

Com. Dett. 13/2016

PER AVERE LE IDEE CHIARE SUI DIAMANTI

Competenza da parte di chi vende, conoscenza da parte di chi compra

Un messaggio nelle vetrine delle gioiellerie - Iniziative di formazione e informazione dedicate alla categoria e al pubblico per fare assoluta chiarezza sul tema della compra vendita di diamanti

Bologna, 06 Ottobre 2016 – Nelle vetrine delle gioiellerie italiane comparirà l'invito a entrare e affidarsi a un esperto per saperne di più su quelle che sono considerate le gemme per eccellenza: i diamanti.

Scopo dichiarato dell'iniziativa è quello di presentare sull'intero territorio nazionale un'immagine che evidenzia e sottolinei la professionalità e la competenza del gioielliere nel proporre l'acquisto di diamanti, siano essi montati che sciolti.

A Bologna la campagna di comunicazione e le sue motivazioni vengono presentate nel corso della conferenza stampa organizzata da Federpreziosi Confcommercio – Federazione Nazionale delle Imprese Orafe Gioielliere Argentiere Orologiaie in collaborazione con Federpreziosi Confcommercio Bologna. Ad illustrarla sono: **Enrico Postacchini**, Presidente Confcommercio Ascom Bologna; **Giuseppe Aquilino**, Presidente Federpreziosi Confcommercio Imprese per l'Italia; **Pierluigi Sforza**, Presidente Federpreziosi Confcommercio Ascom Bologna; **Steven Tranquilli**, Direttore Federpreziosi Confcommercio Imprese per l'Italia.

“Confcommercio Ascom Bologna accoglie, con molto piacere, la conferenza stampa organizzata qui nel nostro territorio da Federpreziosi. Affidarsi a un esperto per saperne di più è molto importante quando si fanno acquisti preziosi come un diamante. Il ruolo e le competenze del gioielliere, una figura professionale che si è formata, si è specializzata ed ha gli strumenti per essere costantemente aggiornata in un settore in evoluzione è fondamentale per dare le corrette informazioni sia al cliente che si appresta ad acquistare un prodotto d'eccellenza sia agli addetti ai lavori. Questi sono gli obiettivi della campagna di comunicazione *Per avere le idee chiare sui diamanti* realizzata da Federpreziosi” afferma Enrico Postacchini Presidente Confcommercio Ascom Bologna.

Per quale ragione i gioiellieri hanno sentito il bisogno di affrontare il tema dell'acquisto e vendita di quelle che sono considerate le pietre preziose per eccellenza?

Per il presidente di Federpreziosi Confcommercio Giuseppe Aquilino “La necessità di fare assoluta chiarezza sul tema dei diamanti, che sempre più spesso sentiamo erroneamente definire come ‘bene da investimento’ è diventata improrogabile in quanto informazioni e messaggi pubblicitari equivoci, diffusi da altri attori abilitati alla vendita dei diamanti, stanno rischiando di danneggiare seriamente l’immagine e la credibilità dei gioiellieri italiani. Contrastare tale tendenza con forti investimenti in pubblicità non è evidentemente possibile per una Federazione, ma abbiamo la possibilità di far ricorso a strumenti di comunicazione validi tra i quali, primi fra tutti, le nostre vetrine. Per questo abbiamo invitato tutte le gioiellerie – non solo nostre associate – ad aderire alla nostra campagna che prevede cartelli vetrina che sollecitano il pubblico a entrare in negozio per ricevere informazioni e consulenza sui diamanti. Requisito indispensabile è che tutti i rappresentanti della nostra categoria siano disposti ad aggiornare costantemente la propria formazione per potersi proporre come Gioiellieri Professionisti, consulenti competenti al servizio della propria clientela, reale o potenziale che sia, una clientela, a sua volta, sempre più informata e critica. Si tratta di un impegno che va sicuramente a vantaggio della propria attività, ma indispensabile per salvaguardare l’immagine dei colleghi dell’intera categoria. Un chiaro esempio, di come solo agendo uniti si potrà esaltare il valore dell’esperienza e della competenza del gioielliere”.

Quello dei diamanti è un ‘business’ che, con il perdurare della crisi e gli scossoni che i mercati subiscono in maniera repentina e a volte violenta, si affaccia sempre più spesso sulle pagine dei giornali. Non più e solo oggetti di desiderio e di sogno o al centro di racconti da favola, ora il loro acquisto rientra fra le strategie alternative per proteggere il proprio denaro dall’altalena dei nervosi mercati finanziari. Si parla - spesso con approssimazione e con insufficienti approfondimenti e chiarezza - di beni rifugio, di beni da investimento, di migliori quotazioni - ora per le pietre più grandi, ora per quelle più pure - di qualità gemmologiche, di certificazioni, di marcatura laser, di risparmio tutelato, ma anche di rivalutazione delle somme impiegate.

“Dalle ricerche da noi condotte nell’ultimo biennio” dichiara il direttore di Federpreziosi Confcommercio Steven Tranquilli “risulta che, malgrado siano profondamente mutati comportamenti e stili di acquisto, il negozio del gioielliere rimane luogo privilegiato per gli acquisti di preziosi. Ma a questo punto, ora che la materia si è fatta più complessa e articolata, è importante ribadire il ruolo e la competenza di quella figura professionale che si è formata, si è specializzata ed ha gli strumenti per essere costantemente aggiornata”.

“In occasione di VICENZAORO September, il Salone internazionale dell’oreficeria e della gioielleria organizzato da Fiera di Vicenza, una della più importanti manifestazioni fieristiche” ricorda il direttore Tranquilli “il tema è stato affrontato dagli addetti ai lavori nel corso di una partecipata tavola ‘Trasparente come un diamante – Fascino e Business’ che abbiamo organizzato in collaborazione con IGI - Istituto Gemmologico Italiano e il supporto di Fiera di Vicenza con interventi di rappresentanti della vendita e della produzione ed esponenti di Borsa Diamanti d’Italia, di



Federpietre-Federazione Nazionale dei Commercianti in Diamanti Perle Pietre Preziose e dei Lapidari, dell'Associazione Italiana Gemmologi.

FORMAZIONE E INFORMAZIONE: DALLA PARTE DEL GIOIELLIERE

Una corretta e approfondita conoscenza delle certificazioni è il primo passo per poter controbattere a chi propone informazioni non esatte o complete ed è una delle leve di comunicazione principali quando si parla di investimenti. I gioiellieri sono in grado di fornire attendibili certificazioni appoggiandosi agli istituti di riferimento, ma ciò che devono essere in grado di fornire in più rispetto ad altri operatori è una corretta interpretazione dei valori indicati, orientando il cliente verso acquisti che siano adatti alle proprie esigenze e fornendo informazioni complete su quali elementi concorrono nel loro insieme a definire valore e bellezza di una pietra.

Il gioielliere deve saper proporre al cliente una vera esperienza d'acquisto, coinvolgendolo nella comprensione di 'che cosa è un diamante' e, quando non è possibile approfondire oltre, orientarlo verso il professionista più competente.

Importante è tornare a valorizzare il ricco percorso professionale che differenzia il Gioielliere Professionista da un semplice venditore e che deve quindi essere in grado di trasmettere con forza valori, significati e passione. Il diamante è un bene che non si usura e di cui si può godere nel tempo, montandolo su un gioiello e conferendogli così un valore ancora più unico e importante, vestendolo quindi di emozioni. Far sapere al pubblico che di questo è capace un gioielliere, è un primo passo semplice e possibile. Per farlo è determinante continuare a seguire percorsi di formazione di elevato livello, mantenendosi costantemente aggiornati.

“Reperire oggi informazioni sui diamanti è semplicissimo: basta andare sul web e si trova di tutto. Ma non sempre queste informazioni sono orientate al cliente. Per questo è importante rivolgersi sempre, anche solo per una consulenza, ad un gioielliere di cui si conosce affidabilità e professionalità” dichiara Pierluigi Sforza Presidente Federpreziosi Bologna.

L'ATTEGGIAMENTO DEL CONSUMATORE – INDAGINE FORMAT RESEARCH

Per mettere a punto strategie di comunicazione sempre più mirate Federpreziosi Confcommercio ha voluto anche considerare e approfondire il tema nell'ottica dell'atteggiamento del consumatore. e con questo obiettivo ha fatto realizzare un importante approfondimento sul tema “diamanti” nell'ambito dell'Osservatorio Federpreziosi Confcommercio che studia i comportamenti degli italiani che a vario titolo frequentano le gioiellerie italiane e/o che si rivolgono al canale on line per l'acquisto di un gioiello (o di un bijoux).I diamanti sono una possibile soluzione di investimento? Gli italiani preferiscono acquistarli in gioielleria o presso altri canali? Come effettuano i consumatori una scelta di investimento di questo genere?

Ufficio Stampa Federpreziosi - Federazione Nazionale Imprese Orafe Gioielliere Argentiere Orologiaie
Studio EffeErre - Via F. Albani 58 - 20148 Milano - Tel. +39 0233001100 - Fax: +39 0233001914
E-mail: orafidettagianti@studioeffeerre.com - www.studioeffeerre.com

All'interno di questa ricerca generale - condotta nel periodo 22/27 Luglio 2016 su un campione di consumatori di età superiore ai 24 anni con un risultato di 850 interviste a buon fine – Format Research, società che affianca Federpreziosi nelle attività di studio e analisi del settore, ha indagato sulla propensione all'investimento in diamanti da parte dei risparmiatori italiani, ossia riferendosi a un campione ridotto e specifico di consumatori (532) che normalmente effettuano un qualche genere di attività (investimenti in titoli, azioni, fondi, oggetti di valore ecc.) per soddisfare le esigenze di risparmio proprie e/o quelle della propria famiglia, quindi individui generalmente informati e consapevoli.

Se il valore del diamante rimanda all'ampia sfera di valenze emozionali e simboliche già note, come 'l'unicità della gemma che rispecchia quella della persona che lo riceve', 'la preziosità di momenti importanti della vita od occasioni significative', la gioielleria è, d'altro canto, inclusa tra i canali attraverso i quali il 97% degli intervistati sa di poter acquistare la gemma e di poter fare un buon investimento. Nella pratica, pur essendo a conoscenza di altri canali attraverso i quali acquistare, ovvero principalmente banche e società specializzate, l'85% degli intervistati si rivolgerebbe a una gioielleria: il consiglio professionale e la competenza del gioielliere in tema di certificazioni e di garanzia sulle gemme concorrono in maniera rilevante a trasmettere un'immagine di affidabilità a tutto campo.

Garanzia sulla pietra, fiducia sulle certificazioni e affidabilità in generale, è bene sottolinearlo, sono *asset* riconosciuti in buona misura anche alle società specializzate, secondo il 5,8 % di intervistati che si rivolgerebbe a questo canale.

Ma chi, invece sceglie come fonte di informazione e consulenza canali diversi dalla gioielleria da quali motivazioni è spinto? Ebbene, di quel 20,7% di risparmiatori che preferisce fonti alternative, il 49% ritiene che vi siano professionisti più adatti (gemmologi, banche, web...), il 26% pensa che il gioielliere non abbia preparazione sufficiente per consigliare investimenti in diamanti, il 20% ritiene addirittura che il gioielliere non sia affatto disponibile a fornire questo tipo di informazioni. Il quadro che emerge invita, quindi, a serie riflessioni su quanto i gioiellieri possono autonomamente fare per migliorare questa percezione da parte dei consumatori.

Ufficio Stampa e Comunicazione Confcommercio Ascom Bologna
Strada Maggiore 23 - Bologna
tel. 051.6487641/ 6487560 stampa@ascom.bo.it

Ufficio Stampa Federpreziosi Confcommercio
Studio EffeErre – Milano
Tel. 02 33001100 – 02 39264512 - info@studioeffeerre.com

Ufficio Stampa Federpreziosi - Federazione Nazionale Imprese Orafe Gioielliere Argentiere Orologiaie
Studio EffeErre - Via F. Albani 58 - 20148 Milano -Tel. +39 0233001100 - Fax: +39 0233001914
E-mail: orafidettagianti@studioeffeerre.com - www.studioeffeerre.com