

Nota Web n. 21/2023
30 Novembre 2023

GLI ORAFI BARESI PROMUOVONO IL GIOIELLO PER NATALE

Roma 30 Novembre 2023 – *“Natale vuol dire emozione, così come gioiello vuol dire emozione!”*. Considerazioni, queste, espresse all’unisono dai componenti del neo direttivo di **ssooro Confcommercio Bari Bat**. *“Non c’è occasione più adeguata ad esprimere questi valori attraverso un gioiello o un accessorio prezioso che simboleggi un ricordo, un ringraziamento o un segno importante di condivisione. Da qui l’idea di focalizzare l’attenzione del mercato, in occasione dell’approssimarsi del Natale, con una campagna di comunicazione da diffondere attraverso i canali social e le vetrine degli oltre 200 gioiellieri della provincia, creando un’ identità unica che consenta al pubblico di riconoscere e apprezzare la nostra competenza e professionalità”*

Rossella Aquilino, presidente di **AssoOro Confcommercio** lo ribadisce, sottolineando: *“Poco importa che il nostro regalo, nella fattispecie un gioiello sia grande o piccolo, se ad esso vengono accompagnati sentimenti sinceri, affetto, amore, amicizia, che sia testimonianza di un ricordo felice ogni volta che lo si guarda, lo si tocca, lo si indossa”*. *“Il gioielliere, prosegue Rossella Aquilino, per sua natura tende a narrare il gioiello raccontandone cultura, manifattura, descrizione dei materiali di cui è fatto, sottolineando l’accuratezza di ogni dettaglio e l’incessante ricerca creativa che contraddistingue ognuno di essi; il tutto con quella passione che si tramuta nella capacità di relazionarsi con il cliente, creando empatia, fiducia. Con questa campagna vogliamo ricordarlo ai nostri clienti. D’altronde, stando ai dati diffusi recentemente da Federpreziosi Confcommercio nazionale, la presentazione dell’oggetto prezioso da parte del gioielliere, vale a dire il “racconto” del gioiello, influisce sulla scelta di acquisto nell’87,1% dei casi. Tutti i gioiellieri “raccontano” e spiegano i gioielli ai clienti: il 61,3% lo fa abbastanza spesso e afferma che dipende dal gioiello; il 27,4% lo fa sempre e per qualsiasi gioiello. A determinare la scelta di un gioiello sono solitamente il livello qualitativo del prodotto e le emozioni trasmesse. Per quanto riguarda i giovanissimi, invece, la scelta viene influenzata dal rapporto qualità/prezzo e dal brand del gioiello. Continuiamo a creare il sogno... deve essere il nostro motto! Natale è il momento ideale per farlo.*



