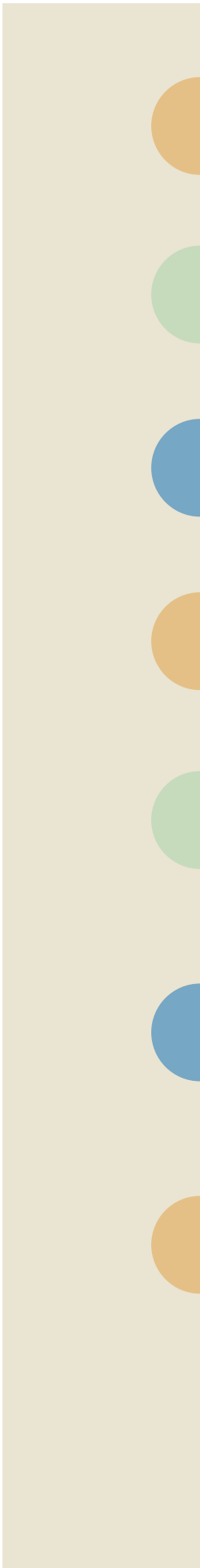




Impatto economico Profilazione dei visitatori Soddisfazione per l'evento Visione degli operatori



Indice

- 
- Introduzione
 - Metodologia
 - Stima dell'impatto economico
 - Profilo dei visitatori
 - Visione e Soddisfazione dei visitatori
 - Visione e soddisfazione degli espositori
 - Visione e soddisfazione degli operatori economici

La ventesima edizione del Desco, la mostra mercato dedicata alle eccellenze enogastronomiche, organizzata dalla Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest, si è svolta dal 21 al 23 novembre 2025 nella storica cornice del Real Collegio a Lucca.

L'evento ha rappresentato un'importante vetrina per le eccellenze enogastronomiche del territorio del Nord-Ovest della Toscana, coinvolgendo le province di Lucca, Massa Carrara e Pisa e ospitando 42 produttori/espositori e confermandosi come appuntamento di riferimento per la valorizzazione delle produzioni agroalimentari locali.

L'analisi si propone di fornire un quadro completo dell'impatto generato dalla manifestazione attraverso la:

- Quantificazione dell'impatto economico sul tessuto produttivo e commerciale della città
- Misurazione del grado di soddisfazione dei visitatori rispetto all'esperienza vissuta durante l'evento
- Valutazione della percezione degli operatori economici locali circa i benefici e le ricadute dell'iniziativa sul territorio
- Visione e soddisfazione degli espositori/produttori.

L'analisi è stata condotta mediante metodologie quali-quantitative, combinando rilevazioni dirette, questionari strutturati e interviste, al fine di restituire una valutazione oggettiva e strategicamente utile per le future edizioni della manifestazione.

La stima dell'impatto economico è stata espressa in termini di spesa attivata e di moltiplicatore generato rispetto all'investimento iniziale effettuato dalla Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest.

IMPATTO ECONOMICO DIRETTO

Effetti economici generati dagli investimenti realizzati dalla Camera di Commercio e dai produttori/espositori che hanno partecipato all'evento, nonché dalla spesa media per visitatore.

IMPATTO ECONOMICO INDIRETTO

Si tratta degli effetti prodotti dall'evento sulle attività economiche situate in un raggio di circa 200 metri dal Real Collegio. La stima misura la spesa aggiuntiva di beni e servizi sostenuta dalle imprese di questi settori per soddisfare la domanda incrementale generata dall'evento.

- La misurazione dell'impatto indiretto è stata circoscritta alle attività economiche di somministrazione e del commercio al dettaglio in sede fissa, escludendo sia quelle dell'artigianato sia gli effetti prodotti al di fuori del centro città.

Effettuate 658 interviste

- Le indagini sui visitatori e sulle attività commerciali e di somministrazione sono state svolte con l'ausilio di una decina di studenti dell'ISI Pertini di Lucca, indirizzo Turistico, coinvolti, per l'occasione, in un progetto di PCTO: l'indagine sui produttori è stata svolta in auto-compilazione dalle imprese con il supporto di personale camerale e dell'Istituto



Indagine sui visitatori
577 interviste effettuate



Indagine sugli espositori
35 interviste effettuate

Indagine sulle attività commerciali e di somministrazione
46 interviste effettuate

Ristoranti e Pizzerie

Bar/Pub/Caffetterie/
Gelaterie

Negozi di
abbigliamento
e calzature

Altre attività
commerciali
(alimentari e non)



L’efficacia della nuova formula: oltre 14.000 presenze in un solo weekend

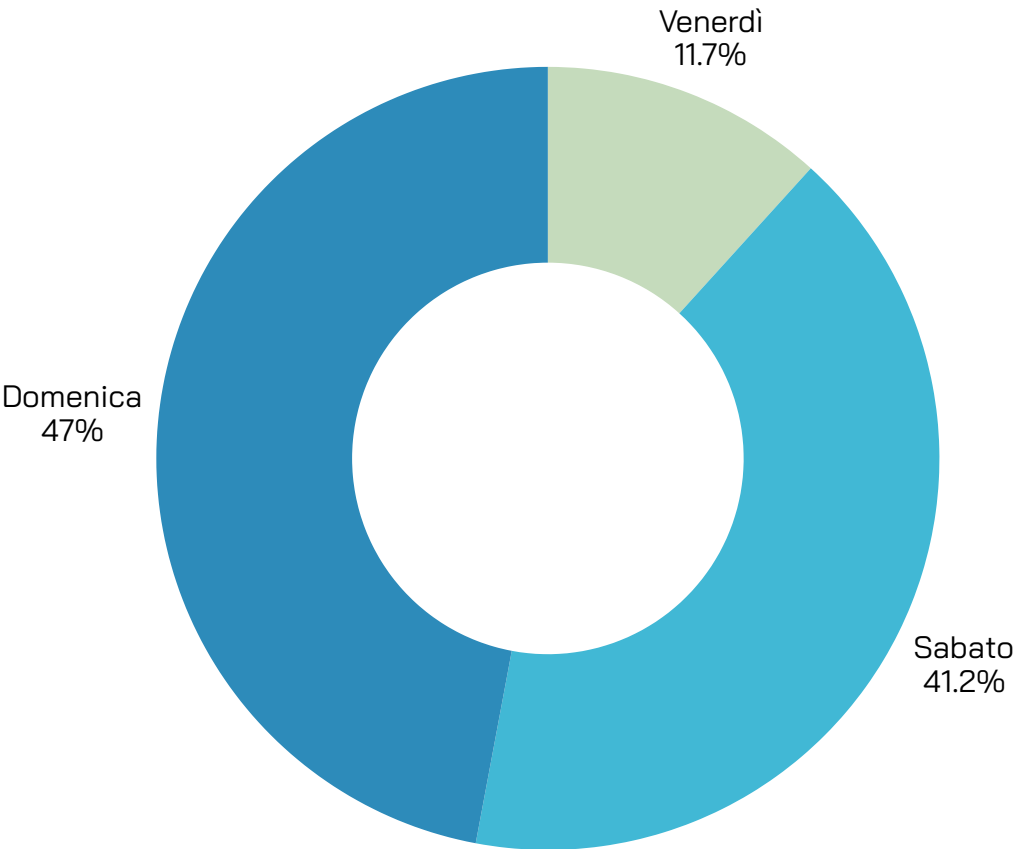
- L’edizione 2025 de Il Desco ha confermato un’elevata capacità attrattiva, registrando oltre 14.000 visitatori complessivi concentrati in un unico weekend.
- La nuova formula, più compatta e focalizzata, ha favorito un’affluenza intensa e costante nelle tre giornate dell’evento, dimostrando la forza del format e l’interesse del pubblico
- L’afflusso maggiore si è concentrato la domenica, con 6.600 ingressi (47% del totale), segue il sabato con 5.784 (41% del totale) e infine il venerdì con 1.644 (12% del totale).
- Particolarmente rilevante la concentrazione oraria: la domenica ha visto il 41% degli ingressi nella fascia pomeridiana tra le 15 e le 16, mentre il sabato il momento di massima affluenza si è registrato tra le 17 e le 18.

Il pubblico del Desco:
una presenza forte per tutto il weekend

Presenze per giornata

Venerdì	Sabato	Domenica
1.644 ingressi	5.784 ingressi	6.600 ingressi

Presenze per giornata %



Un pubblico profilato, locale e propenso all’acquisto d’eccellenza

L’edizione 2025 de Il Desco ha generato un impatto economico complessivo stimato in circa 900 mila euro, pari a 7,5 volte l’investimento sostenuto dalla Camera di Commercio, confermando la solidità economica e l’efficacia della manifestazione.

Stime impatto economico de Il Desco 2025

	Valori (in 000 €)
IMPATTO DIRETTO	923,1
Investimento della Camera di Commercio	124,3
Investimento dei produttori (compresa quota di partecipazione al Festival)	34,5
Spesa visitatori	764,3
IMPATTO INDIRETTO	10,2
Spesa aggiuntiva generata da Il Desco su attività economiche	10,2
Attività commerciali	5,8
Somministrazione	4,3
IMPATTO DIRETTO+INDIRETTO	933,3
MOLTIPLICATORE DELL'INVESTIMENTO	7,5



Investimento Camera di Commercio

Spese 124 mila per l’organizzazione e per la comunicazione dell’evento dall’ente camerale.

Investimento degli espositori

I 42 produttori hanno speso in media 362 euro a testa per l’acquisto di beni e servizi durante le tre giornate dell’evento; va aggiunto il contributo versato alla Camera per la partecipazione (459 euro a testa).

Spesa dei visitatori

I 14.000 visitatori hanno registrato una spesa media giornaliera pari a 54,5 euro, in crescita rispetto all’anno precedente

Impatto indiretto

Il legame stabile con il territorio ha generato anche una ricaduta indiretta sull’area del Real Collegio, stimata in circa 10 mila euro.

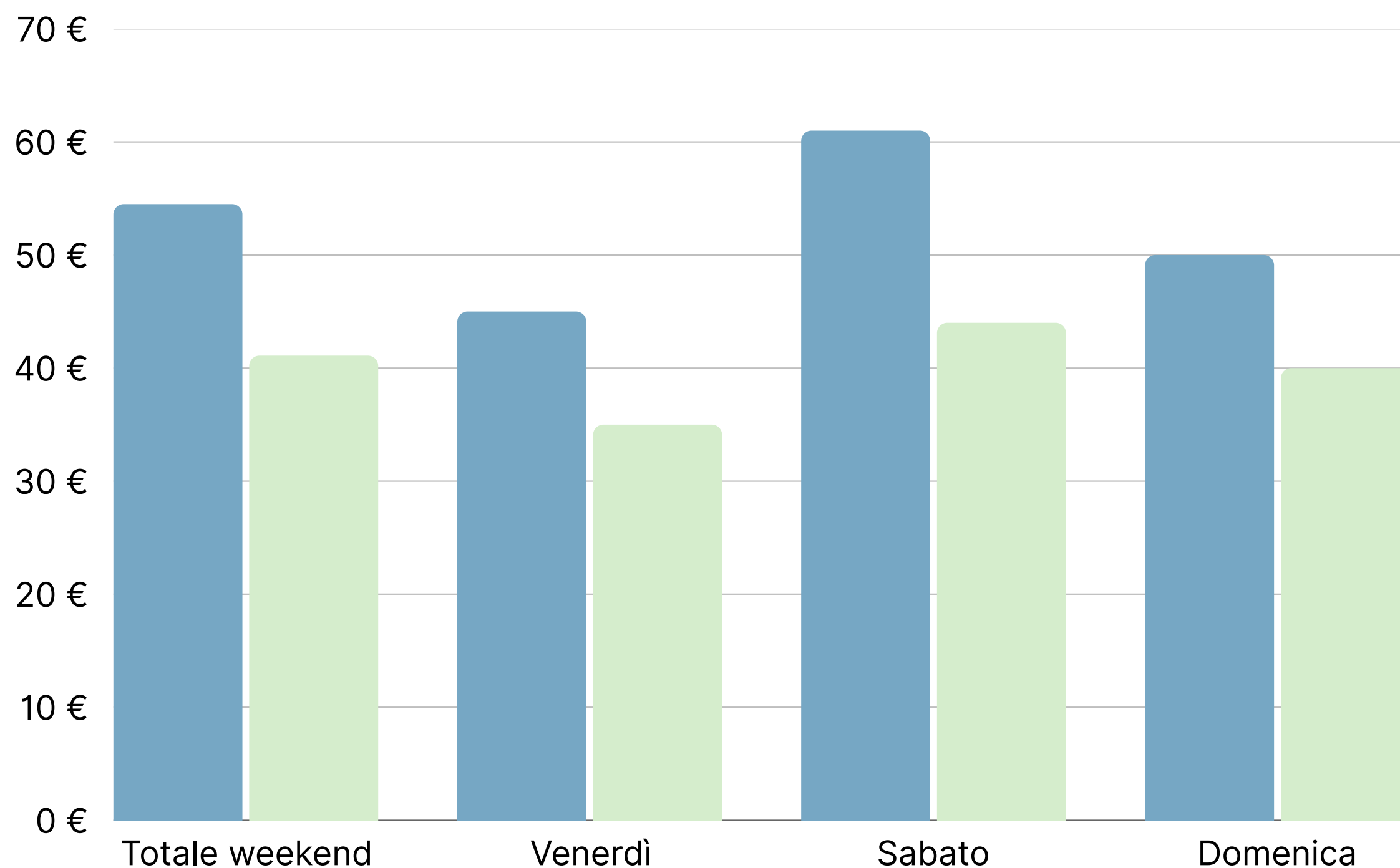


La spesa media è cresciuta: maggiori acquisti agli stand il sabato

- Nell'edizione di quest'anno la spesa media dei visitatori è stata rispettivamente di 45€ il venerdì per salire a 61€ il sabato e ridiscendere a 50€ la domenica. Per un valore medio di 54€, superiore sia a quello del 2024 (52€) che a quello del 2023 (52€).
- Per quanto concerne invece la spesa presso gli stand del Desco nell'intera giornata, i visitatori hanno dichiarato di aver speso in media 35€ il venerdì, 44€ il sabato e 40€ la domenica. Per un valore medio di 41€.

Spesa media totale e per stand Desco dei visitatori.
Totale weekend e giornaliero

● 2025 Spesa media ● 2025 di cui Spesa Desco

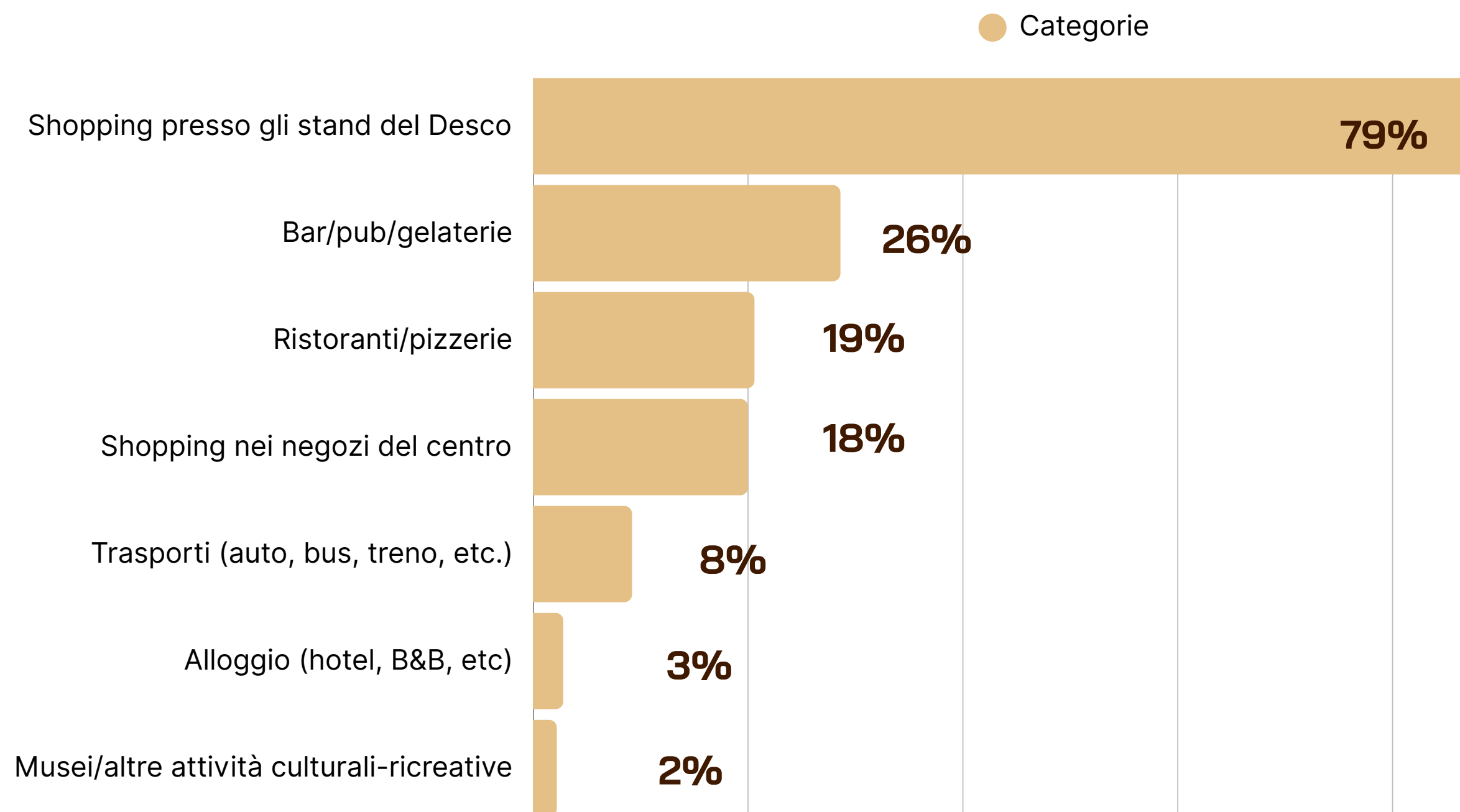




L'80% dei visitatori ha speso al Desco

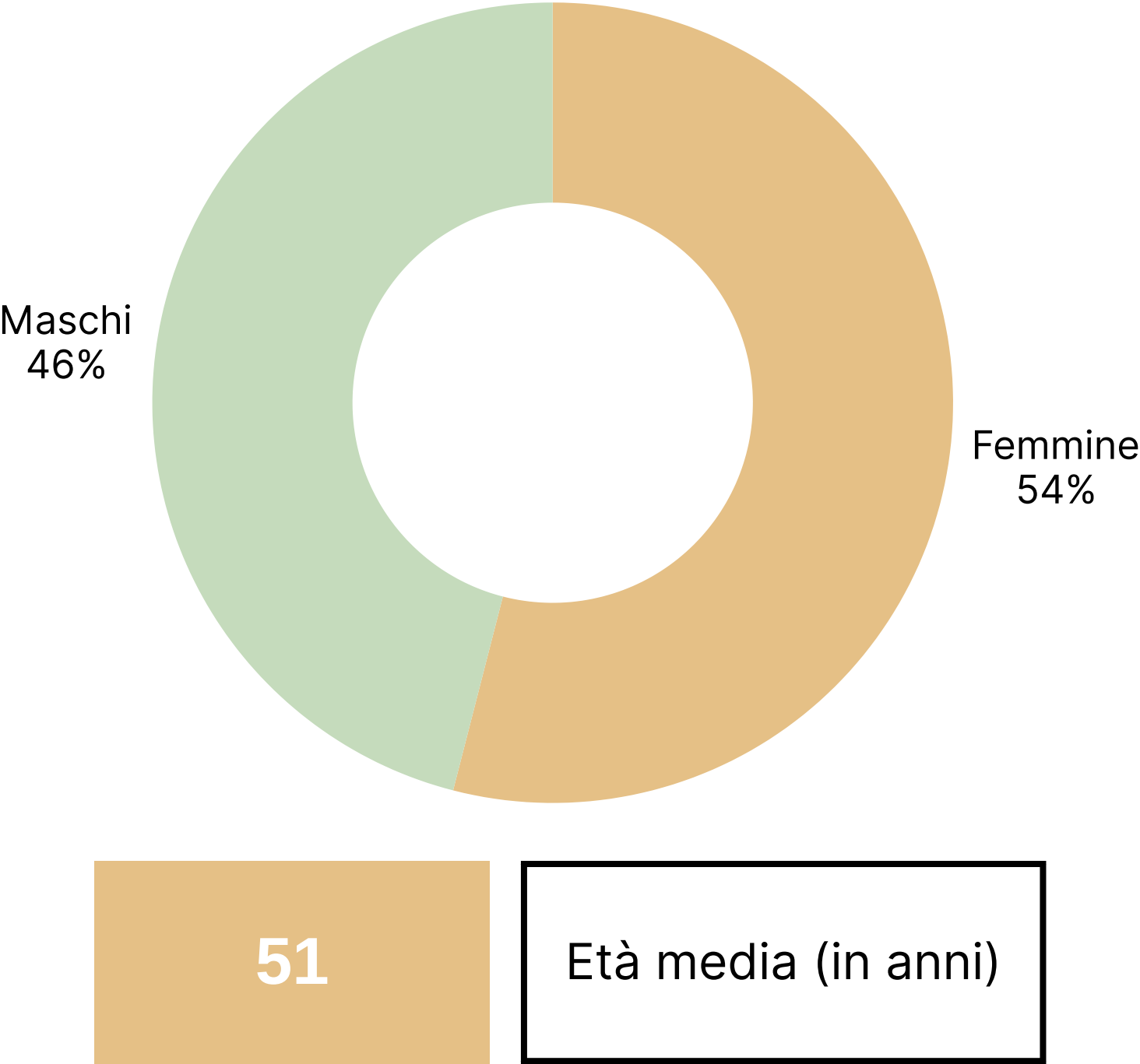
- Interessante osservare dove hanno speso i visitatori del Desco 2025: la stragrande maggioranza, pari al 79%, ha speso o consumato presso gli stand della manifestazione (nel 2024 erano il 78% nel 2023 il 55%). Inoltre, il 18% ha fatto shopping nei negozi del centro storico, il 19% ha consumato in un ristorante o pizzeria, il 26% in un bar o in una gelateria.
- Si sono recati in un museo o hanno frequentato iniziative culturali il 2% dei visitatori, mentre il 3% ha pernottato in una struttura ricettiva della zona e l'8% a sostenuto spese per il trasporto.

Dove hanno speso i visitatori del desco



Età media scesa a 51 anni. Leggera prevalenza femminile

Genere e età dei visitatori



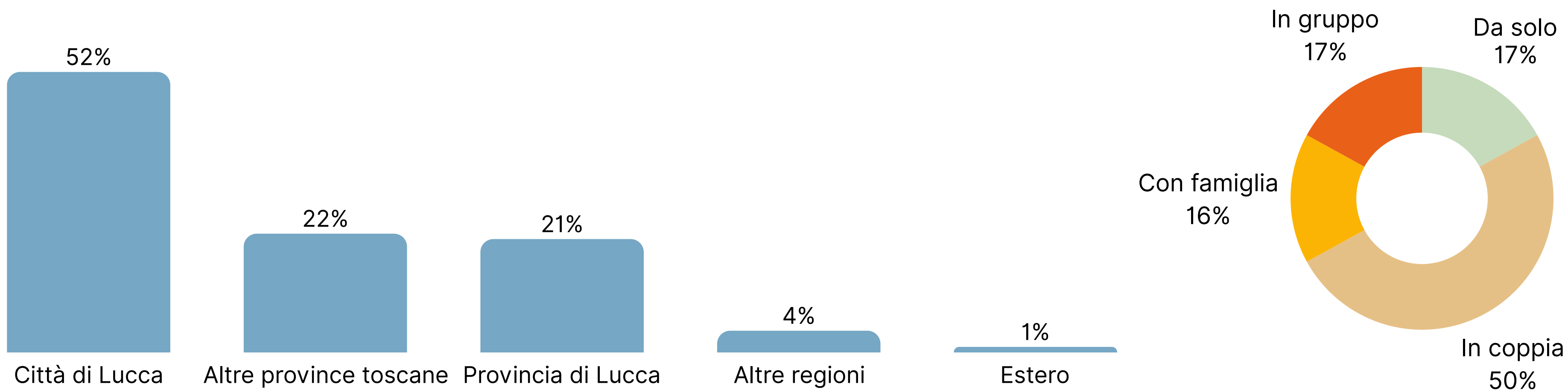
- Lo studio non si è limitato a quantificare l’impatto economico della manifestazione, ma ha fornito anche **spunti qualitativi** su aspetti significativi di chi vi ha partecipato.
- Come nelle passate edizioni, l’indagine di quest’anno segnala un pubblico a **prevalenza femminile (54%)**, valore identico a quello dell’edizione passata.
- Rispetto all’anno precedente, è **diminuita l’età media**: nel 2024 era di 53 anni, quest’anno è scesa a 51 anni. In questa edizione gli under 45 sono stati quasi 1/3 del totale.

under 45	30%
45-64	52%
over 65	18%

Il 73% proviene da Lucca e provincia, valore in ascesa di 3 punti

- L'edizione di quest'anno del Desco conferma che la presenza dei visitatori lucchesi aumenta rispetto all'anno scorso: il 52% proviene dalla città di Lucca (era il 43% nel 2024) e il 21% dalla provincia (era il 27% nel 2024), per un totale del 73% dei visitatori locali, rispetto al 70% dell'edizione passata.
- Questa parte della clientela non è motivata da fini turistici. Per quanto riguarda i visitatori provenienti da fuori provincia, il 22% arriva da altre province toscane, principalmente da Pisa-Livorno. Solo il 4% da altre regioni italiane.
- Analizzando le "modalità di visita", il gruppo principale è costituito dalla coppia, che rappresenta il 50% dei visitatori. Il 16% è arrivato con la famiglia, mentre il 17% con un gruppo di amici o parenti. Inoltre, i visitatori che arrivano al Desco "da soli" sono il 17%.

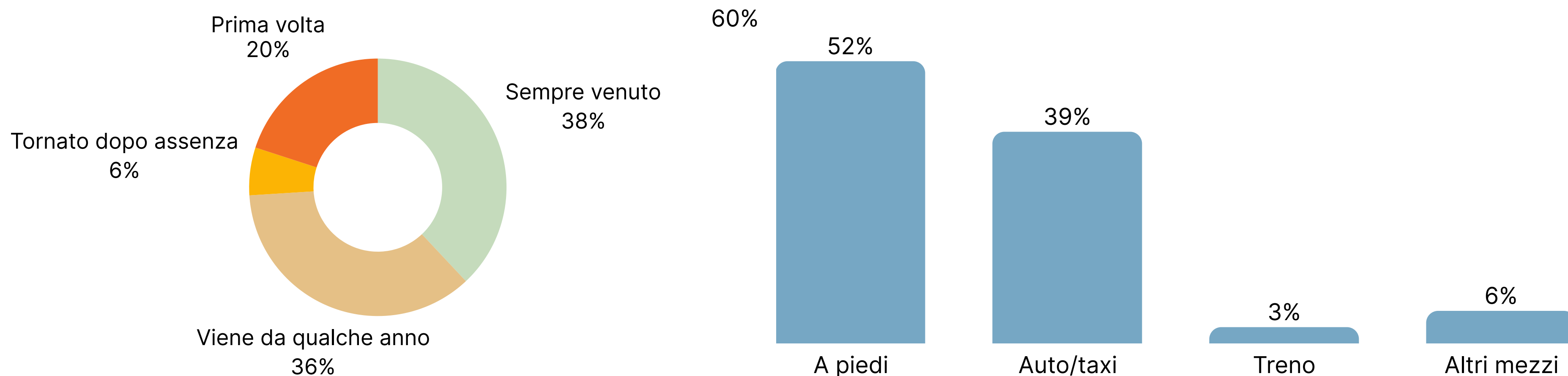
Profilo dei visitatori per provenienza e modalità di visita



Il 37% viene al Desco da sempre

- Oltre che molto **locale**, il **pubblico** del Desco è ampiamente **fidelizzato**: l'80% (era il 77% nel 2024) è già venuto in passate edizioni, di cui il 38% non ha mai perso un'edizione e il 36% viene ormai da qualche anno. Coloro che hanno partecipato per la prima volta, sono stati il 20% (lo scorso anno erano il 23% e il 29% nel 2023).
- Il mezzo prevalentemente utilizzato è fortemente correlato con la provenienza: il 39% raggiunge la città di Lucca in auto, il 52% arriva a piedi (modalità utilizzata dagli abitanti della città). Appena il 9% del pubblico utilizza mezzi a basso impatto ambientale, come treno, trasporto pubblico locale, moto o bici.

Frequenza al Desco e principale mezzo utilizzato dai visitatori per raggiungere la città di Lucca



Gradimento dei visitatori: valutazioni positive

ANNO
2025

Valutazione
complessiva

7,7

Location

8.6

Servizi

8.0

Pubblicizzazione

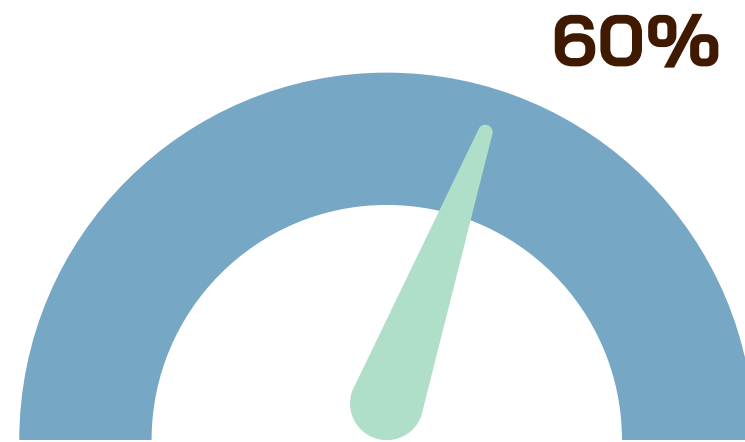
7,9

Comunicazione

7,5

Le valutazioni dei visitatori confermano un apprezzamento generale molto positivo per Il Desco 2025, che raggiunge una media complessiva di 7,7. La location emerge come uno dei punti di forza dell'evento, con un punteggio di 8,6, seguita dalla qualità dei servizi offerti (8,0). Buoni anche i riscontri sulla pubblicizzazione dell'iniziativa (7,9), mentre la comunicazione registra un punteggio leggermente inferiore (7,5), pur mantenendosi su un livello soddisfacente. Nel complesso, i dati confermano una manifestazione solida, apprezzata e con ulteriori margini di crescita.

Il Desco convince: per il 60% l'esperienza è migliorata o rimasta costante



Suggerimenti per migliorare la manifestazione



Le tre azioni principali di miglioramento

Aumentare gli espositori e gli Stand

L'attrattiva principale di una fiera come "Il Desco" è la varietà e la qualità dell'offerta.

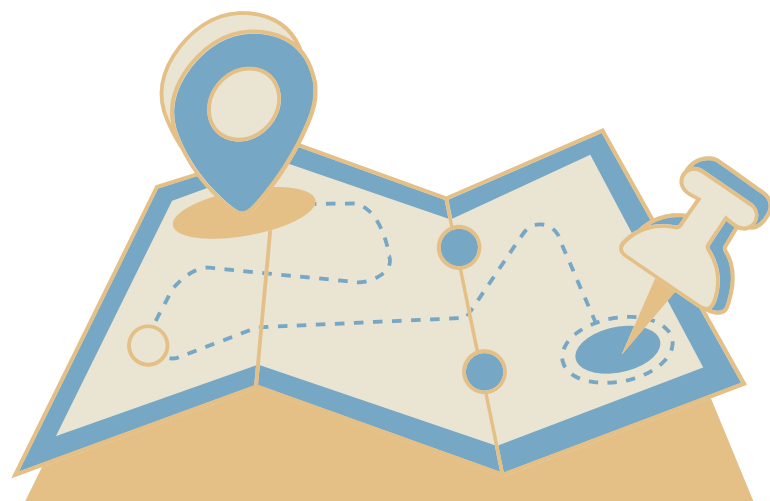
Pubblicità, fuori città, e in lingua straniera

Mirare a un pubblico fuori città e potenzialmente internazionale è essenziale per incrementare l'affluenza di visitatori

Migliorare la logistica e l'offerta di servizi

Un visitatore che si ferma più a lungo è un visitatore più propenso all'acquisto. Migliorare l'accoglienza e i servizi come aree attrezzate (tavoli), servizi per famiglie (fasciatoio) evitando la mancanza di somministrazione, migliora l'esperienza e incoraggia la permanenza. L'estensione a più weekend o la scelta di un periodo più favorevole rispetto a novembre sono miglioramenti che aumentano la possibilità di partecipazione.

Il Desco come Asset Strategico: 7,5 volte il ritorno sull'investimento



Il perimetro espositivo si conferma l'asset centrale del format: una struttura curata, orientata alla qualità e pensata per avvicinare la manifestazione al modello fiera, con un'esperienza più ordinata, valorizzata e facilmente comunicabile.

Privilegiare qualità, selezione e coerenza dell'offerta

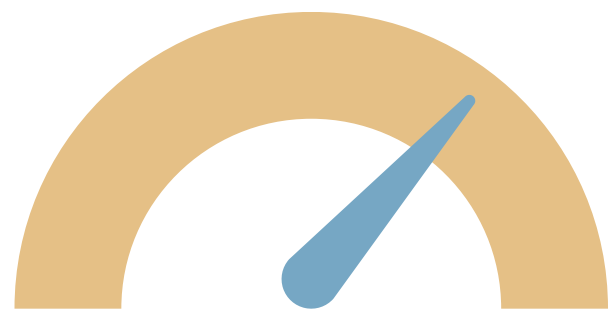
La riduzione degli stand rappresenta un passo verso un format più snello, performante e maggiormente orientato al valore, in cui ogni espositore beneficia di un posizionamento più chiaro e competitivo.



La selezione degli espositori rappresenta una scelta strategica che punta a rafforzare l'identità dell'evento e ad aumentarne la coerenza complessiva.



Soddisfazione operativa in crescita



Il **71%** degli espositori si ritiene soddisfatto del lavoro svolto durante i tre giorni dell'evento.



L'**incasso medio è pari di 1.934 €**, confermando la capacità della manifestazione di generare valore per gli espositori ed evidenziando il potenziale economico generato dalla manifestazione.



90%

Il **90%** circa degli espositori è rimasto **soddisfatto/a** della posizione assegnata nel Desco



49%

Il **49% conferma** la propria presenza con l'attuale format



43%

Il **43% suggerisce** alcune modifiche (durata più lunga, più weekend, periodo vicino alle festività)



Suggerimenti per migliorare la manifestazione

Pubblicizzarlo meglio (campagna di adesione, campagna promozione evento)

48%

Segnarlo di più in Città

41%

Ripeterlo più volte l'anno

37%

Collocarlo in una stagione diversa

15%

Estenderlo a tutta la settimana

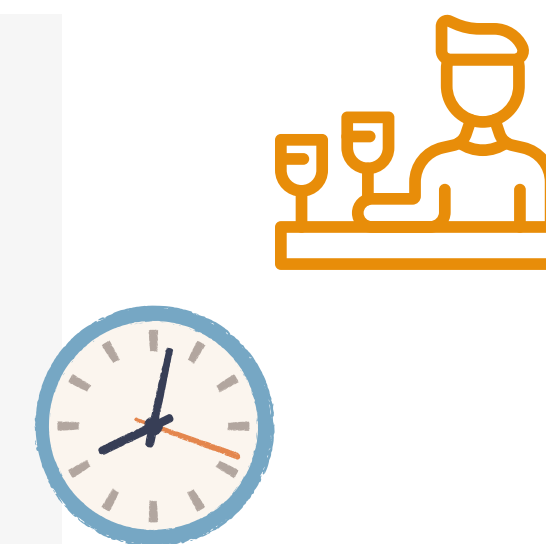
11%



Aspetti organizzativi da migliorare:

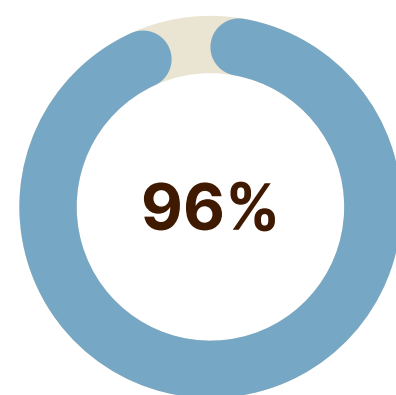
La **segnaletica interna** e la **connessione wifi** sono a pari merito (10 risposte ciascuno) rappresentano le priorità assolute per migliorare l'orientamento e la connettività all'interno della location.

- L'**organizzazione di eventi aggiuntivi** segue da vicino (9 risposte), indicando la volontà di arricchire l'offerta



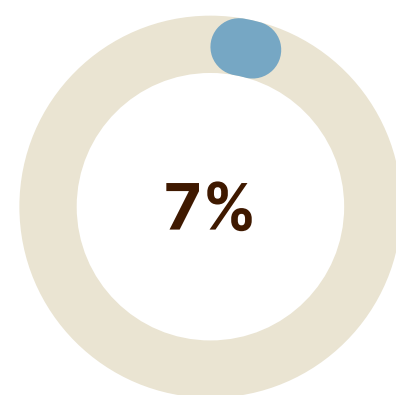


Operatori economici soddisfatti nel week-end del Desco



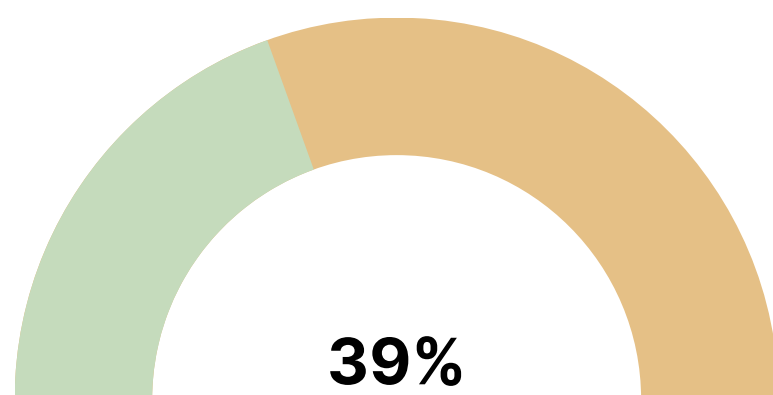
Il Desco conferma un ruolo importante per l'economia della Città?

- Il 96% delle attività commerciali e di somministrazione, situate nell'area attorno al Real Collegio, considera Il Desco un evento importante per l'economia della Città portando benefici economici.

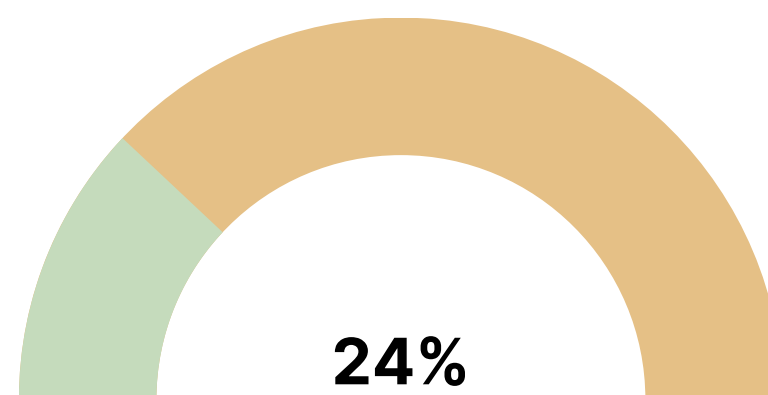


Meno di 1 operatore su dieci non era a conoscenza del Desco

Nuovi clienti rispetto all'ordinario



Adeguamento dell'orario a quello del Desco



- Circa quattro operatori economici su dieci hanno registrato l'arrivo di nuovi clienti un valore in calo rispetto al 55% dell'anno precedente riconducibile alla diversa stagione in cui è stato realizzato l'evento.



Effetto volano: benefici tangibili per il commercio di Lucca

FATTURATO IN CRESCITA

I pubblici esercizi (ristoranti e pizzerie) hanno registrato un **incremento medio del 7,7%** durante la manifestazione, evidenziando benefici concreti anche in un periodo tradizionalmente meno intenso.



NUOVI CLIENTI

Acquisizione di nuovi clienti: il **39%** dei commercianti ha intercettato nuovi clienti grazie all'evento, segno dell'attrattività della manifestazione e della sua capacità di generare traffico qualificato.



MOTORE ECONOMICO PER LA CITTÀ

L'evento si conferma un volano per le attività locali, rafforzando la visibilità e le opportunità di business del tessuto commerciale di Lucca



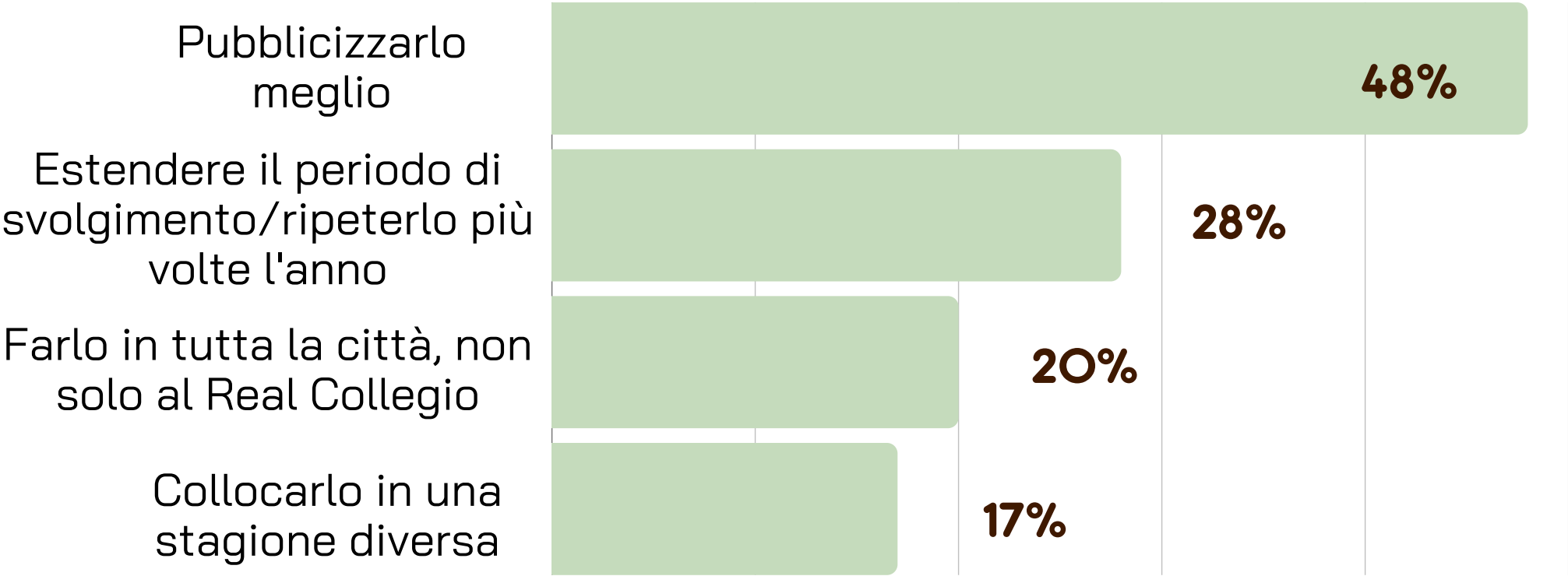
L'evento che genera valore: +4,3% il fatturato complessivo delle attività locali

2025
NOVEMBRE

Ristorante Pizzeria	Bar/Pub/Gelateria	Negozi di abbigliamento	Altra attività commerciale	TOTALE
+7,7%	0,0%	+5,7%	+2,2%	+4,3%



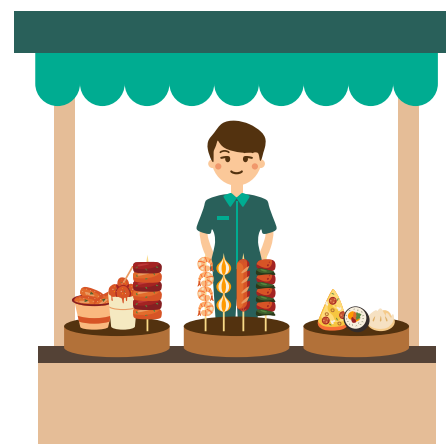
Le richieste e i suggerimenti degli operatori economici del centro



Verso il 2026: una domanda di partecipazione che supera l'offerta



Il 47% dei visitatori esprime il desiderio di avere più appuntamenti durante l'anno, segno di un interesse crescente e di un pubblico fidelizzato



Il 91% degli espositori dichiara di voler tornare a partecipare, evidenziando la soddisfazione e il valore percepito dell'evento



Sul fronte delle **attività commerciali**, **il 48%** suggerisce una pubblicizzazione più incisiva, offrendo uno spunto concreto per rafforzare la visibilità e ampliare la portata dell'iniziativa

Il Desco verso il futuro

I risultati dell'indagine confermano il forte potenziale della manifestazione e indicano le direzioni di sviluppo per le prossime edizioni. Complessivamente, i dati delineano un Desco apprezzato, partecipato e con ampi margini di crescita.



La ricerca è stata realizzata dalla collaborazione fra l'Istituto Studi e Ricerche (ISR) e la Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest. Redazione: Massimo Marcesini (ISR) e Alberto Susini (Camera di Commercio). Elaborazioni statistiche: Massimo Pazzarelli (Camera di Commercio). Allestimento editoriale: Francesca Vergassola (ISR). Coordinamento generale: Alberto Susini (Camera di Commercio).

Si ringrazia per il contributo gli studenti dell'ISI Pertini di Lucca, che hanno partecipato alla rilevazione sui visitatori e sulle attività commerciali della città. Un grazie anche agli espositori e alle attività economiche che, dedicando il loro tempo, hanno reso possibile la realizzazione di questo lavoro.

Istituto di Studi e Ricerche

Azienda speciale della Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest

0585-764468

azienda.speciale.isr@tno.camcom.it

www.isr-ms.it | https://tno.camcom.it



Il presente documento può essere distribuito, modificato, copiato, a condizione che venga menzionato l'autore dell'opera e il link al sito web da cui è stato tratto.

