 3.13). I punti sono meno sovrapposti l'un l'altro, a causa di una scala decisamente minore per l'asse delle x: si noti come il valore massimo sia pari a 35, a differenza di *Abbigliamento e calzature* in cui si superavano i 350 negozi.

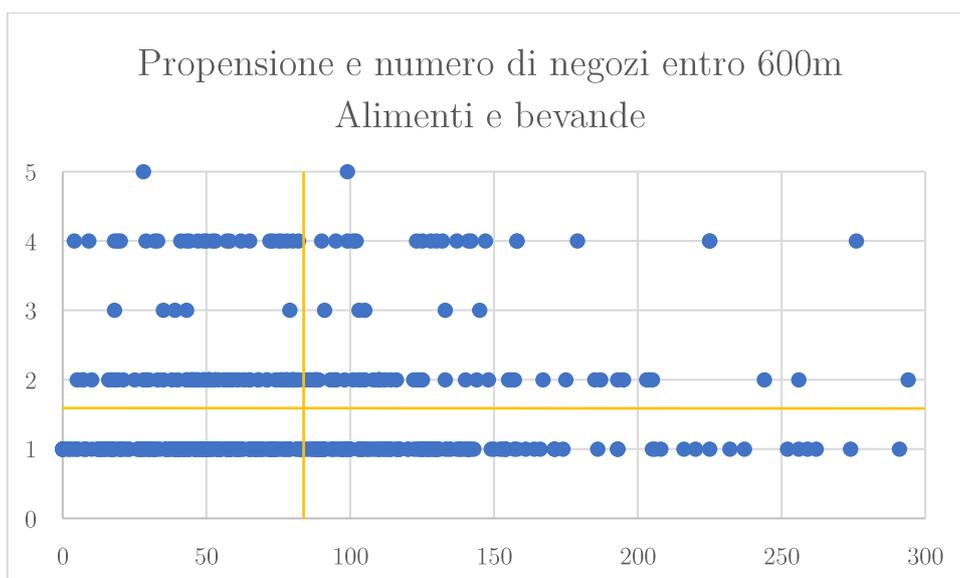


Grafico 3.19 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi entro 600m per ogni individuo, categoria di alimenti e bevande. Valori medi totali aggregati.

Gli *Alimenti e bevande* mostrano una grandissima abbondanza di elementi situati ai livelli 1 (*Per nulla*) e 2 (*Poco*) di propensione di acquisto online, peraltro già mostrato in tabella 3.5. È inoltre possibile notare una buona presenza di elementi nel secondo quadrante, segno di come il fenomeno può essere presente anche per questa categoria merceologica.

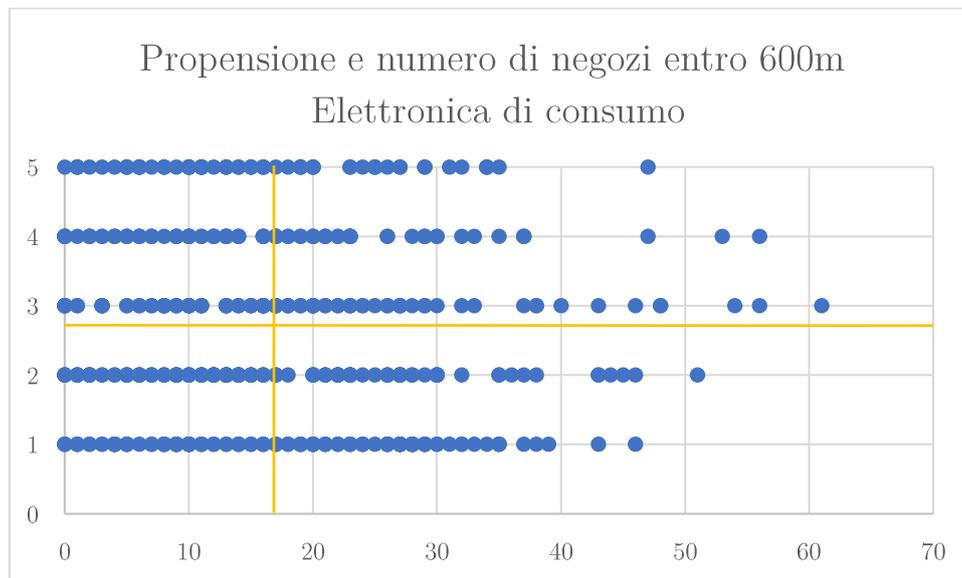


Grafico 3.20 Propensioni medie di acquisto online e numero medio di negozi entro 600m per ogni individuo, categoria dell'elettronica di consumo. Valori medi totali aggregati.

Si conclude l'analisi con *Elettronica di consumo*, per la quale si ha conferma della presenza del fenomeno vista la numerosa presenza di individui aventi propensione maggiore della media e numero di negozi entro 600m minore della media. La buona distribuzione del campione nelle varie classi per questa categoria merceologica (già evidenziata in tabella 3.5) trova qui conferma nella disposizione dei punti lungo i cinque livelli nell'asse verticale.

3.2.4 Propensioni all'acquisto per indice di gravità

Vista la continua presenza di elementi nell'area di interesse, si è voluto procedere ad un'ulteriore miglioria del driver misurante l'offerta offline, andando a calcolare l'indice di gravità. I *Gravity index* hanno tipicamente la formulazione di un rapporto (Chandra, et al., 2002): a numeratore è presente un *indice di attrattività (attractiveness)*, in grado di misurare una caratteristica "positiva" che, come suggerisce il nome, attrae il soggetto, nella fattispecie il consumatore che vuole acquistare un prodotto. A denominatore è invece presente un *indice*

di *impedenza* che, misurando una caratteristica “negativa”, va a smorzare l’effetto positivo del numeratore. La formulazione di tale indice G_i è la seguente:

$$G_i = \sum_{j=1}^n \frac{A_j}{d_{ij}}$$

Dove:

- G_i = *indice di gravità del consumatore i*
- i = *consumatore*
- j = *negozio (entro 600m dal consumatore), $j \in [1, n]$*
- A_j = *min(mq_vendita, mq_locale) attrattività del negozio [mq] (vedi capitolo 2)*
- d_{ij} = *distanza tra consumatore i e negozio j [m]*

I rapporti tra attrattività ed impedenza sono stati calcolati solamente per i negozi entro i 600m dalla residenza del rispondente, in modo da mantenere coerenza con la precedente analisi andando ad affinarla. Sommando per la totalità dei negozi, si ottiene così l’indice per il singolo individuo.

A questo punto si procede come nei precedenti paragrafi, andando a costruire i grafici delle propensioni di acquisto online considerando ora il nuovo indice di gravità appena calcolato. Avendo incluso anche un’importante informazione quale l’attrattività del negozio, ci si sta man mano avvicinando a risultati seppur provvisori e di pura intuizione grafica, più verosimili.

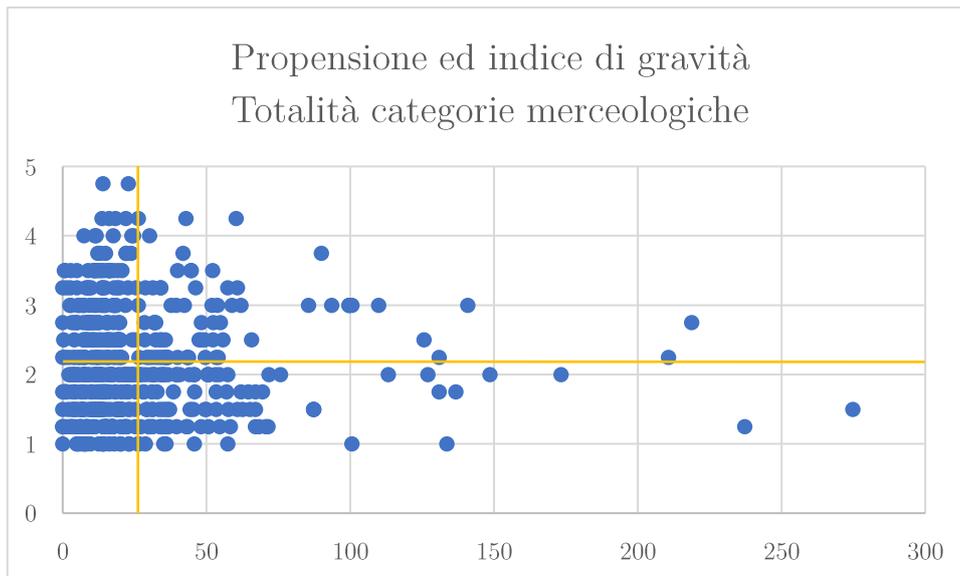


Grafico 3.21 Propensioni medie di acquisto online ed indice di gravità per ogni individuo, totalità di categorie merceologiche. Valori medi totali aggregati.

È ormai chiara la lettura del grafico, si sottolinea dunque la variazione avvenuta per l'asse delle ascisse, che ora misurano l'indice di gravità del singolo individuo. Numerosi punti presentano un valore pari a 0 per tale indice, andandosi a collocare verticalmente lungo l'asse delle ordinate. Ciò avviene per coloro che non hanno negozi entro i 600m dalla residenza, rendendo nullo l'indice.

Anche affinando l'analisi tramite il calcolo del *Gravity index*, si evince una certa presenza di valori all'interno del secondo quadrante, dando così maggior valore alle ipotesi effettuate.

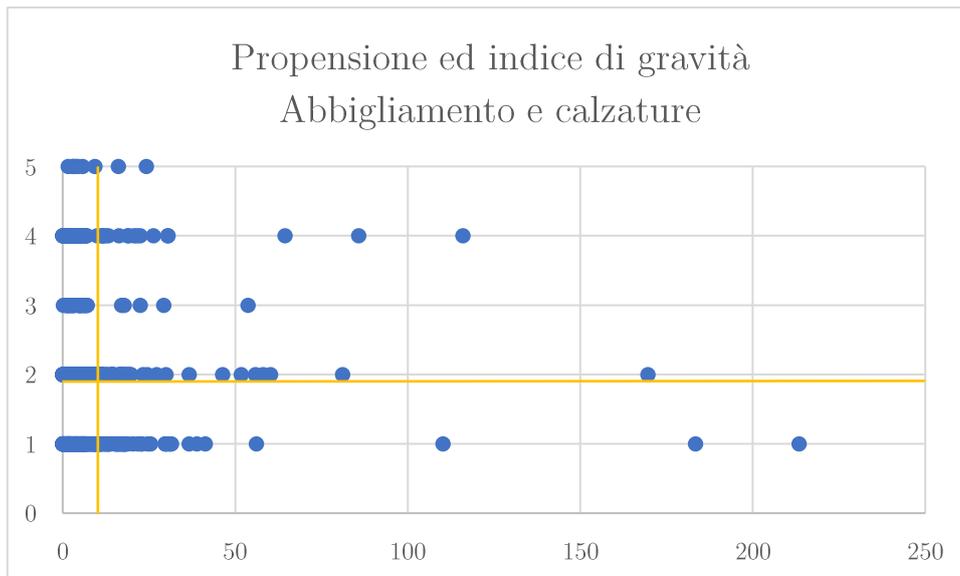


Grafico 3.22 Propensioni medie di acquisto online ed indice di gravità per ogni individuo, categoria di abbigliamento e calzature. Valori medi totali aggregati.

Considerando *Abbigliamento e calzature* si evince la solita presenza di soggetti nell'area ricercata, sebbene con numerosità meno accentuata. Vi è infatti una forte presenza di punti negli altri quadranti identificati dai segmenti.

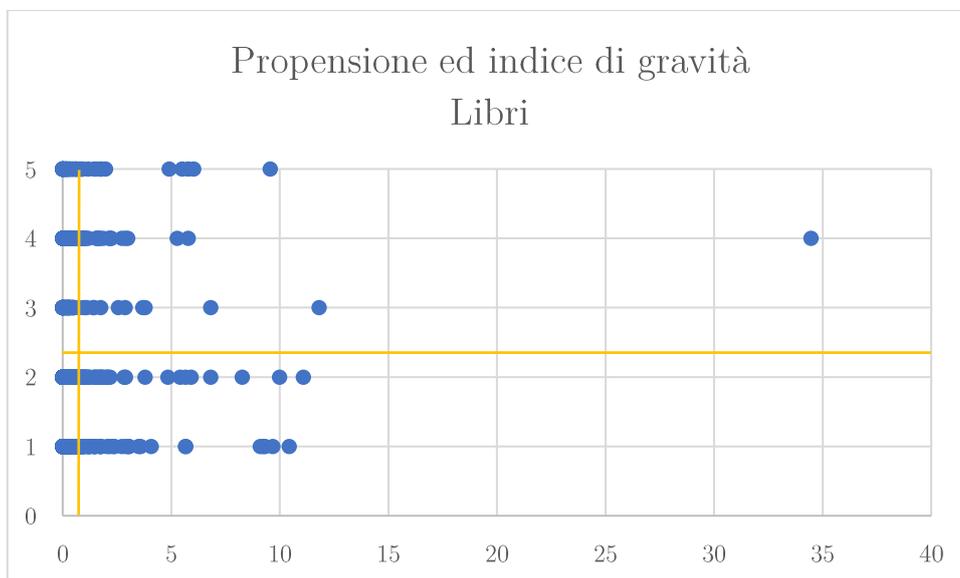


Grafico 3.23 Propensioni medie di acquisto online ed indice di gravità per ogni individuo, categoria dei libri. Valori medi totali aggregati.

La categoria merceologica dei *Libri* porta alla luce il fenomeno dell'outlier: mentre nelle precedenti analisi la distribuzione dei punti aveva sì qualche asimmetria, ma non presentava casi anomali, ecco che considerando l'indice di gravità si palesa immediatamente un elemento

particolare. Nello specifico, l'elemento considerato presenta un valore quasi pari a 35 come indice di gravità, decisamente più elevato del valore medio; ciò è dovuto principalmente a due fattori. Il primo alla costruzione dell'indice stesso, ovvero è sufficiente avere negozi dalla forte attrattività molto vicini alla residenza per restituire subito valori elevati; il secondo è dovuto banalmente alla numerosità dei negozi, in quanto il *gravity index* somma per ogni individuo tutti i contributi dei negozi presenti entro 600m.

La presenza dell'elemento anomalo comporta un'estensione della scala dell'asse delle ascisse che genera un'eccessiva compressione e sovrapposizione dei dati. Nonostante ciò, è possibile notare la presenza di elementi nella zona di interesse, a sottolineare la presenza del fenomeno.

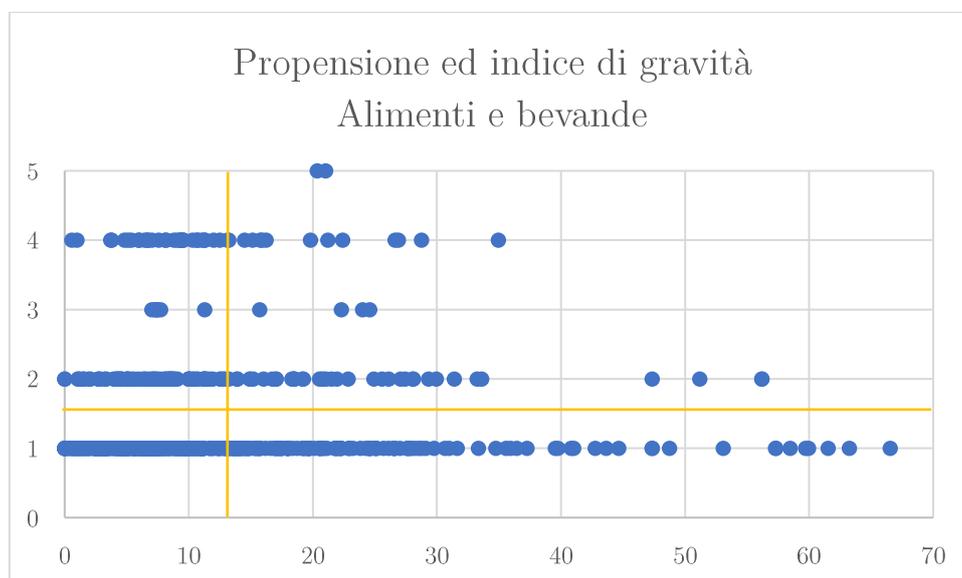


Grafico 3.24 Propensioni medie di acquisto online ed indice di gravità per ogni individuo, categoria di alimenti e bevande. Valori medi totali aggregati.

Per *Alimenti e bevande* la situazione si fa nuovamente interessante, con un'abbondante presenza di elementi con indice di gravità sotto la media e contemporanea propensione all'acquisto online maggiore della media. Si segnala inoltre la presenza di alcuni dati che meritano attenzione: in particolare i due punti posti al livello più alto dell'asse verticale. Questi individui hanno indicato 5 (*Tutto*) alla domanda *Quanta parte della spesa in ALIMENTARI negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?* e si trovano comunque in una situazione privilegiata per quanto riguarda l'offerta degli store fisici (l'indice di gravità è di circa 20, maggiore della

media pari a 13,21). Fatta questa disamina, è forse ancor più interessante notare il grandissimo affollamento del terzo quadrante; la numerosità dei punti li rende indistinguibili l'uno dall'altro, andando a formare un unico tratto orizzontale. Tali individui hanno però una scarsa offerta offline (*gravity index* inferiore alla media), ma nonostante ciò mostrano una propensione pari all'acquisto online pari a 1, che ricordiamo essere *Nulla* come risposta alla domanda riportata pocanzi. Questi indizi portano ancora una volta a pensare come questa sia una categoria merceologica particolare ed unica, ancora fortemente legata all'acquisto tradizionale.

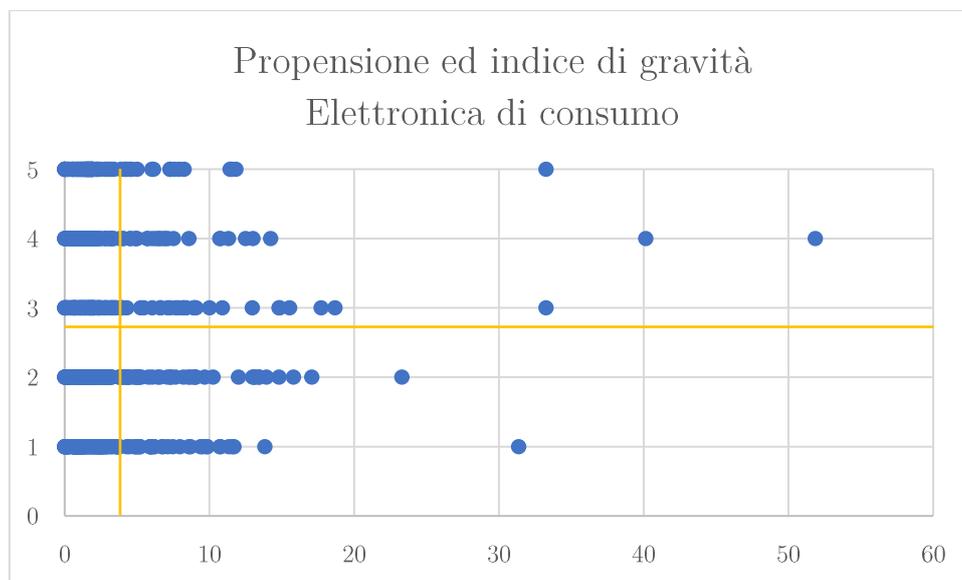


Grafico 3.25 Propensioni medie di acquisto online ed indice di gravità per ogni individuo, categoria dell'elettronica di consumo. Valori medi totali aggregati.

Ultima categoria merceologica, *Elettronica di consumo* mostra anch'essa abbondanza di elementi che suggeriscono la presenza del fenomeno ricercato. Anche in questo caso, così come accaduto per *Libri*, il passaggio alla rappresentazione grafica dell'indice di gravità porta alla luce elementi dal comportamento anomalo, collocati nella parte destra del grafico. Come esplicito in precedenza, ciò è dovuto alla numerosità dei negozi, alla loro vicinanza dalla residenza ed alla loro attrattività.

3.2.5 Indice di prezzo Price Gravity Index - PGI

Alla luce dei risultati ottenuti fino a questo punto, si è deciso di procedere con un ulteriore perfezionamento, mirato a descrivere meglio il processo decisionale del consumatore al

momento dell'acquisto. Se finora sono infatti stati presi in attenta valutazione fattori quali l'attrattività, la distanza e la numerosità dei negozi, nulla è stato fatto per il prezzo, elemento sicuramente di primaria importanza per il compratore.

Si è dunque proceduto all'ideazione e formulazione di un nuovo indice di gravità che tenesse conto anche del fattore prezzo, ed in particolare della convenienza dell'offerta offline rispetto a quella online. Per motivi di più semplice reperibilità dei prezzi (online e offline) e di maggior evidenza di elevate propensioni all'acquisto, è stata scelta la categoria merceologica di *Elettronica di consumo*. La formulazione dell'indice è però tale da potersi applicare a qualunque altra categoria di prodotti, permettendo una replicazione dell'analisi.

Per il calcolo dell'indice sono state fatte una serie di assunzioni, che meritano di essere esplicate e motivate:

- Anzitutto si è assunto che i consumatori, al momento dell'acquisto di prodotti elettronici tramite la rete tradizionale, si rivolgano solamente alle grandi catene specializzate. Nella fattispecie, questa assunzione ha anche permesso di velocizzare i calcoli dell'indice, avendo individuato nel territorio urbano di Torino le catene di Euronics, MediaWorld, Expert, Trony ed Unieuro. Tali negozi sono stati inoltre geolocalizzati.
- Un forte assunzione è stata fatta per il pricing: non sono infatti state considerate le promozioni di prezzo offerte dagli store fisici. Durante la ricerca dei prezzi, nei comuni volantini riportanti il prezzo pieno barrato affiancato da quello promozionale è stato dunque registrato solamente il primo.
- L'indice è in grado di carpire il comportamento del consumatore al momento dell'acquisto, nel caso in cui egli scelga basandosi solamente su due fattori, ovvero il prezzo e la distanza del negozio dalla propria residenza. Si modifica così la misura di attrattività del negozio che mentre in precedenza era stimata dalla dimensione del locale, ora è approssimata dal livello medio di prezzi, più nello specifico dalla convenienza del canale tradizionale rispetto a quello in rete.

- Per il confronto tra i livelli di prezzi online e offline, è stato costruito un basket di 100 prodotti di *Elettronica di consumo* (riportato in appendice), così composto:
 - 25 grandi elettrodomestici
 - 25 piccoli elettrodomestici
 - 25 prodotti di telefonia
 - 25 prodotti di informatica

Di ciascuno di questi prodotti, è stato registrato il prezzo pieno richiesto dalle cinque grandi catene ed il prezzo medio di vendita online, ottenuto tramite ricerche incrociate effettuate con l'ausilio di motori di ricerca quali Pagomeno, Kelkoo, Trovaprezzi e Google Shopping.

L'indice che si è andato a comporre prende il nome di *Price Gravity Index - PGI* ed è formulato nel seguente modo:

$$PGI_i = \sum_{j=1}^N \frac{\frac{1}{n} \sum_{k=1}^n \frac{p_{on_k}}{p_{of_{jk}}}}{d_{ij}}$$

Dove:

- $i = consumatore$
- $j = negozio, j \in [1, N]$
- $k = prodotto, k \in [1, n]$
- $p_{on_k} = prezzo online del prodotto k - esimo$
- $p_{of_{jk}} = prezzo offline del prodotto k - esimo offerto dal negozio j$
- $d_{ij} = distanza consumatore i e negozio j$

Data la lettura non immediata dell'indice, un metodo efficace per comprenderne il funzionamento è quello di analizzarlo per gradi. Partendo dal numeratore, si osserva un rapporto

$$\frac{p_{on_k}}{p_{of_{jk}}}$$

che altro non è che un indice di attrattività, proprio come la superficie del negozio nell'indice di gravità mostrato nel paragrafo precedente. In questo caso, il rapporto è chiamato *Offline price attractiveness* in quanto mette a confronto il prezzo online di un bene k (p_{on_k}) con il prezzo del medesimo bene ma offline, presso lo store fisico j ($p_{of_{jk}}$). Tale rapporto è compreso nell'intervallo $(0, \infty)$, anche se dai dati rilevati si è sempre assestato intorno ai valori 0,73-0,77, senza mai superare il valore unitario. Più il risultato della frazione è elevato, più il consumatore è attratto dall'offerta offline: quando si arriva ad 1 infatti, i due prezzi coincidono e non vi è più incentivo a rivolgersi all'e-commerce per il risparmio. Se al limite il rapporto supera il valore 1, allora si è naturalmente propensi al canale tradizionale di acquisto che, oltre ad offrire una consegna immediata del prodotto, permette un risparmio sul prezzo d'acquisto. Ecco allora come questa formulazione svolge il ruolo di indice di attrattività, alla pari dei metri quadri di superficie considerati nell'indice di gravità.

Analizzando il numeratore dell'indice nella sua completezza, figura nella seguente forma:

$$\frac{1}{n} \sum_{k=1}^n \frac{p_{on_k}}{p_{of_{jk}}}$$

che altro non è che una media per la totalità dei k prodotti offerti dal negozio j . Si è infatti calcolata l'*Offline price attractiveness* per ciascuno dei 100 prodotti del basket e per ciascuno dei cinque grandi negozi di elettronica: eseguendo una media per negozio, si è così giunti ai seguenti valori:

Tabella 3.26 Valori di offline price attractiveness per le cinque catene di elettronica individuate.

<i>Offline price attractiveness</i>				
Trony	Unieuro	MediaWorld	Expert	Euronics
0,7767	0,7434	0,7398	0,7698	0,7288

Si noti come i valori non siano del tutto dissimili tra loro, andando da un minimo di 0,7288 (Euronics) ad un massimo di 0,7767 (Trony); la lettura dell'indice porta a suggerire come il consumatore, nel caso in cui scegliesse di acquistare basandosi esclusivamente sul prezzo, sia

più propenso a rivolgersi ai negozi Trony, che offrono prezzi più vicini a quelli disponibili in rete.

Analizzato nel dettaglio il numeratore, si passa ora all'indice nella sua completezza: a denominatore figura la distanza d_{ij} tra il consumatore i ed il negozio j , indice di impedenza che va a scontare l'attrattività misurata a dall'*Offline price attractiveness* tramite una caratteristica “negativa” che scoraggia l'acquisto.

L'interpretazione del *Price Gravity Index* è a questo punto conclusa, notare come l'operatore sommatoria iniziale permetta di sommare i contributi degli N negozi, arrivando ad un valore specifico per ciascun consumatore.

Tale indice è stato costruito e calcolato con l'obiettivo di carpire il maggior numero possibile di fattori ed elementi condizionanti la scelta del consumatore, ed è stato utilizzato nei modelli di regressione presenti nel paragrafo successivo.

3.3 Regressioni

Giunti a questo punto della ricerca, si è deciso di compiere un ultimo passo andando a costruire dei modelli di regressione al fine di individuare la direzione del fenomeno e comprendere appieno quali variabili siano effettivamente capaci di influenzare la propensione di acquisto online. Non solo, ci si attende inoltre effetti significativi di interazione tra le possibili determinanti, per questo l'analisi multivariata è indispensabile.

La variabile dipendente dei modelli di regressione è la propensione all'acquisto online, fornita dal questionario sia per prodotti specifici, che in generale per qualsiasi categoria merceologica. Ciascuna di queste variabili è categorica e può assumere valori discreti nell'intervallo $[1, 5]$.

- *prop_acqu*: propensione generica all'acquisto online, valore dato alla risposta alla domanda “*Quanto della spesa in beni/servizi negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*”

- *prop_acqu_ab*: propensione all'acquisto online di abbigliamento e calzature, valore dato dalla risposta alla domanda “*Quanta parte della spesa in ABBIGLIAMENTO E CALZATURE negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*”
- *prop_acqu_lib*: propensione all'acquisto online di libri, valore dato dalla risposta alla domanda “*Quanta parte della spesa in LIBRI negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*”
- *prop_acqu_al*: propensione all'acquisto online di alimenti e bevande, valore dato dalla risposta alla domanda “*Quanta parte della spesa in ALIMENTI E BEVANDE negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*”
- *prop_acqu_el*: propensione all'acquisto online di elettronica, valore dato dalla risposta alla domanda “*Quanta parte della spesa in ELETTRONICA DI CONSUMO negli ultimi 12 mesi è stata fatta online?*”

Le variabili indipendenti, utilizzate per ripulire il modello da effetti individuali sono elencate ed esplicate di seguito:

- *età*: età dell'individuo, anch'essa discreta su 5 classi
- *fascia_reddito*: fascia di reddito dell'individuo, discreta su 5 classi
- *n_neg_ab_1000*, *n_neg_ab_600*, *n_neg_ab_300*: numero di negozi di abbigliamento e calzature entro 1000, 600 e 300 metri dalla residenza del rispondente
- *n_neg_lib_1000*, *n_neg_lib_600*, *n_neg_lib_300*: numero di negozi di libri entro 1000, 600 e 300 metri dalla residenza del rispondente
- *n_neg_alim_1000*, *n_neg_alim_600*, *n_neg_alim_300*: numero di negozi di alimentari entro 1000, 600 e 300 metri dalla residenza del rispondente
- *n_neg_elet_1000*, *n_neg_elet_600*, *n_neg_elet_300*: numero di negozi di elettronica di consumo entro 1000, 600 e 300 metri dalla residenza del rispondente
- *gr_tot*, *gr_tot_600*: indici di gravità della totalità di negozi (tutte le categorie merceologiche) senza limiti di distanza ed entro 600 metri dalla residenza del rispondente.

- $g_abb_calz_600$, g_lib_600 , g_alim_600 , g_elettr_600 : indici di gravità entro 600 metri dalla residenza del rispondente per le categorie merceologiche, nell'ordine, di *Abbigliamento e calzature*, *Libri*, *Alimenti e bevande*, *Elettronica di consumo*.
- PGI_media : *Price Gravity Index* calcolato secondo la formulazione del precedente paragrafo (solamente per la categoria *Elettronica di consumo*)
- PGI_media_mq : *Price Gravity Index* moltiplicato per l'attrattività del negozio, ovvero il min (mq_locale , $mq_vendita$), al fine di valutare effetti congiunti (solamente per la categoria *Elettronica di consumo*)

Data la natura categorica su più livelli della variabile dipendente, il modello di regressione lineare non è stato applicabile; si è dunque deciso di raggruppare le 5 classi in due livelli: livello 0 (“*Poco*”), comprendente le classi 1, 2 e 3, ed il livello 1 (“*Molto*”) contenente le classi 4 e 5. Così facendo, la variabile dipendente è stata trasformata in variabile categorica su due livelli o dicotomica (0, 1), rendendo applicabile il modello di regressione logistica.

Sono state effettuate 23 differenti regressioni comprendendo 3 variabili indipendenti tra quelle sopra elencate; in ciascun modello di regressione, sono sempre state incluse le variabili *età* e *fascia_reddito* al fine di ripulire da eventuali effetti individuali. Dalle ipotesi formulate, ci si aspetta un effetto positivo per ciò che concerne la fascia di reddito (all'aumentare del reddito dell'individuo, aumenta il potere d'acquisto e conseguentemente la propensione all'acquisto online), negativo per l'età (all'aumentare dell'età della persona, diminuiscono le probabilità che questa sia abile nell'utilizzo di strumenti informatici necessari agli acquisti in rete, e conseguentemente diminuisce anche la propensione all'acquisto online). La variabile indipendente che varia per ogni regressione è quella che cerca di catturare la capacità di offerta fornita dagli store fisici: si inizia dunque considerando il numero di negozi, partendo da distanze elevate (1000m dalla residenza del rispondente al questionario) per poi avvicinarsi (600m e 300m). Seguendo il processo di perfezionamento già mostrato nei paragrafi precedenti, si passa dunque a considerare i *gravity index* e per la categoria merceologica dell'*Elettronica di consumo* anche il *Price Gravity Index* – *PGI*.

Ciascuna delle tabelle sotto riportate fa riferimento ad una specifica categoria merceologica, ad eccezione della prima che le comprende tutte, misurando la propensione generica all'acquisto online. La prima colonna indica le variabili indipendenti inserite all'interno del modello di regressione, la seconda (B) il beta restituito dalla regressione, mentre la terza e la quarta mostrano rispettivamente il livello di significatività (Sig.) e l'esponentiale del coefficiente beta (Exp(B)). Queste prime quattro colonne non sono altro che l'output generato dal software PSPP al momento del calcolo del modello di regressione logistica.

Le colonne successive sono state introdotte per l'interpretazione dei risultati ottenuti, in particolare:

- $p5$: è il quinto percentile della variabile indipendente della riga a cui fa riferimento, ovvero ordinati tutti gli elementi di tale variabile, è quell'elemento che divide la popolazione in due parti tali che quella che lo precede corrisponde al 5% della popolazione e conseguentemente la porzione che lo segue coincide col 95%.
- $p95$: è il novantacinquesimo percentile
- $prob_p5$: è la stima della probabilità per il quinto percentile, calcolata mediante la trasformazione $\hat{p} = \frac{e^{X\hat{\beta}}}{1+e^{X\hat{\beta}}}$
- $prob_p95$: stessa di cui sopra, ma calcolata per il novantacinquesimo percentile
- $\Delta prob$: è la variazione percentuale di probabilità

L'aggiunta delle colonne appena spiegate, permette una semplice interpretazione dei risultati ottenuti. Ricordiamo come la variabile di interesse (propensione all'acquisto online, variabile dipendente dei vari modelli di regressione) sia stata trasformata in variabile dicotomica su due livelli. Ciò si può tradurre, nel caso di risposta ad una nuova domanda del tipo “*Quanto sei solito acquistare online di ...?*” in due possibili opzioni: “*Poco*” o “*Molto*”.

Aver calcolato i due percentili e la loro stima di probabilità, permette dunque di avere un'indicazione di massima della probabilità di appartenere ad una classe o l'altra. Il confronto tra i due valori ottenuti ed il calcolo della variazione percentuale di probabilità permette infine

di avere una chiara ed immediata lettura del fenomeno: per la data variabile indipendente presente in riga, passare da una classe all'altra porta ad una variazione percentuale della nostra variabile di interesse, ovvero la propensione all'acquisto online.

Tabella 3.27 Output dei modelli di regressione per le propensioni di acquisto generiche.

Generico	B	Sig.	Exp(B)	p5	p95	Prob_p5	Prob_p95	Δprob
Età	-0,0600	0,0000	0,9418	30,0000	60,0000	0,1419	0,0266	-11,53%
Fascia_reddito	0,2900	0,0980	1,3364	1,0000	4,0000	0,5720	0,7613	18,93%
n_neg_1000	0,0000	0,2010	1,0000	189,8500	2364,0000	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	0,5400	0,2630	1,7160	-	-	-	-	-
Età	-0,0600	0,0000	0,9418	30,0000	60,0000	0,1419	0,0266	-11,53%
Fascia_reddito	0,1900	0,0880	1,2092	1,0000	4,0000	0,5474	0,6814	13,40%
n_neg_600	0,0000	0,2040	1,0000	65,7000	896,7000	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	0,5500	0,2530	1,7333	-	-	-	-	-
Età	-0,0600	0,0000	0,9418	30,0000	60,0000	0,1419	0,0266	-11,53%
Fascia_reddito	0,1900	0,0870	1,2092	1,0000	4,0000	0,5474	0,6814	13,40%
n_neg_300	0,0000	0,4770	1,0000	10,8500	280,7500	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	0,6500	0,1700	1,9155	-	-	-	-	-
Età	-0,0600	0,0000	0,9418	30,0000	60,0000	0,1419	0,0266	-11,53%
Fascia_reddito	0,1900	0,0940	1,2092	1,0000	4,0000	0,5474	0,6814	13,40%
gr_tot	0,0000	0,2480	1,0000	333,8806	835,4596	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	0,2700	0,6610	1,3100	-	-	-	-	-
Età	-0,0600	0,0000	0,9418	30,0000	60,0000	0,1419	0,0266	-11,53%
Fascia_reddito	0,1900	0,0950	1,2092	1,0000	4,0000	0,5474	0,6814	13,40%
gr_tot_600	0,0000	0,0500	1,0000	18,8426	172,8706	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	0,5000	0,2850	1,6487	-	-	-	-	-

Tabella 3.28 Output dei modelli di regressione per le propensioni di acquisto della categoria di abbigliamento e calzature.

Abbigliamento	B	Sig.	Exp(B)	p5	p95	Prob_p5	Prob_p95	Δprob
Età	-0,0200	0,0500	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,1200	0,3390	1,1275	1,0000	4,0000	0,5300	0,6177	8,78%
n_neg_ab_1000	0,0000	0,7390	1,0000	4,0000	309,0500	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-1,0200	0,0560	0,3606	-	-	-	-	-
Età	-0,0200	0,0510	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,1200	0,3450	1,1275	1,0000	4,0000	0,5300	0,6177	8,78%
n_neg_ab_600	0,0000	0,8220	1,0000	1,0000	95,0000	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-1,0400	0,0510	0,3535	-	-	-	-	-
Età	-0,0200	0,0540	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,1200	0,3520	1,1275	1,0000	4,0000	0,5300	0,6177	8,78%
n_neg_ab_300	0,0000	0,9470	1,0000	0,0000	34,1500	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-1,0700	0,0430	0,3430	-	-	-	-	-
Età	-0,0200	0,0560	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,1200	0,3640	1,1275	1,0000	4,0000	0,5300	0,6177	8,78%
g_abb_calz_600	0,0000	0,6650	1,0000	0,2023	29,8901	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-1,0900	0,0380	0,3362	-	-	-	-	-

Tabella 3.29 Output dei modelli di regressione per le propensioni di acquisto della categoria dei libri.

Libri	B	Sig.	Exp(B)	p5	p95	Prob_p5	Prob_p95	Δprob
Età	-0,0200	0,0560	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,3600	0,0010	1,4333	1,0000	4,0000	0,5890	0,8085	21,94%
n_neg_lib_1000	0,0000	0,9650	1,0000	0,0000	35,0000	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-1,2600	0,0060	0,2837	-	-	-	-	-
Età	-0,0200	0,0530	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,3700	0,0010	1,4477	1,0000	4,0000	0,5915	0,8146	22,31%
n_neg_lib_600	-0,0100	0,5930	0,9900	0,0000	14,0000	0,5000	0,4651	-3,49%
Costante	-1,2200	0,0070	0,2952	-	-	-	-	-
Età	-0,0200	0,0530	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,3700	0,0010	1,4477	1,0000	4,0000	0,5915	0,8146	22,31%
n_neg_lib_300	-0,0600	0,3570	0,9418	0,0000	5,0000	0,5000	0,4256	-7,44%
Costante	-1,2200	0,0070	0,2952	-	-	-	-	-
Età	-0,0200	0,0530	0,9802	30,0000	60,0000	0,3543	0,2315	-12,29%
Fascia_reddito	0,3700	0,0010	1,4477	1,0000	4,0000	0,5915	0,8146	22,31%
g_lib_600	-0,0300	0,5450	0,9704	0,0000	4,1915	0,5000	0,4686	-3,14%
Costante	-1,2400	0,0060	0,2894	-	-	-	-	-

Tabella 3.30 Output dei modelli di regressione per le propensioni di acquisto della categoria di alimentari e bevande.

Alimentari	B	Sig.	Exp(B)	p5	p95	Prob_p5	Prob_p95	Δprob
Età	-0,0300	0,0360	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,2400	0,1210	1,2712	1,0000	4,0000	0,5597	0,7231	16,34%
n_neg_alim_1000	0,0000	0,5220	1,0000	34,0000	451,1500	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-1,7300	0,0120	0,1773	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0340	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,2400	0,1120	1,2712	1,0000	4,0000	0,5597	0,7231	16,34%
n_neg_alim_600	0,0000	0,6090	1,0000	12,0000	193,0000	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-1,7000	0,0140	0,1827	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0390	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,2500	0,1110	1,2840	1,0000	4,0000	0,5622	0,7311	16,89%
n_neg_alim_300	0,0100	0,3520	1,0101	1,8500	61,0000	0,5046	0,6479	14,33%
Costante	-1,7900	0,0090	0,1670	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0330	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,2400	0,1150	1,2712	1,0000	4,0000	0,5597	0,7231	16,34%
g_alim_600	0,0100	0,5780	1,0101	1,3070	36,0105	0,5033	0,5891	8,58%
Costante	-1,6600	0,0120	0,1901	-	-	-	-	-

Tabella 3.31 Output dei modelli di regressione per le propensioni di acquisto della categoria dell'elettronica di consumo.

Elettronica	B	Sig.	Exp(B)	p5	p95	Prob_p5	Prob_p95	Δprob
Età	-0,0300	0,0020	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,3600	0,0000	1,4333	1,0000	4,0000	0,5890	0,8085	21,94%
n_neg_elet_1000	0,0000	0,4140	1,0000	6,0000	85,0000	0,5000	0,5000	0,00%
Costante	-0,3200	0,4820	0,7261	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0020	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,3500	0,0000	1,4191	1,0000	4,0000	0,5866	0,8022	21,56%
n_neg_elet_600	-0,0100	0,0970	0,9900	1,0000	37,1500	0,4975	0,4082	-8,93%
Costante	-0,1900	0,6720	0,8270	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0010	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,3600	0,0000	1,4333	1,0000	4,0000	0,5890	0,8085	21,94%
n_neg_elet_300	-0,0400	0,1020	0,9608	0,0000	13,0000	0,5000	0,3729	-12,71%
Costante	-0,2500	0,5730	0,7788	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0020	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,3400	0,0010	1,4049	1,0000	4,0000	0,5842	0,7958	21,16%
g_elettr_600	-0,0600	0,0370	0,9418	0,1054	12,0588	0,4984	0,3266	-17,18%
Costante	-0,2400	0,5780	0,7866	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0030	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,3500	0,0010	1,4191	1,0000	4,0000	0,5866	0,8022	21,56%
PGI_media	-187,7900	0,0360	0,0000	0,0019	0,0059	0,4102	0,2492	-16,10%
Costante	0,1400	0,7780	1,1503	-	-	-	-	-
Età	-0,0300	0,0020	0,9704	30,0000	60,0000	0,2891	0,1419	-14,72%
Fascia_reddito	0,3600	0,0000	1,4333	1,0000	4,0000	0,5890	0,8085	21,94%
PGI_media_mq	-0,0100	0,9220	0,9900	2,6286	7,8249	0,4934	0,4804	-1,30%
Costante	-0,4600	0,3140	0,6313	-	-	-	-	-

Dalle tabelle sopra riportate emergono alcune particolarità; per facilitare la lettura, sono stati evidenziati in verde gli effetti significativi.

Partendo anzitutto dalla variabile indipendente dell'*Età*, si evince come questa abbia sempre un effetto negativo sulla variabile dipendente, confermando l'ipotesi formulata. Il livello di significatività non è sempre buono, in particolare per la categoria merceologica dei *Libri* e per alcune regressioni riferite ad *Abbigliamento e calzature*. La scarsa significatività della categoria dei testi può essere giustificata dalla natura del prodotto che, soprattutto negli ultimi anni con l'avvento dei social network e la digitalizzazione dell'istruzione, sta subendo un repentino crollo degli acquisti da parte della porzione più giovane della popolazione.

La *Fascia di reddito* mostra invece un effetto positivo, in linea con le attese, seppur quasi mai significativo, eccezion fatta per la categoria merceologica dei *Libri* e dell'*Elettronica di consumo*.

Discorso a parte meritano le diverse variabili pensate per misurare l'offerta offline, quali il numero di negozi (entro 1000m, 600m e 300m), gli indici di gravità (senza limiti di distanze, entro 600m, generici e specifici per categoria merceologica), e l'indice *PGI*. Nei vari modelli di regressione elaborati non si osservano quasi mai livelli di significatività accettabili, a parte il caso dell'indice di gravità generico calcolato entro 600m, quello sempre entro 600m ma specifico per l'*Elettronica di consumo* e gli indici *PGI* normale e combinato con l'attrattività degli store.

Per la categoria merceologica dell'*Elettronica di consumo* gli effetti sono invece forti e significativi: considerando l'indice di gravità calcolato per i negozi entro i 600m, si nota come vi è un forte effetto negativo, a conferma della tesi. Passare da bassi valori di indice di gravità (e dunque di scarsa offerta offline) ad altri elevati, corrisponde ad una diminuzione del 17% circa della propensione di acquisto online. Considerando invece il *Price Gravity Index* come variabile indipendente, l'effetto è sempre negativo e significativo, seppure leggermente meno forte (-16%).

4. Conclusioni

Il lavoro di ricerca ha analizzato il fenomeno dell'e-commerce sotto diversi aspetti, focalizzandosi su un confronto dettagliato con l'offerta offline. Si è seguito un processo per step, finalizzato al raggiungimento di risultati chiari e precisi partendo da intuizioni di massima. Ecco allora come l'importanza del mantenimento di una linea guida ben definita sia stato fondamentale nel corso della ricerca.

Come si evince dagli output dei modelli di regressione, le ipotesi formulate per le variabili *Età* e *Fascia di reddito* trovano conferma negli effetti rispettivamente negativo e positivo sulla variabile dipendente di nostro interesse. Si sottolinea però come solamente l'*Età* mostri praticamente sempre livelli accettabili di significatività (eccezion fatta per la categoria merceologica dei *Libri*).

Per ciò che concerne l'offerta offline, si è ampiamente discusso di come questa sia stata modellata utilizzando diverse variabili quali distanza, attrattività e livello di prezzo, anche combinate tra loro. In ogni caso, gli effetti sulla propensione all'acquisto online hanno sempre preso le direzioni attese (a parte per alcuni modelli di regressione della categoria merceologica di *Alimenti e bevande*) con un effetto negativo al migliorare dell'offerta offline.

L'andamento non sempre costante del fenomeno ed i livelli di significatività spesso bassi sono prove di come l'argomento di studio sia recente ed in continuo divenire. A seconda della categoria merceologica sorgono infatti evidenze del tutto dissimili tra loro: ciò può essere segno dell'ancora non omogenea diffusione dell'e-commerce. Non è però da escludere come il fenomeno possa evolversi ed arrivare a regime in modi e tempi differenti a seconda della tipologia di prodotto; in tal senso le evidenze mostrate potrebbero esserne una conferma. Ecco allora come in questo contesto turbolento si inserisce bene lo studio e la ricerca di elementi fondamentali alla previsione della direzione del fenomeno; la rapida comprensione delle esigenze dei consumatori ed il conseguente adattamento dell'offerta sono essenziali per la sopravvivenza nel settore.

Alcuni limiti sono però presenti e non vanno scordati. Anzitutto si è consapevoli di come la ricerca ed i risultati ottenuti siano frutto dello studio del questionario che, nonostante le operazioni di selezione e pulizia dei dati, possono ancora contenere informazioni fuorvianti. Si pensi ad esempio alla fascia di età oltre i 55 anni ed al suo possibile limite di sotto rappresentatività legata alla scarsa fruizione di servizi online; ripetere il questionario tra una decina d'anni potrebbe risolvere tale limite rendendo il campione più rappresentativo, in vista di una maggiore diffusione di acquisti in rete anche dalle fasce d'età più avanzate. È inoltre possibile che la defezione provenga direttamente dalla popolazione: come discusso in precedenza, il fenomeno non ha ancora raggiunto una diffusione capillare ed il rischio che si può presentare è quello di avere informazioni da una particolare categoria di consumatori, gli *early adopters*. Questi sono individui particolari in quanto adottanti la nuova tecnologia/innovazione prima della sua diffusione di massa, dunque si rendono disponibili ad accettare alcuni limiti ed offrire feedback utili alla loro risoluzione. È forse improprio affermare che l'e-commerce non abbia ancora raggiunto la diffusione di massa, ma se si considerano alcune categorie merceologiche (*Alimenti e bevande*) o fasce d'età (coloro che hanno appunto *Oltre 55 anni*) è forse possibile rientrare nella situazione descritta pocanzi.

I risultati ottenuti sono un punto d'arrivo per l'obiettivo del lavoro, ma offrono possibilità di analisi ed approfondimenti per una futura ricerca. Tutti gli step del capitolo terzo sono infatti replicabili per qualsiasi città, al fine di testarne la robustezza ed individuare eventualmente altre evidenze finora non emerse. Nel capitolo terzo si è descritta la formulazione del *Price Gravity Index PGI*, calcolato per la sola categoria merceologica dell'*Elettronica di consumo*. Le motivazioni di questa scelta, peraltro già discusse in precedenza, sono da ricercare nei buoni livelli di propensione all'acquisto mostrati dal campione e nella semplice ricerca di livelli di prezzo online e offline. Si sottolinea però come lo stesso procedimento di calcolo sia adattabile a tutte le altre categorie merceologiche, con l'obiettivo di esplorare nuovi modelli di regressione e migliorare la ricerca del fenomeno.

Bibliografia

- Bellman, S., L. Lohse, G., & J. Johnson, E. (1999). *Predictors of online buying behavior*. Communications of the ACM.
- Chandra, B., Susan, H., Kara, K., Hani, M., Quinglin, C., & Lisa, W. (2002). *Development of an urban accessibility index: literature review*. Research Gate.
- David, J. R. (2002). *What attracts customers to online stores, and what keeps them coming back?* Journal of the academy of marketing science.
- Jaishankar, G., Kristy, E. R., Michael, L., & Nadia, P. (2010). *Online shopper motivations, and e-store attributes: an examination of online patronage behavior and shopper typologies*. Journal of retailing.
- Lina, Z., Liwei, D., & Dongsong, Z. (2007). *Online shopping acceptance model - A critical survey of consumer factors in online shopping*. Journal of Electronic Commerce Research.
- Rhiannon, L., & Antje, C. (2002). *Going global - remaining local: the impact of e-commerce on small retail firms in Wales*. International journal of information management.
- Rohm, A. J., & Vanitha, S. (2004). *A typology of online shoppers based on shopping motivations*. Journal of Business Research.
- Seringhaus, F. H. (2005). *Selling luxury brands online*. Journal of internet commerce.
- Tauber. (1972). *Why do people shop?* J Mark.

Sitografia

Dati statistici: distribuzione per età, sesso e territorio. (2018). Tratto da Città di Torino:
<http://www.comune.torino.it/statistica/dati/demog.htm>

La storia del futuro: la nascita dell'e-commerce. (2017). Tratto da News.srl:
<https://www.news.srl/la-nascita-delle-commerce>

Number of digital buyers worldwide from 2014 to 2021 (in billions). (2018). Tratto da Statista: <https://www.statista.com/statistics/251666/number-of-digital-buyers-worldwide/>

Number of PayPal's total active registered user accounts from 1st quarter 2010 to 2nd quarter 2018 (in millions). (2018). Tratto da Statista:
<https://www.statista.com/statistics/218493/paypals-total-active-registered-accounts-from-2010/>

Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021. (2018). Tratto da Statista:
<https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

Storia dell'e-commerce. (2018). Tratto da Axélero: <https://www.axelero.it/storia-dell-e-commerce/>

Appendice

Tabella A.1 Questionario

Quanti anni hai?	Qual è il tuo titolo di studi?	In quale circoscrizione di Torino abiti?	Indicare l'indirizzo dell'abitazione	City	X	Y	Qual è la tua fascia di reddito mensile netto? [€/mese]	Della tua spesa in beni/servizi degli ultimi 12 mesi quanto hai speso online e quanto offline?	Quanta parte della tua spesa di ...degli ultimi 12 mesi è stata effettuata online? [Abbigliamento e Calzature]	Quanta parte della tua spesa di ...degli ultimi 12 mesi è stata effettuata online? [Libri]	Quanta parte della tua spesa di ...degli ultimi 12 mesi è stata effettuata online? [Viaggi (Es° trasporti, Hotel)]	Quanta parte della tua spesa di ...degli ultimi 12 mesi è stata effettuata online? [Ristorazione (Es° Foodora, Justeat)]	Quanta parte della tua spesa di ...degli ultimi 12 mesi è stata effettuata online? [Alimentari (Alimenti e Bevande, es° acquisto acqua online)]	Quanta parte della tua spesa di ...degli ultimi 12 mesi è stata effettuata online? [Elettronica di consumo (Es° Cuffie, Pc, Smartphone, Elettrodomestici)]	Quanta parte della tua spesa di ...degli ultimi 12 mesi è stata effettuata online? [Altro (Es° Biglietti spettacoli, Bollette, Mobili, ...)]
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Racconigi 139 bis	Torino	1393373,374	4990754,226	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via san quintino 5	Torino	1395849,7	4991012,75	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Media	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Ormea 56	Torino	1396192,312	4989747,446	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via tunisi 95	Torino	1394173,47	4988037,149	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via monastir 7	Torino	1394051,879	4985675,218	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Meno di 25	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Orvieto 8	Torino	1395420,092	4993975,983	Meno di 700€	Più del 50% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Corso Grosseto 274	Torino	1394679,245	4995585,917	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Piobesi 19	Torino	1393073,129	4986146,875	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Pietro Cossa 115/26	Torino	1391529,923	4993094,166	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Viù 8	Torino	1394344,845	4993934,055	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso Cadore, 41	Torino	1399646,057	4991917,057	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via pedrotti 32	Torino	1397482,98	4992896,007	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Corso Dante 53	Torino	1395510,404	4989120,018	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Cibrario 76	Torino	1394159,511	4992941,168	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)

Più di 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Marconi 31bis	Torino	1396350,512	4989957,551	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso salvemini 48	Torino	1391540,666	4989040,208	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via ormea 21	Torino	1396432,857	4990182,829	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Genova 95	Torino	1395143,984	4987166,186	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Francia 35	Torino	1394474,812	4992287,526	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via giovanni randaccio 20	Torino	1396370,973	4994663,682	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Meno di 25	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via vespucci 15	Torino	1395005,502	4989904,751	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Tutto (100%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Bellardi 17	Torino	1391614,269	4992356,511	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via Genova 98	Torino	1395120,005	4987111,21	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Baltimora 25	Torino	1393381,508	4988684,035	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Corso Rosselli 105/10d	Torino	1393939,657	4989790,519	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via venasca 27	Torino	1393767,056	4991255,076	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchiera - Rebaudengo - Villaretto	Via Emilio Salgari 11	Torino	1399035,858	4994025,166	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso trapani 131	Torino	1392734,144	4991118,685	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via Ormea 164	Torino	1395707,419	4988635,505	Meno di 700€	Meno del 5% online	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Madama Cristina 119	Torino	1395763,817	4989143,713	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Tirreno 155/8	Torino	1393523,17	4989684,982	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso peschiera 195	Torino	1393267,14	4991266,77	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	1. Centro - Crocetta	Via Santa Chiara 32	Torino	1395967,468	4992296,08	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Fratelli Garrone, 27	Torino	1393980,81	4985140,341	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via San Marino 23	Torino	1393494,067	4987908,987	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)

Tra 25 e 35	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Via Arcivescovado 2	Torino	1396182,004	4991155,483	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Poco	Poco	Abbastanza	Poco	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via giordano bruno 195	Torino	1394138,924	4987280,364	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Fidia 52	Torino	1391476,479	4991726,168	Più di 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via paolo sarpi 132	Torino	1393068,995	4987281,663	Tra 2000 e 3000€	Più del 50% online	Abbastanza	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso Regina Margherita 102	Torino	1396854,77	4992141,302	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Caraglio 98/8	Torino	1393105,755	4990565,948	Tra 2000 e 3000€	Più del 50% online	Abbastanza	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Abbastanza	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Bellardi 111	Torino	1391905,989	4992999,049	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via valentino carrera 167	Torino	1391258,845	4992839,27	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Via Massena 71	Torino	1395290,137	4990123,425	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)					
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via nicola fabrizi 130	Torino	1393035,131	4992907,715	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Ricaldone 42	Torino	1393333,291	4989452,206	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 30% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Bardonecchia 8	Torino	1393513,005	4991940,056	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via messedaglia 2	Torino	1394594,228	4994673,45	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	La metà (50%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Strada delle cacce 38/1	Torino	1392641,876	4985968,481	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Monte Cucco 84	Torino	1392322,248	4991330,336	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Strada comunale di mongreno 79	Torino	1400766,084	4992230,11	Meno di 700€	Più del 50% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	1. Centro - Crocetta	corso duca abruzzi 39	Torino	1394586,019	4990419,976	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Abbastanza	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via piobesi 25	Torino	1393047,845	4986100,512	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)					
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via donizzetti 26	Torino	1395953,853	4989337,146	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via mercadante 51	Torino	1397719,852	4994032,683	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Più di 55	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	via spontini 41	Torino	1397683,874	4994147,088	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Cherso 3	Torino	1392827,543	4989253,436	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Poco	Poco

Tra 25 e 35	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Venasca 20	Torino	1393795,957	4991245,496	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	PIAZZA DELLA REPUBBLICA 15	Torino	1396384,746	4992460,225	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Meno di 25	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via nigra 26	Torino	1396143,786	4994998,219	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	corso vittorio emanuele ii, 19	Torino	1396449,092	4990537,163	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso Brianza 19	Torino	1399190,216	4991920,758	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via le chiuse 101	Torino	1394369,368	4992922,418	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	corso novara 2	Torino	1396805,145	4993635,137	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Via della consolata 2	Torino	1395865,595	4992038,179	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Berruti e Ferrero 8	Torino	1393181,391	4987081,796	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Laurea	1. Centro - Crocetta	Corso Einaudi 56	Torino	1394453,735	4990644,307	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Vagnone 25	Torino	1394919,543	4992850,762	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via balzico 9	Torino	1391960,299	4988922,498	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Montanaro 16	Torino	1397274,757	4993911,772	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza	Poco	Abbastanza	La metà (50%)
Più di 55	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	VIA PALMHERI, 13	Torino	1394642,952	4992472,523	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Monti 45	Torino	1396185,766	4989022,033	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)
Meno di 25	Licenza Media	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via baretti 39	Torino	1396445,823	4990081,992	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso San Maurizio 55	Torino	1397364,902	4991433,951	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	1. Centro - Crocetta	Largo Orgassano, 79	Torino	1394047,391	4989568,391	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via podgora 7	Torino	1393058,757	4986929,443	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Strada del portone 23	Torino	1390844,909	4987499,852	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	c.so B. Brunelleschi 91/B	Torino	1391765,935	4991427,568	Più di 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Poco	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)

Tra 46 e 55	Licenza Media	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Nizza 377	Torino	1394659,216	4986094,194	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via buriasco 20/2	Torino	1391384,706	4986225,783	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Corso Novara 47	Torino	1397363,71	4993299,145	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Meno di 25	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Adamello 3	Torino	1391221,951	4991774,557	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Spontini 4	Torino	1397436,922	4994249,774	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 36 e 45	Dottorato o Master	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via carena 16	Torino	1395110,801	4992672,892	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Monginevro 203	Torino	1391939,789	4991020,58	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Abbastanza	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via Renier 22	Torino	1393281,44	4990330,535	Tra 2000 e 3000€	Più del 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via bibiana 93	Torino	1396065,851	4995158,684	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via borg Pisani 10	Torino	1393745,463	4990613,488	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Corso Taranto 62/A	Torino	1397931,262	4994909,959	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco
Meno di 25	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Santa Chiara 34	Torino	1395939,377	4992311,54	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Pettinengo 12	Torino	1394414,467	4994356,779	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via barletta n° 90	Torino	1393042,543	4989249,606	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco					
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via filadelfia 181	Torino	1392869,878	4988760,848	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Ferrucci 97	Torino	1394171,214	4991195,782	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via borgomanero 8	Torino	1393067,079	4992592,26	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso montecucco 84	Torino	1392322,248	4991330,336	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Brissogne 44	Torino	1391166,247	4990928,946	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	Poco	Poco	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Revello 12	Torino	1393673,497	4991645,753	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Saffi 1	Torino	1393935,19	4992236,096	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Tutto (100%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)

Meno di 25	Licenza Media	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Strada del meisino 11	Torino	1400398,092	4993469,156	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Natale Palli 46	Torino	1396084,216	4995136,953	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	1. Centro - Crocetta	Via Lagrange 29/a	Torino	1396274,268	4991034,36	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Francia 288	Torino	1391796,296	4992215,473	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	corso benedetto croce 36	Torino	1393207,059	4986022,827	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)					
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via tonale,6	Torino	1394177,129	4985955,641	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Meno di 25	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Strada castello di mirafiori 19	Torino	1391791,729	4985283,05	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Tutto (100%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Orbassano 224/11	Torino	1392569,238	4988516,049	Più di 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Mombarcaro 116	Torino	1392598,96	4989556,855	Più di 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Sebastopoli 178	Torino	1393400,716	4988862,001	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Abbastanza	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via vanvitelli 9int3	Torino	1397980,888	4990594,74	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Candiolo 55	Torino	1393798,94	4985548,081	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via torino 15 bis	Torino	1397406,22	4991759,407	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via tunisi 63	Torino	1394308,245	4988281,012	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via vezzolano 10	Torino	1399318,644	4991786,486	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Regina Margherita 245	Torino	1394408,004	4993288,802	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Revello 59	Torino	1393588,114	4991179,694	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Lussimpiccolo 9	Torino	1393630,917	4990170,057	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via bardonecchia 150	Torino	1392160,156	4991905,475	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Meno di 25	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via tofane 35	Torino	1392422,252	4991218,702	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	corso eusebio giambone 46	Torino	1393920,846	4987243,667	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	C.so B. Croce 38/4	Torino	1391840,331	4989459,221	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)	Tutto (100%)	Abbastanza

Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via camillo ricio 10	Torino	1391604,543	4985471,326	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Racconigi 211	Torino	1393598,892	4990117,245	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Arnaz 9	Torino	1391423,221	4991788,152	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Media	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via andreis 18/27	Torino	1396351,86	4992689,804	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Abbastanza	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via genova 79	Torino	1395208,916	4987358,211	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via alessandria 39	Torino	1397053,304	4993008,688	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via Cernaia 22	Torino	1395620,695	4991794,711	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco
Meno di 25	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Pinasca 16	Torino	1394267,823	4992110,85	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Matilde Serao 9	Torino	1392473,238	4991107,982	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via cossa 293/6c	Torino	1392041,628	4994681,912	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Cardinal Massaia 30/3	Torino	1395598,08	4994615,301	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Media	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via giuseppe grassi n 15	Torino	1394825,302	4992102,91	Meno di 700€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)					
Tra 25 e 35	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via borgomasino 39	Torino	1394073,711	4994630,578	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Emilio bongiovanni13	Torino	1396402,837	4994885,446	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco
Più di 55	Licenza Media	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Bernardino Telesio 36	Torino	1391890,233	4992501,562	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Maria Mazzarella 86	Torino	1391962,064	4990453,836	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via domodossola 92	Torino	1393220,43	4993176,757	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via salbertrand 40	Torino	1392690,84	4992641,221	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)				
Tra 46 e 55	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Giacomo Medici 89	Torino	1393343,899	4992716,193	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Lancia 8	Torino	1393252,837	4990624,607	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Serrano 29	Torino	1392873,966	4991272,81	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco

Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Sacra di san michele 103	Torino	1392121,601	4991231,175	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	corso cosenza 48	Torino	1393053,613	4987817,912	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	corso brunelleschi 91 b	Torino	1391765,935	4991427,568	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Abbastanza	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Vidua 10	Torino	1394560,334	4992900,669	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Media	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Giosuè borsi 106	Torino	1394128,934	4994847,343	Più di 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	1. Centro - Crocetta	Via Santa Maria 1	Torino	1396023,17	4991784,853	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Abbastanza	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	C.so u sovietica 543	Torino	1391972,954	4985708,278	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	LUNGO DORA VOGHERA 98c	Torino	1399165,218	4992183,431	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Carroccio 7	Torino	1394529,274	4995999,451	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Vigone 28	Torino	1393913,439	4991252,538	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	corso filippo turati 23	Torino	1395217,603	4989678,378	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Crevacuore 33 bis	Torino	1392602,014	4992887,459	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via antonello da messina 5	Torino	1395134,307	4993553,069	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso svizzera 56	Torino	1393841,25	4992859,256	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Aurelio Saffi 13	Torino	1393916,809	4992139,393	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso trapani 85	Torino	1392848,385	4991465,62	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)				
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	VIRIGLIO 1 BIS	Torino	1397732,104	4994024,566	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	1. Centro - Crocetta	Corso peschiera 83	Torino	1394321,097	4990666,804	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso regina margherita 198	Torino	1395346,648	4992879,199	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Abbastanza	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via borg Pisani 10	Torino	1393745,463	4990613,488	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	corso lombardia 200	Torino	1394594,88	4995317,702	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via muratri 16	Torino	1395270,134	4988874,595	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via po 8	Torino	1396756,09	4991522,137	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)

Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Piobesi 19	Torino	1393073,129	4986146,875	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	La metà (50%)
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via castellino11	Torino	1392285,299	4991514,487	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Meno di 25	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Luigi Tarino 7	Torino	1397334,062	4991683,564	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Aosta 29	Torino	1397004,574	4993172,471	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Corso Casale 16	Torino	1397693,384	4990872,871	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)
Più di 55	Licenza Media	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Antonio Canova 18	Torino	1395463,431	4988792,937	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via cuneo 10	Torino	1396773,172	4993427,749	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	corso novara 29	Torino	1397237,44	4993398,22	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via la Thuile 20	Torino	1391506,309	4990907,369	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via meina 1	Torino	1392273,549	4992570,814	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	VIA VAL DELLA TORRE 41/5	Torino	1394491,232	4994223,984	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Vigone 45	Torino	1393769,635	4991325,59	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Più di 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via Caramagna 34	Torino	1395061,527	4986490,698	Più di 3000€	Più del 50% online	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Agnelli 130	Torino	1393077,891	4987668,939	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Abbastanza	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via delle Peonie,1	Torino	1392496,944	4995693,709	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Casalis 65	Torino	1394352,691	4992016,213	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via berthollet 42	Torino	1396508,578	4990207,17	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Giovanni Palatucci, 19 B	Torino	1391396,12	4989199,015	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso ferrucci 4	Torino	1394229,44	4992200,467	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Poco	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Tripoli 2	Torino	1393715,493	4989627,352	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca -	Via Gottardo 105	Torino	1397479,65	4994669,724	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)

		Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto													
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	piazza Ed. de Amicis n.127	Torino	1395527,97	4988995,101	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Varazze 9	Torino	1395319,239	4988046,889	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	via cherubini 79	Torino	1398109,696	4994119,208	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Benedetto Croce 5	Torino	1393366,555	4986355,491	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco				
Meno di 25	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Viale dei mughetti,19	Torino	1392198,179	4995314,341	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Poco	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via Frejus,1	Torino	1394040,16	4991760,804	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	piazza conti rebaudengo 2	Torino	1397357,247	4995111,668	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso svizzera 125	Torino	1394216,408	4993470,899	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	VIA LAGRANGE 35	Torino	1396245,862	4990979,855	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via Giovanni Spano 1	Torino	1394119,459	4988300,969	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	via scotellaro 63	Torino	1398048,68	4995929,844	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Più di 55	Laurea	1. Centro - Crocetta	C.so Racconigi 239	Torino	1393733,934	4989806,935	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco					
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	CORSO UNIONE SOVIETICA 560	Torino	1391764,273	4985549,083	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)					
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	piazza de amicis 125 bis	Torino	1395536,552	4989025,963	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	corso francia 261	Torino	1392139,302	4992188,768	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	VIA MILLEFONTI 26	Torino	1395171,772	4986989,952	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via Francesco Cigna 38	Torino	1396060,825	4992998,978	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Frejus 5	Torino	1393972,508	4991757,156	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	La metà (50%)

Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via adamello 88	Torino	1390579,803	4991752,88	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via domodossola 48	Torino	1393205,104	4992692,394	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Giovanni Agnelli 118	Torino	1393153,495	4987808,577	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Issiglio 121	Torino	1392904,706	4990418,628	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso telesio 64	Torino	1391999,848	4992739,91	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Dottonato o Master	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	corso Allamano 59	Torino	1391709,579	4989512,009	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Poco
Meno di 25	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso giulio cesare n 24	Torino	1396744,868	4992992,254	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	via governolo 1	Torino	1395500,117	4990093,634	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	corso grosseto 141	Torino	1396019,041	4995403,603	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Media	1. Centro - Crocetta	Via piazzi 24	Torino	1394542,529	4989945,532	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)				
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Felice Romani 2	Torino	1397828,255	4990916,069	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco				
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	VIA VAL DELLA TORRE N. 49/3 C.SO	Torino	1394425,893	4994214,738	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	PRINCIPE ODDONE 19	Torino	1395388,294	4992717,808	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Gressoney, 28	Torino	1396393,715	4994012,277	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Tutto (100%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via pio VII 163	Torino	1393513,517	4985815,157	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	VIA RENIER 8	Torino	1393394,818	4990308,31	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)				
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Ferrucci 96	Torino	1394169,434	4990965,097	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Tutto (100%)
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via piro Cossa 280/36	Torino	1392806,688	4994585,258	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Pedrotti, 32	Torino	1397482,98	4992896,007	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via servais 90	Torino	1392046,901	4993198,88	Più di 3000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Corso Grosseto 53	Torino	1396806,751	4995195,407	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Gottardo 105	Torino	1397479,65	4994669,724	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Poco	Poco	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)

Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Francesco Millio 64	Torino	1393489,651	4990495,422	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Pietro Cossa 280/43	Torino	1392747,63	4994569,151	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Beaulard 65	Torino	1392814,123	4991686,737	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	VIA ONORATO VIGLIANI 26	Torino	1392721,37	4986214,503	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	1. Centro - Crocetta	Corso Re Umberto 144	Torino	1394547,71	4989331,883	Più di 3000€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via valgioie 60	Torino	1392097,462	4992421,94	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Poco	Poco	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via sobrero 22	Torino	1395016,133	4992853,384	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Monte Cucco 24	Torino	1392546,967	4992006,529	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via alessandria 39	Torino	1397053,304	4993008,688	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Poco	La metà (50%)	Abbastanza
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via Buttiglieria 3	Torino	1398728,653	4991109,893	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	VIA ORVIETO 18/A	Torino	1395438,484	4994081,502	Meno di 700€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Pianezza 185/a	Torino	1393892,844	4994272,993	Tra 2000 e 3000€	Più del 50% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Dottorato o Master	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via servais 15	Torino	1392791,657	4993145,288	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)				
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Cibrario 31	Torino	1394828,602	4992592,342	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via pallanza 28	Torino	1399428,762	4991983,194	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via cardinal fossati 20/	Torino	1392478,979	4991475,842	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Barletta 140	Torino	1392672,491	4989437,946	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Pier fortunato Calvi 19	Torino	1397502,449	4994407,442	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco					
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Rosolino Pilo 39	Torino	1393290,249	4992514,738	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	corso rosselli 105	Torino	1393939,657	4989790,519	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	corso toscana 139/10	Torino	1393483,181	4994975,533	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via o.vigliani 190	Torino	1394083,009	4985768,445	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco

Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via polonghera 41	Torino	1394058,487	4991280,478	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	via ANTONIO MEUCCI n. 2	Torino	1395694,801	4991596,426	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	VIA GIULIETTI 4	Torino	1391775,714	4992855,583	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via bardonecchia 127	Torino	1392385,547	4991896,679	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Abbastanza
Più di 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via podgora 35	Torino	1393319,013	4986794,629	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Digione 7	Torino	1393848,524	4992382,633	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via balbo 4	Torino	1397480,618	4991772,412	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via buenos aires 116	Torino	1392562,885	4988253,08	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Abbastanza	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Meno di 25	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Ormea 79	Torino	1396012,929	4989401,471	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Abbastanza	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via tarino 15 bis	Torino	1397406,22	4991759,407	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Unione Sovietica 590	Torino	1391665,803	4985426,444	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)					
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Beaumont 20	Torino	1394983,517	4992200,535	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Media	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via schina 5	Torino	1394830	4992397,948	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via albenga 11	Torino	1394093,61	4987361,485	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Piazza Peyron 5	Torino	1394752,325	4992530,594	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)						
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Racconigi 16	Torino	1393565,267	4992014,41	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Candiolo 33/3	Torino	1394027,668	4985422,436	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	corso Sebastopoli 2	Torino	1394642,955	4988232,276	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Giovanni Martina 25	Torino	1400420,983	4995118,933	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	corso grosseto 198	Torino	1395317,065	4995520,903	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Brissogne 17/C	Torino	1391320,678	4990884,461	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Poco	Poco

Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via Veglia 18 Torino	Torino	1391988,835	4989840,035	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco					
Tra 46 e 55	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Unione Sovietica, 535	Torino	1392013,058	4985756,604	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via san marino 48	Torino	1393270,335	4988079,551	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via Cardinal Massaia 30 int. 3	Torino	1395598,08	4994615,301	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	VIA ARNALDO DA BRESCIA 41	Torino	1393825,947	4987853,819	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Corso Benedetto Croce 38/12	Torino	1393198,124	4986005,451	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via ugo foscolo 3	Torino	1395611,079	4989165,833	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	CORSO DE GASPERI 52	Torino	1394348,988	4989880,1	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Media	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Corso GROSSETO 399	Torino	1393475,977	4995652,826	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso Novara 81	Torino	1397589,418	4992962,153	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	VIA FILADELFIA 135	Torino	1393231,629	4988574,868	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via bagetti 26 torino	Torino	1394737,689	4992150,562	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchiera - Rebaudengo - Villaretto	Via patetta 24	Torino	1397723,345	4995327,632	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Cibrario 43	Torino	1394627,052	4992697,803	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Meno di 25	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Reggio 19	Torino	1397368,432	4992255,632	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Avigliana 38	Torino	1394398,794	4991978,546	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)				
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Mongrando 49	Torino	1398275,524	4991960,172	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Meno di 25	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Peyron 38	Torino	1394582,872	4992645,674	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	corso Grosseto 198	Torino	1395317,065	4995520,903	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Più di 55	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Borgaro 103	Torino	1394847,012	4995177,236	Più di 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Telesio 61	Torino	1391955,183	4992752,004	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Dottorato o Master	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	piazza della Repubblica 15	Torino	1396384,746	4992460,225	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)

Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via somalia 56	Torino	1394208,842	4985195,966	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Drovetti 23	Torino	1395000,429	4992093,532	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Giordano Bruno 63	Torino	1394690,103	4988519,639	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Meno di 25	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Lungo dora Napoli 68/E	Torino	1396072,115	4993420,063	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	corso caio plinio70	Torino	1398077,293	4991526,486	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via vbigliani 160	Torino	1393783,411	4985774,203	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)					
Più di 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	corso regina margherita 155	Torino	1395523,198	4992745,455	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via arpino 31	Torino	1391048,068	4991907,875	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via Cassini 95	Torino	1394455,943	4989546,25	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Strada del Nobile 53/9	Torino	1398684,597	4989666,915	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	largo Giachino 104	Torino	1395574,68	4994544,258	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via nizza 227	Torino	1395181,197	4987879,186	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco						
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via tarvisio 11	Torino	1391086,73	4991605,35	Meno di 700€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza				
Tra 46 e 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Corso Moncalieri 59	Torino	1396952,171	4989785,628	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Ghemme, 24	Torino	1393149,298	4992932,169	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	corso palermo 46	Torino	1397158,922	4992998,877	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	VIA DELLA ROCCA 34	Torino	1396883,044	4990473,411	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza	Poco	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Genova 165	Torino	1394953,509	4986552,337	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via borgosesia 75	Torino	1392990,215	4992831,701	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	via Modena 53	Torino	1397487,33	4992133,897	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via Rubiana4	Torino	1392907,997	4991966,056	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)

Più di 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Pasteur 6	Torino	1390452,946	4992249,854	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	VIA LA THUILE 33	Torino	1391475,811	4990801,978	Meno di 700€	Meno del 5% online	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via givioletto 17	Torino	1394057,688	4994187,18	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	via santa chiara 32	Torino	1395967,468	4992296,08	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via pietro giuria 22	Torino	1396061,239	4989383,643	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	corso traiano 150	Torino	1393973,108	4986131,394	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Abbastanza	Tutto (100%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	VIA SANTA CHIARA 34	Torino	1395939,377	4992311,54	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via Nicola Fabrizi 3	Torino	1394212,05	4992650,931	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Tra 46 e 55	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via gorizia 152	Torino	1392907,285	4988498,301	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via lucento 141	Torino	1394970,641	4995325,937	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)				
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via pettinengo 5	Torino	1394405,386	4994321,695	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Abbastanza	La metà (50%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Montevideo 8	Torino	1393923,146	4987900,691	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via castelgomberto 21	Torino	1392310,437	4989455,738	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via degli Artisti 13	Torino	1397438,525	4991504,96	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	St.da Altessano 14	Torino	1393676,398	4995031,082	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco					
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Spotorno 10	Torino	1395145,407	4987581,368	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via vincenzo lancia 37	Torino	1393003,946	4990665,144	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Borg Pisani 5bis	Torino	1393759,887	4990604,376	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Barletta 144	Torino	1392629,959	4989465,886	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Toscanini 4	Torino	1397134,784	4995016,24	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via metastasio 23	Torino	1400099,754	4992412,265	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Tra 25 e 35	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Federico campana 100	Torino	1396350,828	4989759,83	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)

Tra 25 e 35	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso Brianza 95	Torino	1399229,542	4991765,866	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefanti - Lingotto - Filadelfia	Strada cavoretto 125	Torino	1396679,473	4987107,548	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefanti - Lingotto - Filadelfia	Via Genova 215	Torino	1394818,11	4986128,609	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Monginevro 92	Torino	1392939,824	4991042,022	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	VIA PRINCIPE AMEDEO 25	Torino	1396900,031	4991228,696	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Cottardo 234	Torino	1398035,228	4994327,964	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Dottorato o Master	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefanti - Lingotto - Filadelfia	Via Vigliani 23/10	Torino	1392759,818	4986360,984	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Strada Castello di Mirafiori 54	Torino	1391992,576	4985221,147	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Dottorato o Master	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	strada castello mirafiori 54	Torino	1391992,576	4985221,147	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Strada Basse di Dora 73	Torino	1391682,486	4992798,487	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefanti - Lingotto - Filadelfia	Via otorino Uffreduzzi 10	Torino	1394503,846	4988554,175	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Più di 55	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Piazza Peyron 3	Torino	1394754,627	4992529,096	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Più di 55	Licenza Media	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Renier 29	Torino	1393240,156	4990330,708	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Tra 25 e 35	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via natali palli 42	Torino	1396112,509	4995134,607	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via di nanni 77	Torino	1393800,341	4991199,408	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Corso turati 53	Torino	1394917,06	4989309,296	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Palmieri 18	Torino	1394639,375	4992363,044	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Marche, 79	Torino	1390957,589	4992880,28	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Più di 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Giuseppe berruti 8	Torino	1391179,429	4992890,26	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	co chieri 121	Torino	1400775,592	4990539,347	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	VIA CARDINAL MASSAIA 42	Torino	1395554,437	4994689,243	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Abbastanza

Più di 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	corso Moncalieri 245	Torino	1396204,988	4988067,917	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso belgio 38	Torino	1398486,867	4991820,15	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)	
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Via San Tommaso 24	Torino	1396163,973	4991528,164	Più di 3000€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	corso giovani agnelli 141	Torino	1393034,654	4987469,688	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Poco	
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	VIA PARMA 12	Torino	1396988,106	4992769,944	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	
Tra 46 e 55	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	via servais 57	Torino	1392470,982	4993159,898	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza	
Tra 46 e 55	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	via Maddalene 15	Torino	1398352,734	4993855,309	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Nino Oxilia 23	Torino	1397703,259	4995495,938	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	
Tra 36 e 45	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via degli Artisti 32	Torino	1397658,363	4991283,733	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza	
Tra 46 e 55	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via gorizia 100	Torino	1392971,044	4988962,498	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	
Meno di 25	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Svizzera 143	Torino	1394384,053	4993635,742	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Abbastanza	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	
Tra 36 e 45	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Spotorno 57	Torino	1395019,116	4987121,377	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza	
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via vincenzo lancia 107	Torino	1392231,978	4990801,615	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Piazza Conti di Rebaudengo 2	Torino	1397357,247	4995111,668	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)
Più di 55	Laurea	1. Centro - Crocetta	via tirreno 19	Torino	1394711,862	4989324,651	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Abbastanza	Abbastanza	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via polonghera 41	Torino	1394058,487	4991280,478	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Foscolo 16	Torino	1395792,089	4989109,753	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)					
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	VIA GIOVANNI MARTINA 25	Torino	1400420,983	4995118,933	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)	
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via beaumont 28	Torino	1394927,544	4992092,459	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Fratelli Garrone, 27	Torino	1393980,81	4985140,341	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Poco	
Tra 25 e 35	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via genova 8	Torino	1395458,888	4988391,147	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Abbastanza	Abbastanza	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	

Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via o.vigliani 4 bis	Torino	1392589,802	4986346,991	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via oslavia 36	Torino	1399470,91	4991956,875	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Osasco 38	Torino	1393814,365	4990578,162	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	VIA SCARLATTI 29	Torino	1397523,792	4993799,89	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Vigone 45	Torino	1393769,635	4991325,59	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Corso de gasperi 52	Torino	1394348,988	4989880,1	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via Principe Amedeo 41	Torino	1397030,306	4991156,699	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Più di 55	Licenza Media	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Canova 18	Torino	1395463,431	4988792,937	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Orbassano 300	Torino	1391847,387	4987944,33	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Mongrando 5	Torino	1398469,666	4991517,807	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Abbastanza	La metà (50%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Giulietti 4	Torino	1391775,714	4992855,583	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	VIA PLAVA 93	Torino	1391138,953	4986030,481	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Per nulla (0%)					
Tra 36 e 45	Dottorato o Master	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via guastalla 25	Torino	1397560,01	4991676,924	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Veglia 10	Torino	1392077,442	4990000,816	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	eso francia 311	Torino	1391479,095	4992161,985	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via castelgomberto 132	Torino	1392251,649	4988580,133	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via germonio 53	Torino	1390706,42	4991690,783	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via osasco 30	Torino	1393846,65	4990680,522	Meno di 700€	Più del 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso monte Cucco 99	Torino	1392305,074	4991183,869	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Madama cristina 27	Torino	1396273,909	4990126,602	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Poco						
Tra 36 e 45	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Corso vercelli 185	Torino	1397273,207	4994998,345	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco

Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via trinità 7	Torino	1393782,546	4990657,922	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via exilles 18	Torino	1392312,797	4992361,599	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna 8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	corso Brunelleschi 91	Torino	1391789,037	4991361,704	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Strada Vicinale del Nobile 53/9	Torino	1398684,597	4989666,915	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Fratelli Garrone, 27	Torino	1393980,81	4985140,341	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Corso Francia 260	Torino	1392135,29	4992230,171	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via genova 8	Torino	1395458,888	4988391,147	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Abbastanza	La metà (50%)	Poco	Poco	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Media	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	CORSO CORRENTI 14	Torino	1392333,091	4989793,052	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Tra 36 e 45	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via Petrarca 29	Torino	1395939,934	4989253,18	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza
Più di 55	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Sirtori 14/3	Torino	1394280,919	4996858,569	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via mombasiglio 22	Torino	1393386,425	4989232,5	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Poco						
Tra 36 e 45	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Viamoncavo 53 bis	Torino	1398077,293	4991526,486	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Lombardia 156 bis	Torino	1394031,604	4994998,48	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Genola 5	Torino	1393031,678	4991097,319	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Abbastanza	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via dante di nanni 29	Torino	1393996,553	4991506,079	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via Bonzanigo 5 bis	Torino	1395234,622	4992632,488	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via saliceto 3	Torino	1393186,639	4988081,365	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Poco	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)
Meno di 25	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via borgomasino 39	Torino	1394073,711	4994630,578	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via artisti 1	Torino	1397255,509	4991676,834	Più di 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)				
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso brianza 7	Torino	1399150,18	4992081,533	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via silvio pellico 24	Torino	1396408,823	4990175,681	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco

Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso svizzera 4	Torino	1393691,96	4992346,798	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 25 e 35	Dottorato o Master	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Digione 15	Torino	1393869,249	4992457,294	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via romagnano 23	Torino	1393037,171	4993058,923	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via venaria 52	Torino	1394621,13	4995970,052	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Lecce 51	Torino	1393597,671	4992991,56	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Giosué Borsi 113	Torino	1394154,06	4994917,296	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via camillo riccio 38	Torino	1391429,895	4985539,535	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via principessa Clotilde 88	Torino	1394575,514	4993144,852	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Poco	Abbastanza	Poco
Meno di 25	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Corso rosselli 86	Torino	1394297,209	4989724,309	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)				
Più di 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Strada Cartman 90	Torino	1401740,715	4991729,418	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso Traiano 76	Torino	1393373,795	4986443,639	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via Monginevro 174	Torino	1392110,982	4991026,458	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Abbastanza	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso luigi kossuth 54	Torino	1399909,217	4991391,869	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Licenza Media	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via malta 5	Torino	1393604,18	4990672,327	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Pietro cossa 293/5	Torino	1392041,628	4994681,912	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Più di 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Racconigi 158	Torino	1393374,74	4990546,478	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via delle primule 6	Torino	1392251,166	4995191,854	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via baiardi 12	Torino	1395295,939	4987720,815	Tra 700€ e 1500€	Più del 50% online	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via tripoli 128	Torino	1393216,567	4988491,04	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Media	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Padova 10	Torino	1397231,768	4993131,884	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Principe Tommaso 48	Torino	1396016,114	4989790,748	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via podgora 33	Torino	1393250,905	4986829,881	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza
Meno di 25	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Orbetello 101	Torino	1395463,184	4995628,07	Meno di 700€	Più del 50% online	La metà (50%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)

Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via barletta 88	Torino	1393057,292	4989241,358	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	La metà (50%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Corso Moncalieri 171/8	Torino	1396528,305	4988758,607	Meno di 700€	Meno del 5% online	Abbastanza	Poco	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Tra 25 e 35	Laurea	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via podgora 5	Torino	1393050,169	4986934,362	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza	Poco
Meno di 25	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Via giulia di barolo 48	Torino	1397726,326	4991612,55	Meno di 700€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via g. Borsi 113	Torino	1394154,06	4994917,296	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via cavalcanti 3	Torino	1399320,278	4991351,02	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Laurea	1. Centro - Crocetta	Vinzaglio 29	Torino	1395125,162	4991441,607	Più di 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Abbastanza	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Media	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Str cartman 20	Torino	1400948,993	4992110,381	Meno di 700€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)				
Tra 46 e 55	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Largo Racconigi 191	Torino	1393524,138	4990305,038	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	La metà (50%)	Poco	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Montemagno 20	Torino	1398693,736	4991120,471	Tra 2000 e 3000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Tutto (100%)	Abbastanza	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 25 e 35	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso regina margherita 262	Torino	1394560,107	4993262,227	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)	Abbastanza	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Lecce 65	Torino	1393668,383	4993136,872	Più di 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via Barletta 84	Torino	1392737,96	4989346,947	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via Carlo alberto 14	Torino	1396520,218	4991264,275	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	via metastasio 4 F	Torino	1400216,871	4992448,708	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Tra 25 e 35	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Federico campana 37 A	Torino	1396321,936	4989786,984	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	via tartini 41	Torino	1398198,878	4994596,673	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via Martiri della libertà 23	Torino	1397959,962	4990863,573	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via guala 118	Torino	1393105,129	4986437,811	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Poco
Tra 46 e 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Piazza crimea 3	Torino	1397396,202	4990081,497	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Telesio 81	Torino	1392035,234	4992917,568	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Abbastanza	Abbastanza	Abbastanza	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza

Tra 25 e 35	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	corso brescia 7/7	Torino	1396842,439	4992981,345	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Abbastanza	La metà (50%)	Abbastanza	Abbastanza	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Dottorato o Master	1. Centro - Crocetta	Piazza Statuto 4	Torino	1395531,632	4992267,673	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Più di 55	Laurea	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Via Rossini 23	Torino	1397178,376	4991883,698	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)						
Più di 55	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via Santa Chiara 34	Torino	1395939,377	4992311,54	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via martinetto 7	Torino	1394359,408	4993195,695	Meno di 700€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via virle 24	Torino	1393906,085	4991328,569	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Meno di 25	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Corso Dante 53	Torino	1395510,404	4989120,018	Meno di 700€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	via sansovino 90	Torino	1393158,99	4995218,232	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 25 e 35	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Ormea 60	Torino	1396173,686	4989713,747	Tra 1500 e 2000€	Più del 50% online	Abbastanza	Tutto (100%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	La metà (50%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	via san massimo 3	Torino	1396995,653	4991223,674	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Media	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Pietro cossa 280/36	Torino	1392806,688	4994585,258	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	1. Centro - Crocetta	Via Berthollet 2	Torino	1396006,484	4990473,388	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	7. Aurora - Vanchiglia - Sassi - Madonna del Pilone	Corso Regina Margherita 89	Torino	1397150,92	4991953,538	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Corso Peschiera 163	Torino	1393778,924	4990978,186	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Poco	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	via F. DE Sanctis 27 b	Torino	1391330,434	4991967,892	Tra 2000 e 3000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via millefonti 30/a	Torino	1395192,236	4986981,714	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchiera - Rebaudengo - Villaretto	Via Muzio Clementi 21 bis	Torino	1397344,799	4993524,435	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Poco	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso sebastopoli 2	Torino	1394642,955	4988232,276	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	strada dei Ronchi 117	Torino	1397558,397	4986691,881	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	via piobesi 25 a	Torino	1393047,845	4986100,512	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 25 e 35	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via pietro bonfante 5	Torino	1391838,637	4988421,633	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	Tutto (100%)	Poco	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)

Tra 46 e 55	Licenza Superiore	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Via Pianezza 178/B	Torino	1393899,322	4994285,833	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Più di 55	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	via nino oxilia 13	Torino	1397772,521	4995460,939	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 36 e 45	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Corso Ottone Rosai 38	Torino	1395431,883	4993498,762	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	C.so Agnelli 18	Torino	1393555,243	4988564,933	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)
Tra 25 e 35	Laurea	4. San Donato - Campidoglio - Parella	Via exilles 32	Torino	1392334,177	4992500,167	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza	Poco	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via galliari 14	Torino	1396272,211	4990449,034	Tra 1500 e 2000€	Tra il 30%e il 50% online	Poco	Tutto (100%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza	La metà (50%)
Più di 55	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	via Ventimiglia 65/a	Torino	1395298,931	4987142,632	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Abbastanza
Tra 36 e 45	Laurea	1. Centro - Crocetta	Via bligny 15	Torino	1395905,537	4992299,39	Tra 700€ e 1500€	Tra il 10%e il 30% online	La metà (50%)	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Tutto (100%)
Tra 46 e 55	Dottorato o Master	1. Centro - Crocetta	Corso palestro 20	Torino	1395473,65	4991940,427	Tra 2000 e 3000€	Meno del 5% online	Poco	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via San Paolo 5	Torino	1394081,594	4991016,692	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	corso orbassano 216	Torino	1392687,961	4988498,951	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Abbastanza
Più di 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Corso rosselli 77	Torino	1394309,985	4989696,953	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Tutto (100%)	Per nulla (0%)				
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via daneo 10	Torino	1392928,361	4986782,071	Tra 2000 e 3000€	Tra il 30%e il 50% online	La metà (50%)	Poco	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Abbastanza	Tutto (100%)
Tra 36 e 45	Laurea	5. Borgo Vittoria - Madonna di Campagna - Lucento - Vallette	Strada Altessano 22	Torino	1393651,568	4995094,73	Tra 1500 e 2000€	Tra il 10%e il 30% online	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	3. San Paolo - Cenisia - Pozzo Strada - Cit Turin - Borgata Lesna	Via valdieri 28	Torino	1393864,634	4991662,374	Tra 1500 e 2000€	Tra il 5%e il 10% online	Poco	La metà (50%)	Poco	Poco	Poco	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Media	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via gorizia 46	Torino	1393037,927	4989510,25	Tra 700€ e 1500€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Tutto (100%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	La metà (50%)	La metà (50%)
Tra 46 e 55	Licenza Superiore	2. Santa Rita - Mirafiori Nord - Mirafiori Sud	Via negarville 31/c	Torino	1390571,168	4985926,425	Tra 700€ e 1500€	Tra il 5%e il 10% online	Per nulla (0%)	Poco	La metà (50%)	Per nulla (0%)	Per nulla (0%)	Poco	Poco
Tra 36 e 45	Licenza Superiore	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	Via Leini 74	Torino	1397123,18	4994331,01	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	Poco	Per nulla (0%)	Poco	Poco	Abbastanza	Poco
Più di 55	Laurea	6. Barriera di Milano - Regio Parco - Barca - Bertolla - Falchera - Rebaudengo - Villaretto	CORSO REGIO PARCO 122	Torino	1398832,859	4993530,314	Tra 1500 e 2000€	Meno del 5% online	Per nulla (0%)	Poco	Poco				
Tra 36 e 45	Laurea	8. San Salvario - Cavoretto - Borgo Po - Nizza Millefonti - Lingotto - Filadelfia	Via Ormea 34	Torino	1396359,682	4990057,835	Tra 700€ e 1500€	Tra il 30%e il 50% online	Per nulla (0%)	La metà (50%)	Abbastanza	Poco	Poco	Abbastanza	Tutto (100%)

Tabella A.2 Calcolo dell'indice PGI

Prodotto		Trony	Euronics	Unieuro	Expert	MediaWorld	Online	Indice Trony	Indice Euronics	Indice Unieuro	Indice Expert	Indice MediaWorld
1	Lavazza Minù A MODO MIO	59 €	69 €	69 €	93 €	69 €	42 €	0,7119	0,6087	0,6087	0,4516	0,6087
2	DE LONGHI - EN80.CW Inissia NESPRESSO	99 €	99 €	99 €	89 €	99 €	59 €	0,5960	0,5960	0,5960	0,6629	0,5960
3	DE LONGHI - EN500.BW Nespresso	-	269 €	249 €	239 €	249 €	167 €	-	0,6208	0,6707	0,6987	0,6707
4	KRUPS - XN3005 Pixie Nespresso	-	149 €	149 €	139 €	139 €	99 €	-	0,6644	0,6644	0,7122	0,7122
5	BLACK+DECKER Steamitt FSMH1321JSM	179 €	-	189 €	179 €	189 €	170 €	0,9497	-	0,8995	0,9497	0,8995
6	ROWENTA RY7535 Clean & Steam	249 €	299 €	299 €	259 €	279 €	199 €	0,7992	0,6656	0,6656	0,7683	0,7133
7	DYSON - V8 ABSOLUTE NEW	-	599 €	599 €	549 €	599 €	399 €	-	0,6661	0,6661	0,7268	0,6661
8	HOOVER - DF70 DV11011 Diva	119 €	129 €	149 €	99 €	-	99 €	0,8319	0,7674	0,6644	1,0000	-
9	PHILIPS - GC4516/20	69 €	74 €	86 €	59 €	-	49 €	0,7101	0,6622	0,5698	0,8305	-
10	ROWENTA DG8961	269 €	299 €	299 €	299 €	299 €	229 €	0,8513	0,7659	0,7659	0,7659	0,7659
11	ROWENTA - DW8215	76 €	109 €	89 €	-	-	59 €	0,7763	0,5413	0,6629	-	-
12	SAMSUNG - GE83M	99 €	109 €	129 €	109 €	129 €	79 €	0,7980	0,7248	0,6124	0,7248	0,6124
13	WHIRLPOOL - MCP349SL	249 €	299 €	279 €	-	299 €	189 €	0,7590	0,6321	0,6774	-	0,6321
14	SHARP - R722STWE	129 €	149 €	99 €	-	-	89 €	0,6899	0,5973	0,8990	-	-
15	CANDY - EGO-G25DCS	-	169 €	169 €	-	179 €	99 €	-	0,5858	0,5858	-	0,5531
16	PHILIPS - HR2100	39 €	45 €	45 €	39 €	-	29 €	0,7436	0,6444	0,6444	0,7436	-
17	Philips HR3555	129 €	109 €	119 €	119 €	119 €	79 €	0,6124	0,7248	0,6639	0,6639	0,6639
18	KENWOOD KM631	349 €	389 €	399 €	399 €	399 €	299 €	0,8567	0,7686	0,7494	0,7494	0,7494
19	BRAUN JB5050BK	99 €	-	104 €	109 €	99 €	79 €	0,7980	-	0,7596	0,7248	0,7980
20	BRAUN 5145S	199 €	219 €	219 €	189 €	199 €	159 €	0,7990	0,7260	0,7260	0,8413	0,7990
21	PHILIPS S5672	129 €	149 €	129 €	109 €	129 €	102 €	0,7907	0,6846	0,7907	0,9358	0,7907
22	BRAUN SERIES 3 3000	79 €	89 €	89 €	92 €	89 €	57 €	0,7215	0,6404	0,6404	0,6196	0,6404

Piccoli Elettrodomestici

	23	ROWENTA CV7930	54 €	65 €	64 €	54 €	74 €	53 €	0,9815	0,8154	0,8281	0,9815	0,7162
	24	BRAUN SATIN HAIR 7 HD780	49 €	-	69 €	69 €	69 €	49 €	1,0000	-	0,7101	0,7101	0,7101
	25	ORAL B Pro 6000 SMART	159 €	189 €	185 €	189 €	185 €	129 €	0,8113	0,6825	0,6973	0,6825	0,6973
Grandi elettrodomestici	1	BOSCH WAB20261H	259 €	299 €	299 €	289 €	269 €	237 €	0,9151	0,7926	0,7926	0,8201	0,8810
	2	HOTPOINT ARISTON RSG 823 S IT	399 €	479 €	479 €	459 €	459 €	299 €	0,7494	0,6242	0,6242	0,6514	0,6514
	3	LG ELECTRONICS F4J6QN0W	499 €	-	599 €	599 €	399 €	312 €	0,6253	-	0,5209	0,5209	0,7820
	4	MIELE WDB 030	899 €	-	899 €	854 €	855 €	790 €	0,8788	-	0,8788	0,9251	0,9240
	5	SAMSUNG QuickDrive WW90M642OPW/ET	1.099 €	1.099 €	1.099 €	1.199 €	1.299 €	799 €	0,7270	0,7270	0,7270	0,6664	0,6151
	6	ELECTROLUX ESF5206LOW	399 €	399 €	399 €	399 €	315 €	254 €	0,6366	0,6366	0,6366	0,6366	0,8063
	7	BOSCH SMS40E38EU	399 €	449 €	-	449 €	479 €	269 €	0,6742	0,5991	-	0,5991	0,5616
	8	CANDY CDPM 77883X	499 €	499 €	459 €	-	-	332 €	0,6653	0,6653	0,7233	-	-
	9	WHIRLPOOL WFC 3C26 P	599 €	599 €	599 €	599 €	599 €	379 €	0,6327	0,6327	0,6327	0,6327	0,6327
	10	SIEMENS SN236I03ME	699 €	699 €	599 €	-	699 €	469 €	0,6710	0,6710	0,7830	-	0,6710
	11	ELECTROLUX RJ2300AOW2	299 €	349 €	389 €	282 €	299 €	221 €	0,7391	0,6332	0,5681	0,7837	0,7391
	12	INDESIT CAA 55	399 €	-	419 €	399 €	349 €	299 €	0,7494	-	0,7136	0,7494	0,8567
	13	SMEG CF33BP	399 €	529 €	469 €	-	499 €	329 €	0,8246	0,6219	0,7015	-	0,6593
	14	BOSCH KDN46VL20	599 €	599 €	619 €	-	629 €	529 €	0,8831	0,8831	0,8546	-	0,8410
	15	SAMSUNG RB31FERNCSS	899 €	-	879 €	799 €	749 €	599 €	0,6663	-	0,6815	0,7497	0,7997
	16	DAIKIN MSZDM25VA 9000 BTU	599 €	599 €	599 €	699 €	599 €	449 €	0,7496	0,7496	0,7496	0,6423	0,7496
	17	DAIKIN ATX25KV 9000 BTU A++/A++	699 €	699 €	699 €	749 €	-	499 €	0,7139	0,7139	0,7139	0,6662	-
	18	DAIKIN KIT UE ARXN60NB9 + UI ATXN60NB9	1.099 €	1.099 €	-	1.059 €	-	925 €	0,8417	0,8417	-	0,8735	-
	19	ARGO ECOLIGHT 9000 BTU	399 €	-	449 €	449 €	429 €	329 €	0,8246	-	0,7327	0,7327	0,7669
	20	BOSCH WTH83007IT	499 €	549 €	549 €	599 €	599 €	399 €	0,7996	0,7268	0,7268	0,6661	0,6661
	21	SAMSUNG DV80M50101W	699 €	-	699 €	699 €	779 €	499 €	0,7139	-	0,7139	0,7139	0,6406

	22	BOSCH WTW87568II	799 €	749 €	710 €	749 €	770 €	645 €	0,8073	0,8611	0,9085	0,8611	0,8377
	23	MIELE TDD 130 WP	1.099 €	-	1.199 €	1.199 €	-	899 €	0,8180	-	0,7498	0,7498	-
	24	HAIER WS30GA	429 €	-	499 €	-	-	329 €	0,7669	-	0,6593	-	-
	25	DE LONGHI NFMA 6	299 €	299 €	299 €	-	299 €	199 €	0,6656	0,6656	0,6656	-	0,6656
Informatica	1	Apple MacBook PRO 13.3 i5 128GB	1.699 €	-	1.791 €	1.899 €	1.766 €	1.299 €	0,7646	-	0,7253	0,6840	0,7356
	2	Apple MacBook PRO 15 i5 256GB	-	-	2.099 €	-	2.399 €	2.045 €	-	-	0,9743	-	0,8524
	3	Apple MacBook Air i5 128GB	1.299 €	-	1.129 €	-	1.129 €	899 €	0,6921	-	0,7963	-	0,7963
	4	Acer Aspire ES1-533-C1B8	399 €	399 €	399 €	499 €	-	339 €	0,8496	0,8496	0,8496	0,6794	-
	5	Acer Aspire A315-21-90VF	576 €	529 €	549 €	549 €	599 €	449 €	0,7795	0,8488	0,8179	0,8179	0,7496
	6	ACER A517-51G-86YT	899 €	929 €	949 €	949 €	-	749 €	0,8331	0,8062	0,7893	0,7893	-
	7	ACER A515-41G-16ZV	629 €	649 €	629 €	-	679 €	499 €	0,7933	0,7689	0,7933	-	0,7349
	8	ACER SF113-31-P2XA	499 €	499 €	529 €	519 €	499 €	399 €	0,7996	0,7996	0,7543	0,7688	0,7996
	9	ACER A114-32-C4P3	269 €	299 €	299 €	329 €	329 €	263 €	0,9777	0,8796	0,8796	0,7994	0,7994
	10	ASUS ZENBOOK UX430UN-GV117T	-	999 €	999 €	999 €	999 €	859 €	-	0,8599	0,8599	0,8599	0,8599
	11	Asus Vivobok 15 S505ZA-BR238T	699 €	679 €	649 €	679 €	-	599 €	0,8569	0,8822	0,9230	0,8822	-
	12	ASUS Vivobook S S510UF-BR198T	729 €	699 €	789 €	699 €	-	599 €	0,8217	0,8569	0,7592	0,8569	-
	13	ASUS VivoBook Pro N580VD-FI523T	-	1.499 €	1.449 €	-	-	1.139 €	-	0,7598	0,7861	-	-
	14	Asus Zenbook UX430UN-GV117T	939 €	999 €	999 €	999 €	-	827 €	0,8807	0,8278	0,8278	0,8278	-
	15	HP STREAM 14-AX014NL	299 €	319 €	309 €	299 €	299 €	199 €	0,6656	0,6238	0,6440	0,6656	0,6656
	16	HP NOTEBOOK 15-BW069NL	599 €	649 €	599 €	-	599 €	499 €	0,8331	0,7689	0,8331	-	0,8331
	17	HP PAVILION 15-CK039NL	949 €	999 €	999 €	899 €	999 €	849 €	0,8946	0,8498	0,8498	0,9444	0,8498
	18	HP Spectre 13-v000nl	-	1.399 €	1.299 €	-	1.399 €	1.199 €	-	0,8570	0,9230	-	0,8570
	19	OMEN BY HP 15-CE002NL	1.399 €	1.399 €	1.299 €	1.231 €	-	1.249 €	0,8928	0,8928	0,9615	1,0146	-
	20	LENOVO - IDEAPAD 320-15ABR 80XS00AUIX	629 €	649 €	629 €	599 €	629 €	590 €	0,9380	0,9091	0,9380	0,9850	0,9380

	21	LENOVO - 120S-14IAP 81A500D9IX	269 €	269 €	299 €	299 €	299 €	213 €	0,7918	0,7918	0,7124	0,7124	0,7124
	22	LENOVO - YOGA 900-13ISK 80MK00GCIX	-	1.299 €	1.399 €	1.099 €	-	999 €	-	0,7691	0,7141	0,9090	-
	23	TOSHIBA 1TB STORE BASICS	69 €	69 €	69 €	-	69 €	49 €	0,7101	0,7101	0,7101	-	0,7101
	24	SAMSUNG Xpress SL-M2070	109 €	109 €	109 €	119 €	109 €	89 €	0,8165	0,8165	0,8165	0,7479	0,8165
	25	SAMSUNG C24F390FHU	129 €	169 €	149 €	139 €	169 €	111 €	0,8605	0,6568	0,7450	0,7986	0,6568
Telefonia	1	Samsung Galaxy Note 9	1.029 €	1.029 €	1.029 €	1.029 €	1.029 €	899 €	0,8737	0,8737	0,8737	0,8737	0,8737
	2	Samsung Galaxy Note 8	935 €	999 €	899 €	799 €	999 €	659 €	0,7048	0,6597	0,7330	0,8248	0,6597
	3	Samsung Galaxy S9	899 €	899 €	879 €	899 €	899 €	529 €	0,5884	0,5884	0,6018	0,5884	0,5884
	4	Samsung Galaxy A8	449 €	529 €	529 €	399 €	449 €	319 €	0,7105	0,6030	0,6030	0,7995	0,7105
	5	Samsung Galaxy J5 2017	249 €	269 €	189 €	199 €	209 €	159 €	0,6386	0,5911	0,8413	0,7990	0,7608
	6	Samsung Galaxy A5 2017	369 €	369 €	369 €	320 €	369 €	239 €	0,6477	0,6477	0,6477	0,7469	0,6477
	7	Samsung Galaxy A6+	382 €	349 €	369 €	349 €	369 €	249 €	0,6518	0,7135	0,6748	0,7135	0,6748
	8	Samsung Galaxy S8	529 €	729 €	549 €	506 €	549 €	429 €	0,8110	0,5885	0,7814	0,8478	0,7814
	9	Samsung Galaxy S8+	599 €	829 €	829 €	799 €	829 €	499 €	0,8331	0,6019	0,6019	0,6245	0,6019
	10	Honor 10	399 €	399 €	399 €	399 €	399 €	329 €	0,8246	0,8246	0,8246	0,8246	0,8246
	11	Honor 9 Lite	229 €	199 €	199 €	199 €	229 €	169 €	0,7380	0,8492	0,8492	0,8492	0,7380
	12	LG G7 ThinQ	849 €	849 €	849 €	751 €	849 €	499 €	0,5878	0,5878	0,5878	0,6644	0,5878
	13	Apple iPhone 7	659 €	599 €	649 €	644 €	629 €	469 €	0,7117	0,7830	0,7227	0,7283	0,7456
	14	Apple iPhone 8	829 €	839 €	839 €	799 €	839 €	599 €	0,7226	0,7139	0,7139	0,7497	0,7139
	15	Apple iPhone X 64GB	1.189 €	1.189 €	1.189 €	1.189 €	1.189 €	899 €	0,7561	0,7561	0,7561	0,7561	0,7561
	16	Apple iPhone 7 plus	899 €	909 €	-	899 €	899 €	739 €	0,8220	0,8130	-	0,8220	0,8220
	17	Apple iPhone 8 plus	939 €	949 €	949 €	949 €	949 €	799 €	0,8509	0,8419	0,8419	0,8419	0,8419
	18	Huawei P20 lite	349 €	369 €	369 €	369 €	369 €	279 €	0,7994	0,7561	0,7561	0,7561	0,7561
	19	Huawei P20 Pro	899 €	899 €	899 €	899 €	899 €	679 €	0,7553	0,7553	0,7553	0,7553	0,7553

20	Huawei P Smart	259 €	259 €	259 €	206 €	249 €	179 €	0,6911	0,6911	0,6911	0,8689	0,7189	
21	Asus ZenFone Max Plus	-	299 €	229 €	194 €	229 €	169 €	-	0,5652	0,7380	0,8711	0,7380	
22	Wiko View Go	129 €	139 €	139 €	139 €	139 €	115 €	0,8915	0,8273	0,8273	0,8273	0,8273	
23	Wiko View 2 Pro	299 €	299 €	299 €	299 €	299 €	249 €	0,8328	0,8328	0,8328	0,8328	0,8328	
24	Wiko View 2	200 €	199 €	199 €	199 €	199 €	159 €	0,7950	0,7990	0,7990	0,7990	0,7990	
25	Wiko Lenny 4	89 €	99 €	99 €	99 €	99 €	79 €	0,8876	0,7980	0,7980	0,7980	0,7980	
								0,7767	0,7288	0,7434	0,7698	0,7398	Media
								0,7926	0,7264	0,7330	0,7561	0,7424	Mediana

Ringraziamenti

Giunto a questo importante traguardo, sento il dovere di ringraziare tutte le persone che mi hanno accompagnato in questi sei anni. Sono stati faticosi ed impegnativi, ma ricchissimi di esperienze positive ed arricchenti che ricorderò sempre, grazie alle quali sono maturato fino a diventare la persona che sono oggi.

Primi fra tutti papà e mamma: non mi avete mai fatto mancare nulla ed avete sempre creduto in me. Non penso ci sia conforto migliore nel sapere di avere qualcuno su cui poter contare sempre, nel bene e nel male, al quale chiedere consiglio con la garanzia di essere sempre ascoltato e capito.

Chiara e Francesco, nonostante la mia permanenza a casa nei periodi di studio fosse spesso motivo di grandi litigi dovuti soprattutto alla mia tensione ed il mio nervosismo, non posso negare come durante le settimane a Torino sentissi la vostra mancanza. Siamo cresciuti e stiamo crescendo insieme, la complicità che si crea è unica ed indissolubile; qualunque cosa ci riserverà il futuro, sarete sempre i primi con cui potersi confrontare.

I nonni, che possono essere tranquillamente considerati come i secondi genitori, mi hanno sempre supportato ed aiutato: nonno Guido con le sue raccomandazioni (l'ormai celeberrimo "*Fatti un programma*"), nonna Claudia con le sue polpette e tutte le altre prelibatezze. Ma non dimentichiamoci anche di nonna Caterina e nonno Basilio: sono certo che tra le partite di scopa e la preparazione degli agnolotti mi hanno pensato ed hanno fatto il tifo per me.

Tutti gli zii e zie che mi hanno sempre sostenuto, in particolare zio Roberto: anche se le occasioni di confronto non sono state molte, ogni volta mi sono sempre sentito ascoltato e capito, forse per la nostra comune malattia meglio nota come "Ingegneria".

I miei fratelli di casa SCIOPA: Alessandro, Matteo, Maurizio, Luciano, Pietro e Gabriele, senza di voi la vita a Torino sarebbe stata tutt'altra cosa. Le partite di Quake (anche col mouse di Surra), le mille ricette improvvisate e non, i cenoni di Natale, Capodanno e non solo, le feste

in Casa dei Pazzi Bis, le spese e le pulizie, la luce limitata per le bollette non pagate, i liquidi (trasparenti e marroni) provenienti dai piani superiori, Irma, la cucina allagata di notte ed asciugata col riso, la lavatrice camminante per il bagno, le leggere insalatine da 2,8Kg, sono solamente alcuni degli aneddoti che ricorderò sempre. Mi mancherà davvero vivere insieme a voi, non avrei potuto desiderare fratelli migliori. Sì, fratelli: questo siete per me.

La quotidianità del Politecnico è stata addolcita da compagni super: Alessandro, Filippo, Giulia, Letizia, Marco, Mattia, Nicholas, Philippe, Simone e Stefano, avete condiviso con me parte di questo percorso diventando, chi prima e chi dopo, carissimi amici. Sono certo che questi legami nati sui banchi di scuola rimarranno intatti negli anni a venire quando, nonostante la lontananza data dal mondo del lavoro, una cena insieme o una semplice chiamata rallegreranno le nostre giornate e ci ricorderanno questi bellissimi anni passati insieme.

Compagno costante di questi anni di studio è stato l'oratorio: un posto dove ho incontrato un sacco di gente ed imparato moltissime tra le cose che ritengo fondamentali nella vita di ogni giorno. Per questo voglio ringraziare tutti gli animatori ed i ragazzi che hanno legato con me, in particolare coloro che hanno vissuto con me il campo estivo *Next to me* di quest'estate: complice la magia di Confine, ricordo quella settimana come in assoluto una delle più belle ed arricchenti della mia vita. Grazie a voi ho capito il valore che ha ogni nuovo giorno della nostra vita e dunque l'importanza che gli dobbiamo dedicare. Con voi sono riuscito ad essere veramente me stesso, senza filtri o limiti. Ma soprattutto ho capito come sia importante fare ciò che ci rende felici, senza troppe preoccupazioni: solamente così potremo vivere pienamente. Sono sicuro che d'ora in poi cammineremo sempre fianco a fianco, pronti ad essere l'uno l'accompagnatore dell'altro.

Ultimi, ma non per importanza, Roberta ed il professor. Buzzacchi: grazie per i preziosi consigli e per il tempo che mi avete dedicato. Questi mesi di lavoro sono stati veramente piacevoli e non pensavo di arrivare ad essere così soddisfatto del mio lavoro; è sicuramente merito vostro.

Grazie di cuore a tutti voi!