

# INSIGHT MARKET REPORT

ANALISI A SUPPORTO DEI PROCESSI DECISIONALI D'IMPRESA



[WWW.SIAMESENETWORK.COM](http://WWW.SIAMESENETWORK.COM)

REPORT TITLE

***Il Lancio di un'attività nel mercato Radiatorista e di "Riparazione componenti Auto nel Mercato Siciliano: Analisi del mercato e degli operatori attivi nel segmento per l'area di Comiso e la Provincia di Ragusa (Sicilia).***

TIPOLOGIA

*Outlook/Focus sul mercato locale*

OBIETTIVI E FINALITÀ DEL REPORT

Determinare le opportunità di sviluppo potenziale e gli indicatori di concorrenza diretti e indiretti per il mercato locale. Il report offre una panoramica sugli indicatori di base in rapporto all'area e al segmento competitivo diretto, con particolare focus sugli operatori attivi per il segmento Radiatorista, e una visione di insieme sull'incidenza relativa di area in merito agli operatori attivi nei segmenti delle "Riparazioni meccaniche di componenti per Autoveicoli".

DESTINATARI E UTILITÀ

*Start-Up e Imprese interessate all'avvio di nuove attività imprenditoriali e/o diversificazione del Business; ricercatori; soggetti pubblici e/o privati;*

ELABORAZIONE/AUTORE

**SIAMESE NETWORK**

FONTE DATI

*Infocamere/Camera di Commercio Sud Est Sicilia/Fonti Pubbliche*

PERIODO RILEVAZIONE E PUBBLICAZIONE

*Dicembre 2022/Pubblicazione 1° Sem. 2023*

PRESENTAZIONE DEI DATI

*Tradizionale*

PAGINE/CARATTERI

*Pag. Totali: 20/Caratteri tot: 4.392*

---

➤ **1) BUSINESS IDEA: PERIMETRI E PARAMETRI OPERATIVI**

- Classi Ateco e sbocchi operativi di Mercato in riferimento al potenziale di area;
- Classi operative: attrezzature, strumenti e orientamenti al mercato.

➤ **2) IL MERCATO DEI RADIATORI E GLI OPERATORI DELLE “RIPARAZIONI MECCANICHE DI COMPONENTI PER AUTOVEICOLI: FOCUS SUL MERCATO LOCALE (LA PROVINCIA RAGUSA)**

- Opportunità di Business, diversificazione e il potenziale operativo in rapporto all'area;
- Analisi della concorrenza e degli operatori censiti (su rilevazione dati Infocamere, 2022);
- Focus sulla concorrenza e gli operatori per la Città di Comiso (RG).

➤ **3) TARGET DI RIFERIMENTO: INDICATORI SULLA CLIENTELA E IL PUBBLICO POTENZIALE**

- Identificazione e criteri selettivi dei destinatari di offerta;
- Profilazione dei pubblici e dei potenziali clienti: i criteri oggettivi e soggettivi;
- Target e Mercato potenziale.

➤ **CONCLUSIONI STRATEGICHE**

Il lancio di un'attività attiva nei segmenti radiatoristi (Riparazione Radiatori) e nelle “Riparazioni meccaniche di componenti di autoveicoli”: Vantaggio competitivo e strategie per lo sviluppo del business.

---

## 1) BUSINESS IDEA: PERIMETRI E PARAMETRI OPERATIVI

**LOCALIZZAZIONE E DEFINIZIONE OPERATIVA DELL'IDEA DI IMPRESA IN RAPPORTO ALL'AREA.** L'impresa artigiana, di nuova costituzione, opererà idealmente con uno spettro di azione estendibile a tutta la Sicilia Sud Orientale e in particolare per le aree con indici di domanda potenziale ( di servizi/prodotti) in riferimento ai siti territoriali di Comiso, Ragusa, Chiaramonte Gulfi e Santa Croce Camerina. La definizione degli scenari di sviluppo potenziali prevedono la creazione di un'attività di impresa specializzata nella "riparazione"; "bonifica", "revisione" e stasatura di radiatori per auto, autocarri, autobus, imbarcazioni, camion, carrelli elevatori, escavatori, macchine movimento terra, moto, furgoni, roulette, tir, trattori, treni, mezzi agricoli.

La definizione degli scenari di sviluppo, vedono pertanto la definizione e la localizzazione fisica dell'impresa da lanciare all'interno della provincia Ragusana, e nello specifico in siti territoriali adiacenti come le aree di Comiso (RG), Vittoria (RG) e aree limitrofe.

**CLASSI OPERATIVE: ATTREZZATURE, STRUMENTI E ORIENTAMENTI AL MERCATO.** La definizione degli indici potenziali di sviluppo, con focalizzazione sulle classi di prodotti/servizio appena descritte, sono state identificate incrociando gli indici di concorrenza (competitor diretti di area) in rapporto ai trend della domanda potenziale dei siti di interesse identificati. A completamento delle classi operative dei prodotti e dei servizi, la definizione stereotipica dell'attività imprenditoriale neo-nascente dovrebbe incorporare un sistema di stoccaggio/magazzino in grado di contenere e sistematizzare un'ampia varietà di classi merceologiche in grado di soddisfare esigenze e richieste in rapporto alla domanda identificata, con dettaglio in riferimento a: offerte radiatori; condensatori per vetture, intercooler; artefatti saldati/riparati in rapporto a componenti meccaniche in ferro, rame e metalli, per auto e mezzi da lavoro. Gli elementi di diversificazione e di offerta appena enunciati, andrebbero a completare il posizionamento dell'impresa all'interno

del quadro territoriale, aggiungendo un ulteriore elemento di soddisfacimento ai fabbisogni individuati e al potenziale di domanda per le aree geografiche rilevate. Al fine di poter allineare l'attività di impresa a dei parametri competitivi guidati da principi di efficacia e di efficienza operativa, la selezione all'interno dell'area e dei siti di interesse, di partner e fornitori affidabili e referenziati, rappresenterà un ulteriore passaggio ed elemento di vantaggio competitivo. La selezione pertanto di fornitori attivi nella produzione e/o distribuzione di lamiera; tubi in ottone; masse radianti per radiatori e CDG, rappresenterà una fase operativa e strategica ai fini dell'avvio dell'attività neo nascente. Le fasi procedurali e operative ideali della nuova attività di impresa, si esplicheranno e si diversificheranno in rapporto al servizio da erogare e alle richieste da soddisfare. In merito alla rigenerazione dei radiatori, ad esempio, durante la fase di rigenerazione il radiatore verrà interamente smontato in tutte le sue parti, dissaldato, rettificato e pulito con speciali sostanze detergenti. I singoli componenti verranno poi sabbiati, trattati con prodotti in grado di aumentarne la resistenza alla corrosione e all'usura, in seguito verranno risaldati, rinforzati, rimontati e riverniciati per ottenere un prodotto rigenerato (accostabile per funzionalità ad un prodotto semi-nuovo). Altra procedura conducibile all'interno dell'attività neo-nascente consisterà nelle sostituzioni di scambiatori di calore: durante la fase di sostituzione il prodotto sia radiatore o scambiatore di calore, verrà smontato in tutte le sue parti, verrà tolta la massa radiante esistente e verrà sostituita con la nuova, progettata e brevettata da CDR. La massa radiante è in grado di potenziare quella che è la capacità di raffreddamento del mezzo al fine di aumentare la capacità di resistenza del radiatore in condizioni estreme di lavoro come le alte temperature, polvere, sporco etc. La massa radiante potenzia la flessibilità del materiale. È stata infatti progettata per aumentare la capacità di resistenza alle più elevate sollecitazioni e vibrazioni. I processi di sostituzione e potenziamento sono testati con appositi macchinari che ne garantiscono l'affidabilità. In merito invece alla costruzione di radiatori auto su misura, è possibile ipotizzare che la nuova attività esegua le seguenti realizzazioni:

– radiatori ad acqua, intercooler e scambiatori di calore di qualsiasi misura senza limiti di peso o dimensioni, in qualsiasi metallo come alluminio, acciaio inox, ottone e rame per impianti ad olio, vapore, aria e gas;

– radiatori, batterie, fasci tubieri, intercooler, air cooler in acciaio, alluminio, rame, ottone per impianti olio vapore acqua, aria, gas, batterie alettate, refrigeranti, scambiatori a piastre e torri di raffreddamento.

– radiatori per modelli introvabili con particolare attenzione al mercato "Auto d'epoca".

L'area territoriale identificata in virtù della forte presenza di mezzi agricoli e di lavoro (definizione dell'area a forte vocazione agricola), costituisce un sito con elevati potenziali di sviluppo, caratterizzato da metriche di andamento e di richiesta potenziale da sommare agli indici di richiesta dei servizi in riferimento ai veicoli civili (auto, moto e mezzi per il trasporto di cose e persone).