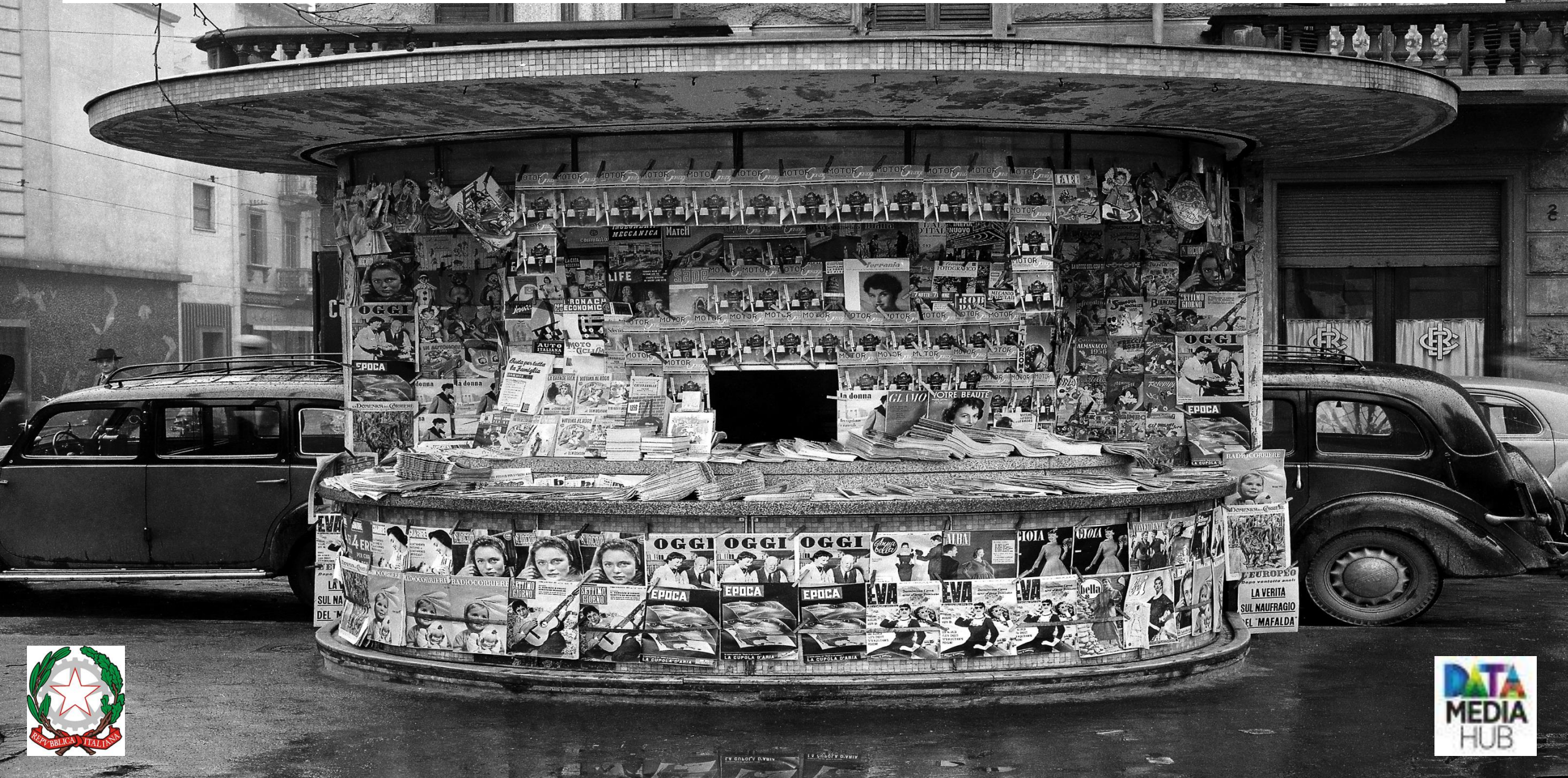


# Il Futuro delle Edicole, le Edicole del Futuro





# Ben Trovati & Buon Lavoro

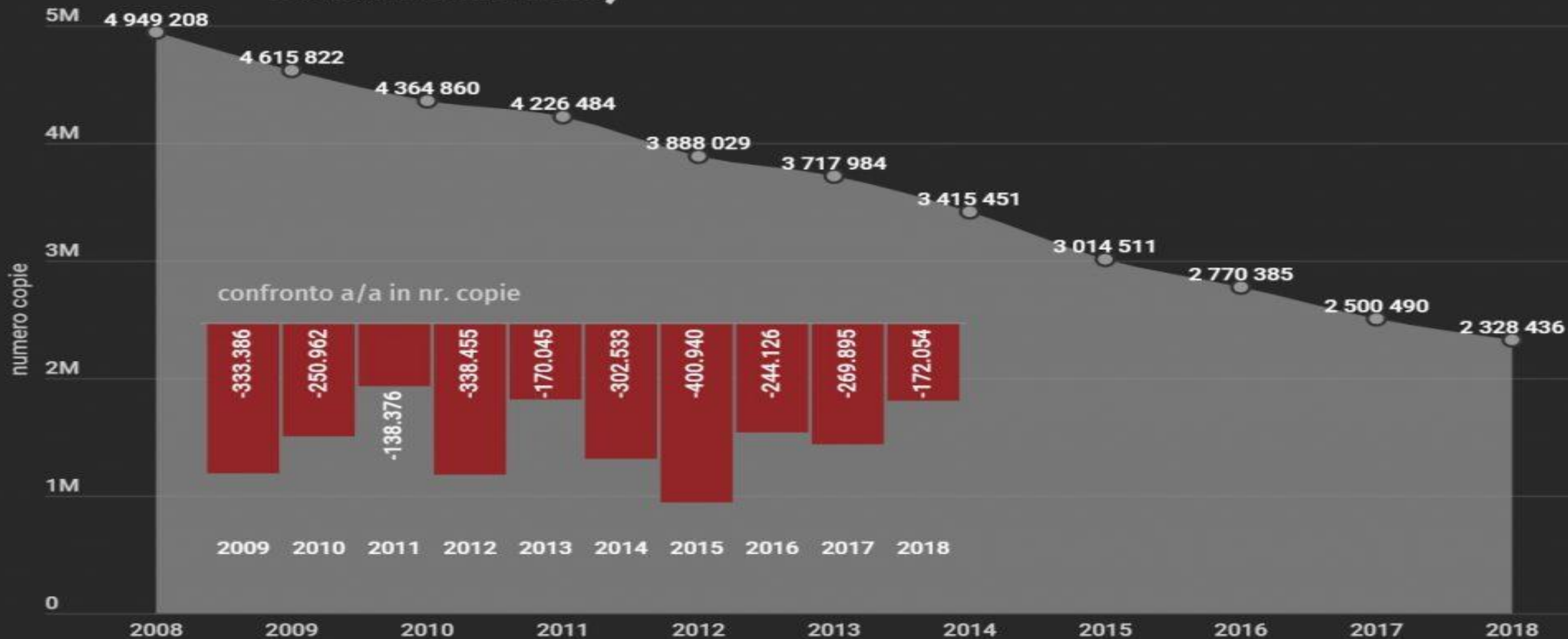


# Lo Scenario di Riferimento



# Quante copie vendono i quotidiani italiani?

## "Totale vendita (carta+digitale)" volumi complessivi giorno medio 2008-2018 (dati Ads / elaborazioni DataMediaHub)

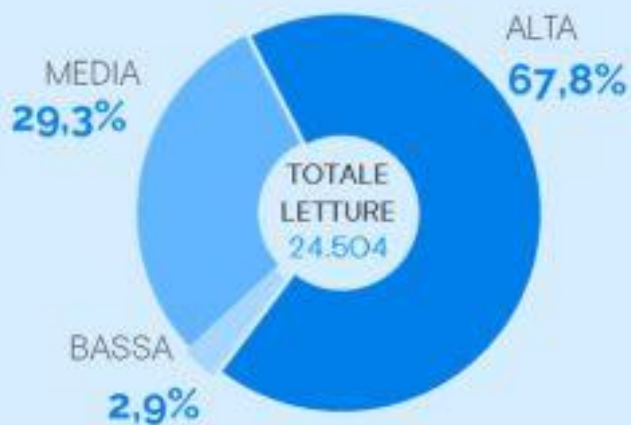




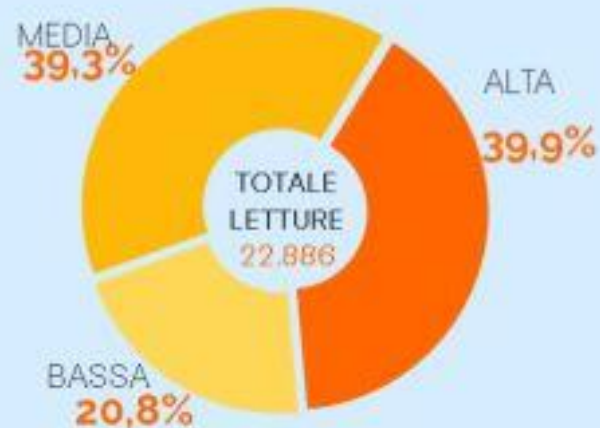
# COMPORAMENTI DI LETTURA

## QUOTIDIANI GIORNO MEDIO

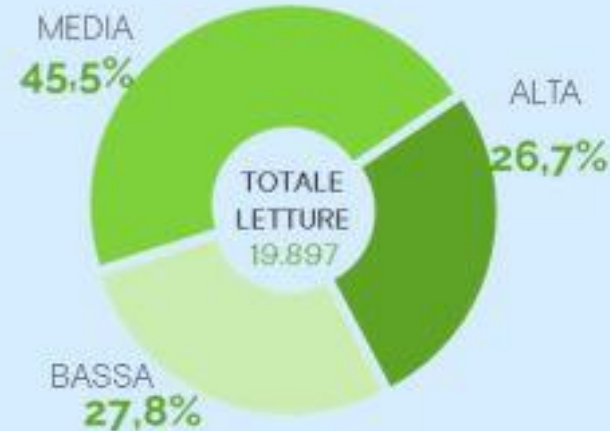
**FREQUENZA  
DI LETTURA  
(ABITUDINI  
GENERALI)**



## SETTIMANALI ULTIMI 7 GIORNI

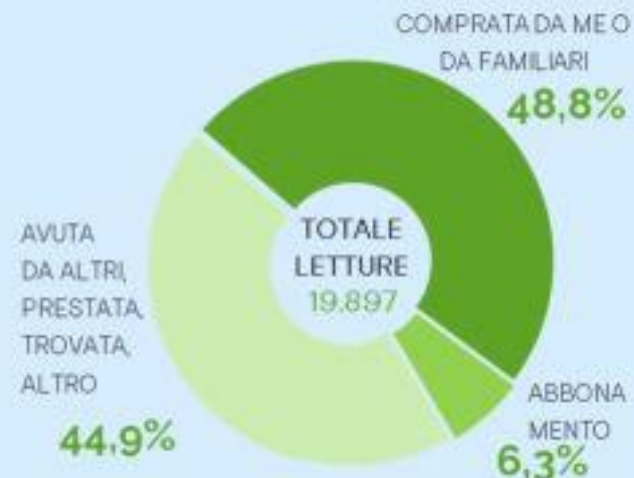
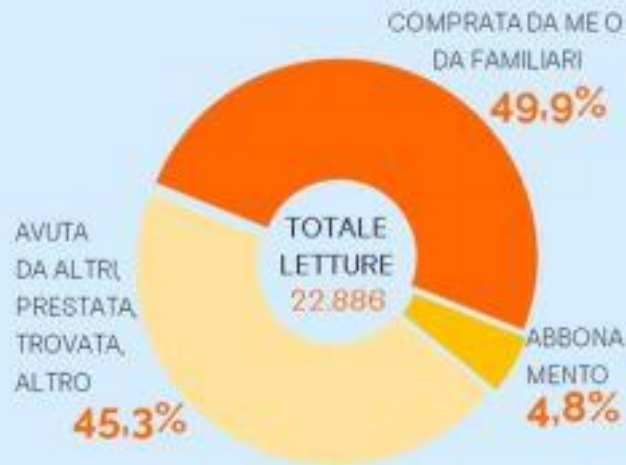
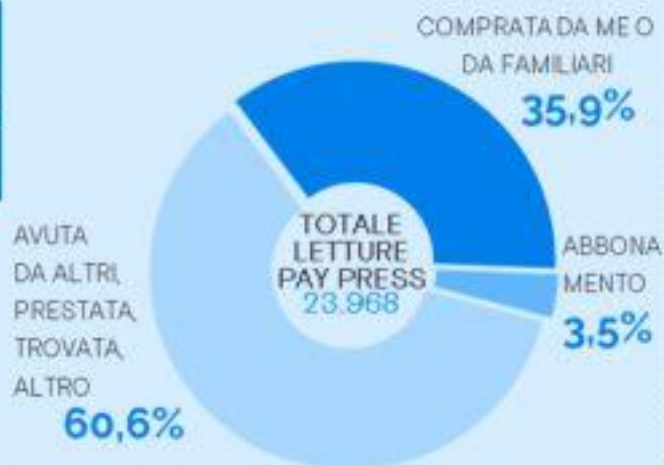


## MENSILI ULTIMI 30 GIORNI



QUOTIDIANI: ALTA (da 4 a 7 giorni la settimana), MEDIA (da 1 a 3 giorni la settimana), BASSA (meno di 1 giorno la settimana). SETTIMANALI: ALTA (da 9 a 12 numeri in 3 mesi), MEDIA (da 4 a 8 numeri in 3 mesi), BASSA (fino a 3 numeri in 3 mesi), MENSILI: ALTA (da 9 a 12 numeri in 12 mesi), MEDIA (da 4 a 8 numeri in 12 mesi), BASSA (fino a 3 numeri in 12 mesi). L'informazione si riferisce ad un comportamento generale di lettura, articolato in classi di frequenza degli atti di lettura, ed è rilevata in riferimento al periodo allargato (3 mesi per Quotidiani e Settimanali, 12 mesi per Mensili).

**FONTE DI  
PROVENIENZA  
DELLA COPIA**



# Fonte di provenienza della copia

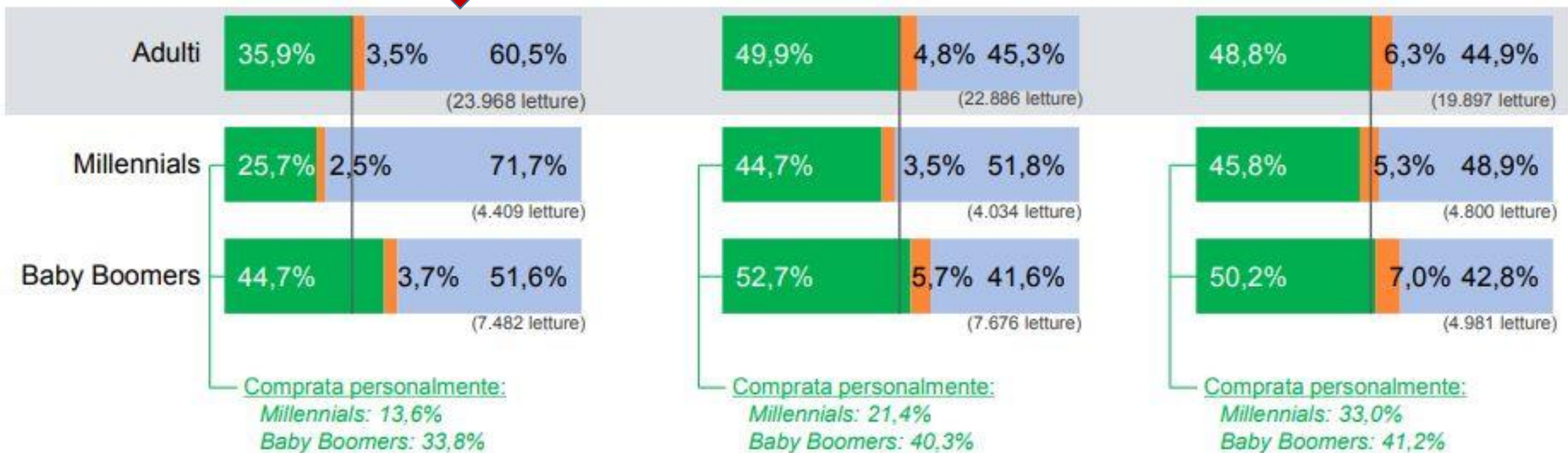
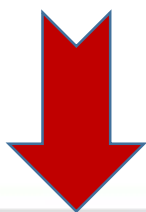
% di composizione, valori assoluti in '000

## QUOTIDIANI PAY PRESS Giorno medio

## SETTIMANALI Ultimo Periodo

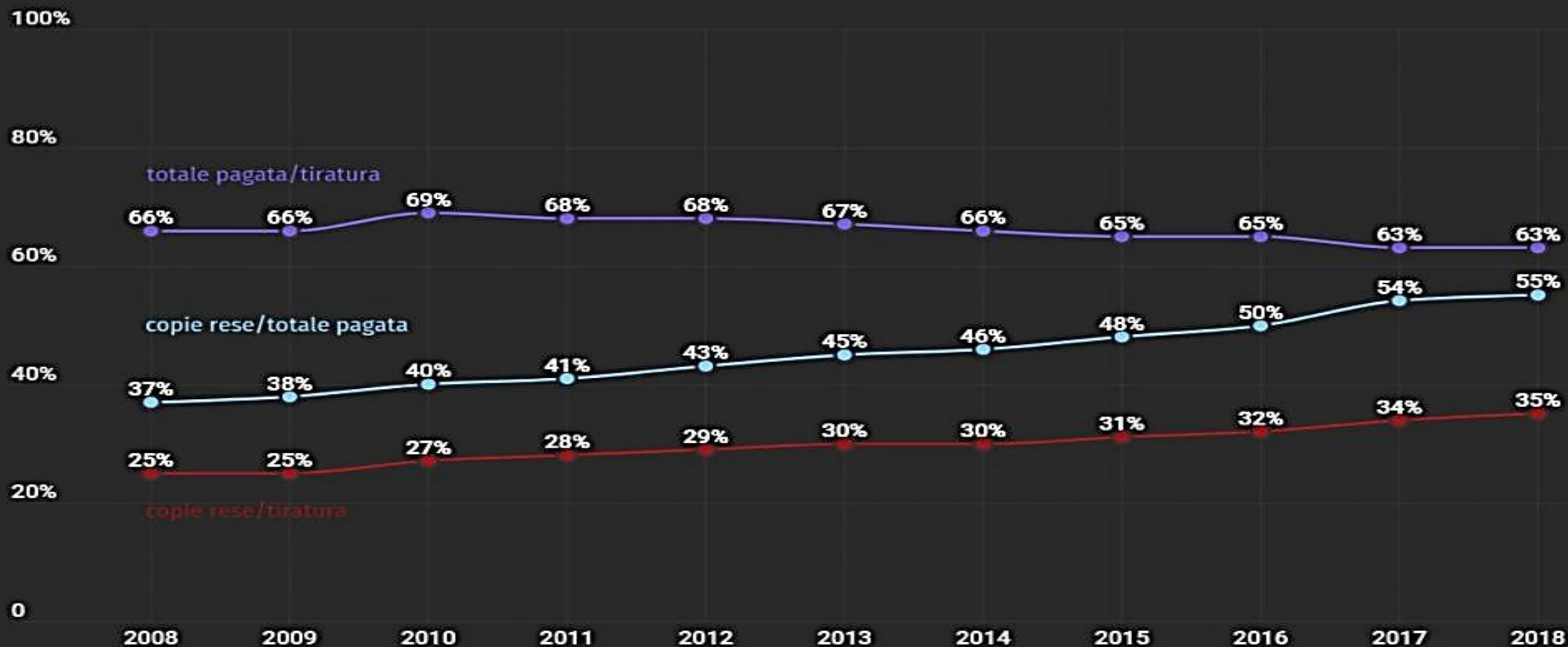
## MENSILI Ultimo Periodo

■ Comprata ■ Abbonamento ■ Trovata o altro

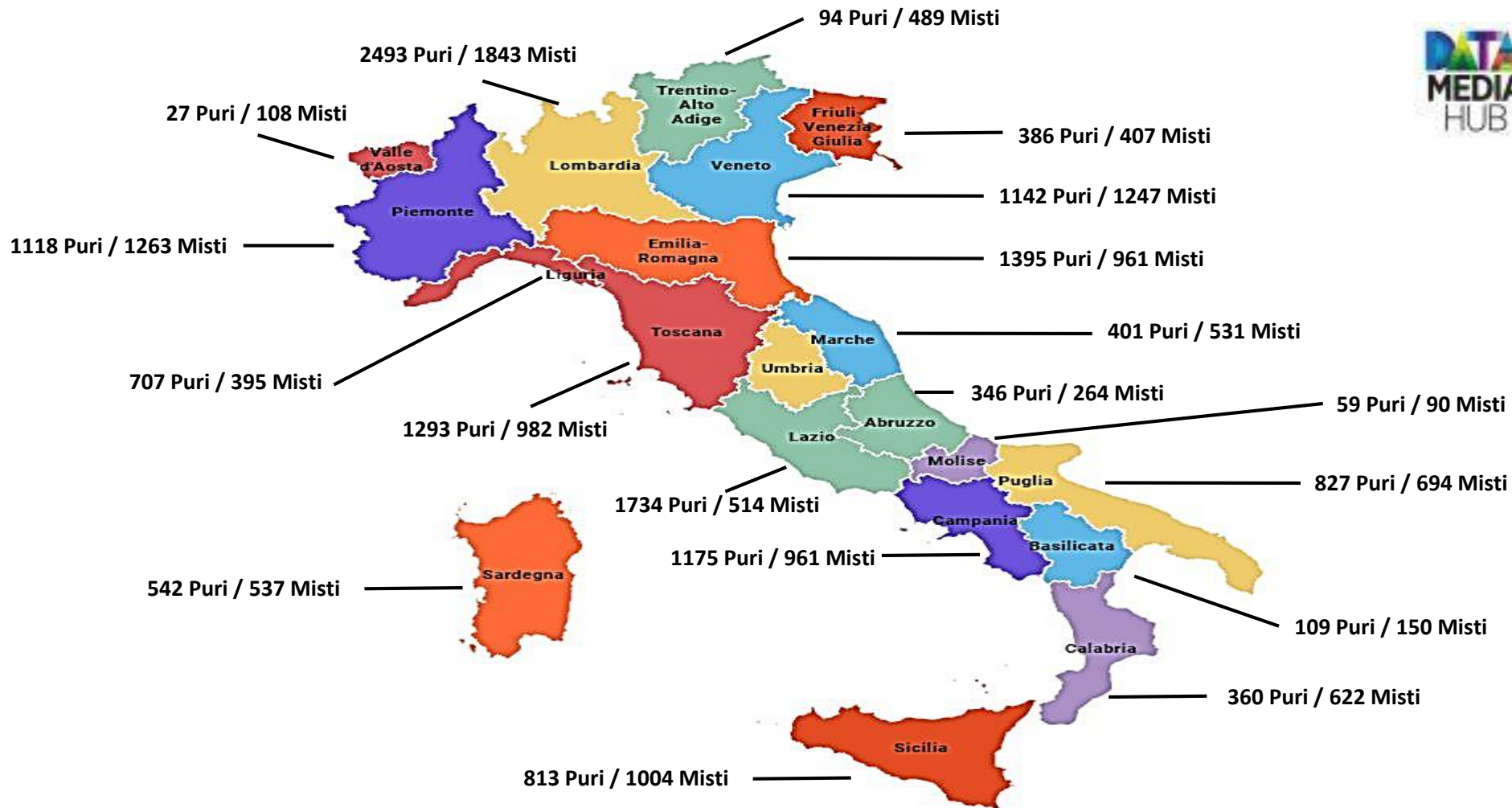




# Rapporto Copie Rese/Tiratura - Copie Rese/Totale Pagata (carta) - Totale Pagata (carta)/Tiratura 2008-2018 (dati Ads / elaborazioni DataMediaHub)



# Punti Vendita Pubblicazioni Editoriali





# A NCHE NOI MONACI A MANUENSIS




Leno, 7/5/2016  
a.s. 2015-2016

5<sup>a</sup> C

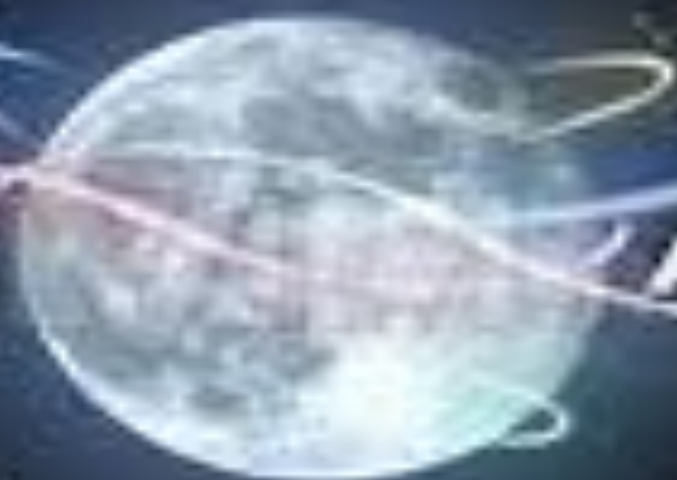






- 
- **Proprietà del dato, Flusso di dati & Informatizzazione edicole**
  - **Tassazione giornali nei pubblici esercizi & ripartizione dei ricavi derivanti**
  - **Servizi per la PA & il cittadino, e margini**
  - **Nuove aree di business**
  - **Posizionamento del canale**

**GRAZIE**



**A TUTTI**



