ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

vicenzaoro

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE
ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

GIOIELLIERE

A PROVA DI FUTURO

Siamo in grado oggi di far esclamare
al nostro cliente

wow che gioiello!

attraverso una immagine inserita
su di una piattaforma digitale?

Foto da catalogo

Lo abbiamo chiesto ai nostri clienti…

Le gioiellerie sono per il….

58%

Al passo con i tempi e capaci di attivare interazioni digitali con i clienti, trasmettere emozioni, permettere di vivere nuove esperienze di acquisto

42%

Ancora fedeli alla “vecchia” tradizione e alle consuete prassi commerciali

Il dato si accentua nel segmento più giovane della popolazione (<35)

Dati Format Research per Federpreziosi Pordenone elaborati su di un campione di 384 intervistati – maggio 2021

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

È dunque una questione di percezione o del modo in cui comunichiamo i nostri valori?

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

Cosa vedono oggi i nostri clienti

- BRAND
- **PREZZO**
- MODA
- **SOSTENIBILITÀ**

Cosa vediamo noi

- INDOSSABILITÀ
- **QUALITÀ**
- SERVIZI POST VENDITA
- **DESIGN**
- TECNICHE DI LAVORAZIONE
- **CULTURA/STORIA**
- MATERIALI

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

Siamo di fronte ad un cambiamento epocale nel rapporto brand-consumatori e le nostre aziende, che sempre più stanno prendendo consapevolezza delle risorse a disposizione, dovranno essere capaci di cogliere nuovi valori e opportunità, senza snaturare il proprio dna.

Il nostro consumatore ***è molto più attento*** *rispetto al passato* ***e l'acquisto d'impulso non è più cosi scontato***

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE
ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

COME RIBALTARE LA SITUAZIONE?

Ovvero quali mosse poniamo in essere per implementare il valore dei nostri prodotti e dei nostri servizi?

Stiamo sfruttando le potenzialità delle piattaforme digitali?

Analizziamo adeguatamente le nostre performance in ambito digitale?

COSA FA LA DIFFERENZA???

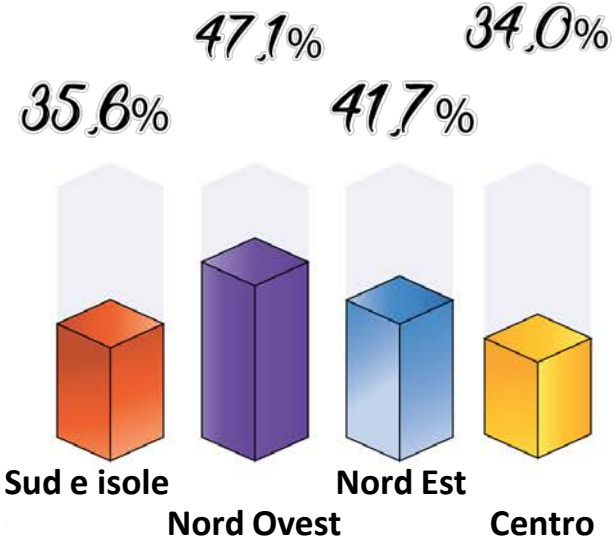
Se hai un ottimo gioiello,un buon orologio, e ne sei convinto, dovrai trovare il modo migliore per comunicare on line le sue peculiarità. Solo in questo modo potrai attirare la fiducia del tuo cliente ed interagire.

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

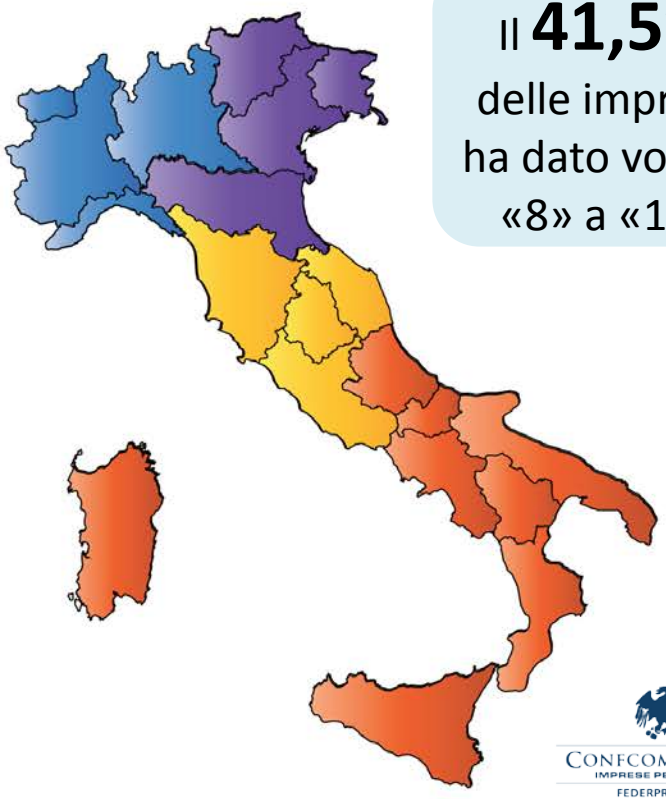
Da 1 a 10 per noi quanto è importante proporsi anche on-line?

Area geografica

(sono rappresentate solo le somme dei valori «8+9+10»)



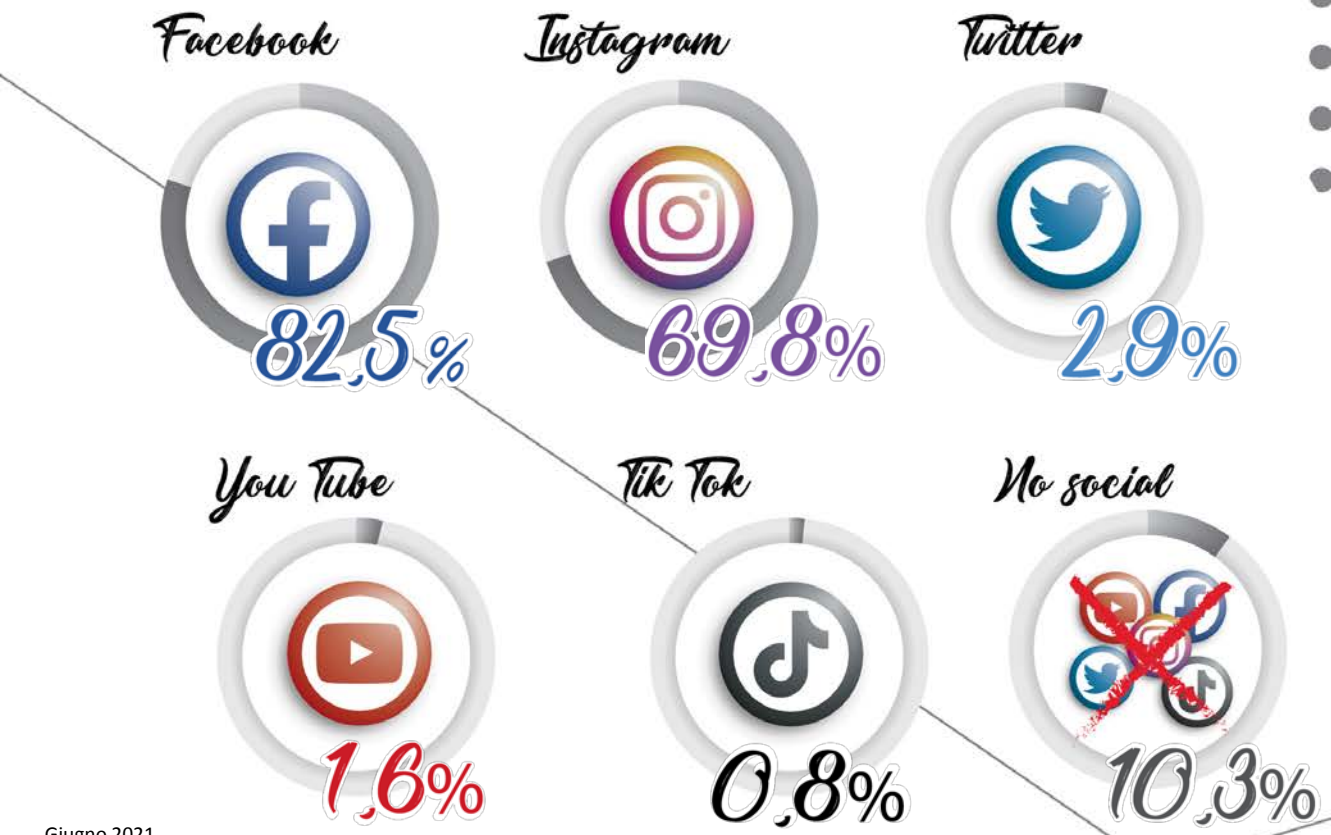
Osservatorio Gioiellerie Federpreziosi 2020 su dati Format Research



Il **41,5%** delle imprese ha dato voti da «8» a «10»

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOIELLERIE ARGENTERIE OROLOGIAIE

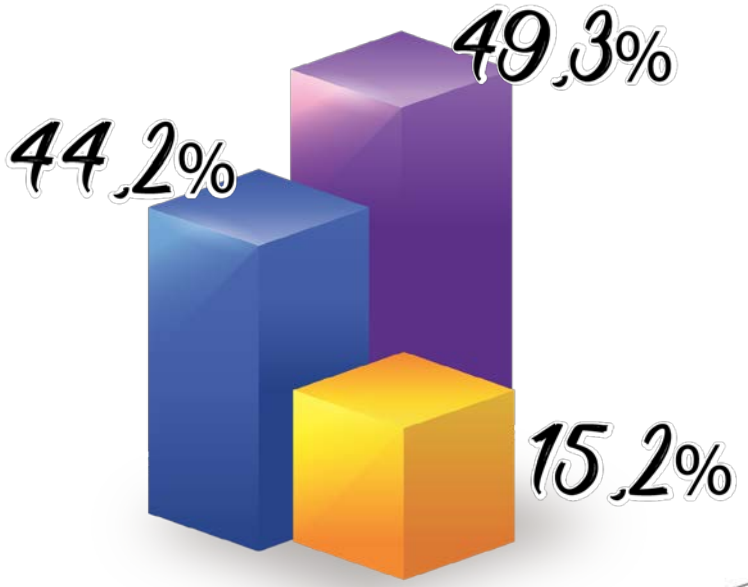
Quali canali social stiamo privilegiando per promuovere le nostre attività, nostri prodotti?



Giugno 2021

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE
ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

Come è stato il nostro approccio nei confronti della clientela nell'ultimo bimestre?



Abbiamo effettuato vendite esclusivamente fisiche

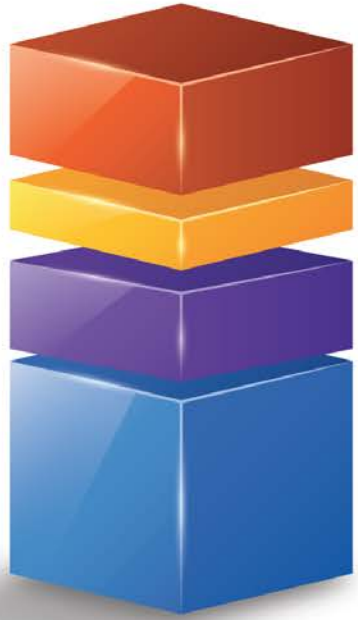
Abbiamo operatp sia attraverso i canali digitali che in presenza fisica

Ci stiamo organizzando per proporre i nostri prodotti anche online

Giugno 2021

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE
ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

Andamento delle vendite on-line rispetto allo scorso anno



Invariate 17,5%

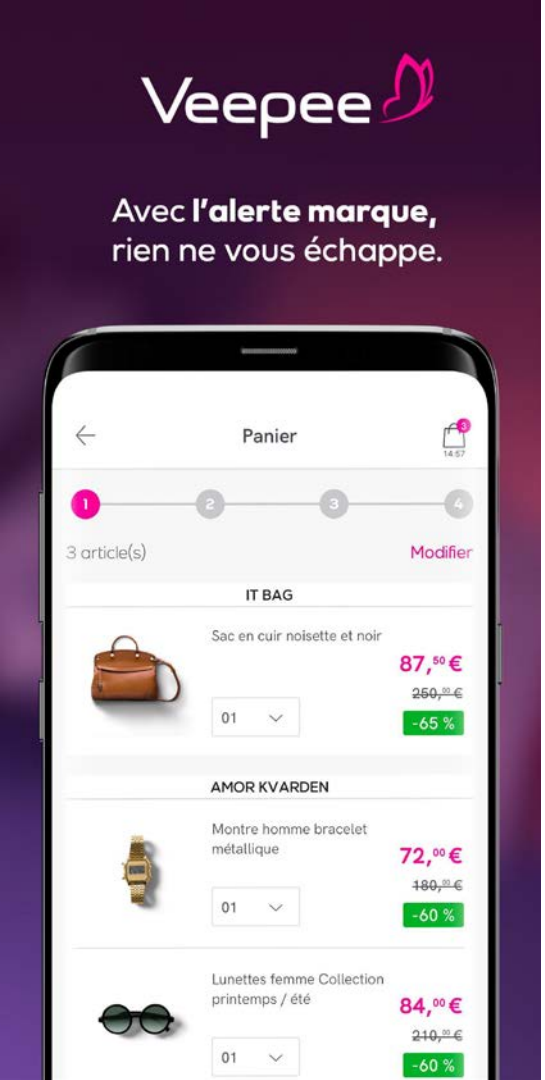
4,2% Diminuite

9,3% Aumentate

69% Non svolgo attività di vendita on-line

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

settembre/ottobre 2020



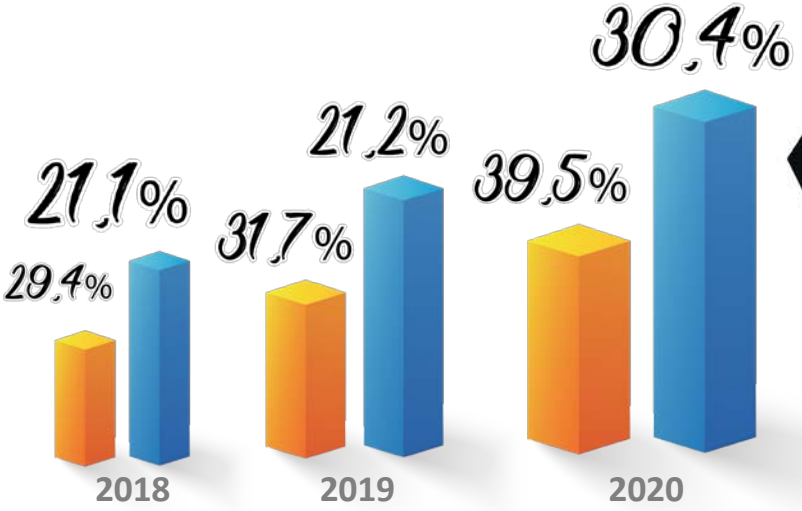
FASHION NETWORK

Su **Veepee**, il sito di e-commerce di origine francese leader nel mercato delle flash sales, solo lo scorso anno sono stati venduti 600.000 prodotti della categoria luxury (numero raddoppiato rispetto all'anno precedente), tra cui **gioielli**, borse e **orologi**.

"Il comparto è destinato a crescere grazie ad un interesse sempre più forte da parte dei brand di questo segmento nei confronti di Veepee, con una clientela composta al 66% di donne e 34% di uomini, **di cui 34% sono millennials**".

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

*“In aumento gli **acquisti di orologi via Internet.** A volume il web movimenta oramai più di un terzo dell’intero mercato 39,5% (31,7 % nel 2019: era il 29,4% nel 2018). Sale il valore con un 30,4%”.*



QUANTITÀ **VALORE**

ASSOROLOGI
Associazione Italiana Produttori e Distributori di Orologeria

Marzo 2021 – presentazione ricerca “Gli acquisti di orologi in Italia – indagine annuale su Panel consumatori GFK anno 2020

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L’ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOIELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE

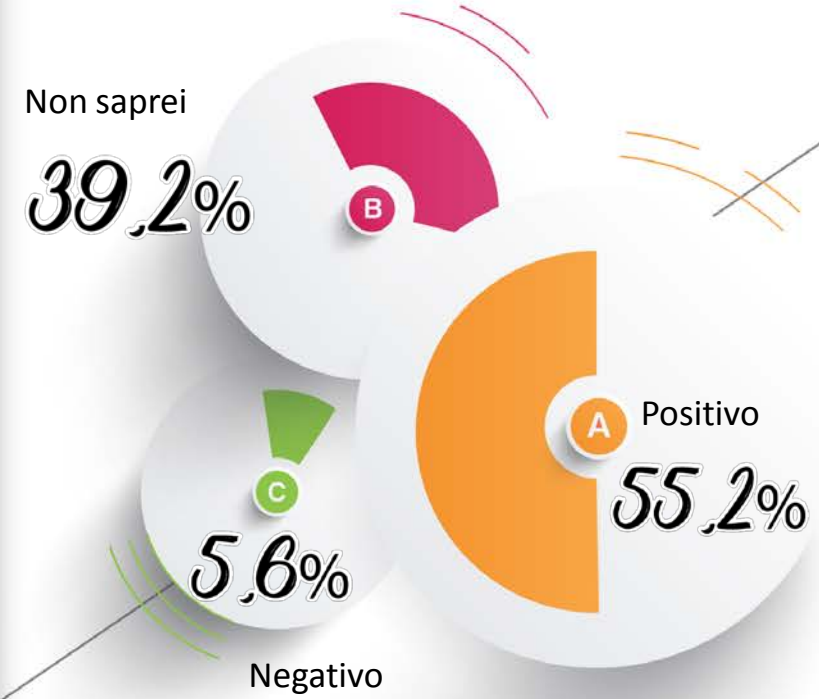
Come immaginiamo il futuro delle nostre attività?

Cambiare, innovarsi seguendo il mercato, mostrando, raccontando con immagini e parole al cliente che, dietro ad un gioiello, un orologio, si cela un mondo di passione e di cultura imprenditoriale.

L'esperienza nel negozio fisico deve eguagliare se non migliorare l'esperienza di acquisto online, e le gioiellerie oggi devono utilizzare il «digitale» come strumento di ispirazione per migliorare la customer experience del consumatore.

"Creare relazioni è difficile.
Ci vogliono tempo, testa, pianificazione, pazienza e interesse.
Coltivarle e tutelarle alcune volte sembra un impossibile puzzle strategico. Chi ci riesce però... Evolve".

Valentina Vellucci



Giugno 2021

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
FEDERPREZIOSI
FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE ORAFE GIOELLIERE ARGENTIERE OROLOGIAIE