

Nota Web n. 24/2023

07 Dicembre 2023

NATALE 2023: E LE VENDITE DI GIOIELLI?

Roma, 7 Dicembre 2023 – Le previsioni elaborate dall'**Osservatorio Federpreziosi Format Research**, effettuate su di una numerosità campionaria di **1.440 casi**, rilevano non solo che il Natale 2023 sarà ricco di atmosfera, regali e voglia di festeggiare – se pure all'insegna del risparmio – e stimano che tra gli italiani, il 73,2% del campione oggetto dell'indagine, che hanno manifestato l'intenzione di acquistare regali in occasione del Natale ben il **18,9% sceglierà gioielli**, con un significativo aumento rispetto all'11% dello scorso anno. La maggior propensione agli "acquisti preziosi" è accentuata nel Nord Est (19,9%) e nelle regioni centrali del Paese (20,2%).



*“Un dato decisamente interessante, afferma **Stefano Andreis**,*

Presidente Federpreziosi Confcommercio che compare in una classifica ove a primeggiare per il 72,7% sono i prodotti enogastronomici, gli immancabili giocattoli (50%), gioia e delizia dei nostri bimbi, e i prodotti per la cura della persona a pari merito con i capi di abbigliamento (49,5%). Ed è soprattutto confortante che il nostro contesto sia il secondo con il maggiore incremento (7,9%) per quanto concerne la propensione al regalo rispetto alle altre categorie. La prima, quella dei prodotti per la cura alla persona, è di poco (solo lo 0,7%) sopra a noi ed è un settore che ha sempre primeggiato negli anni”.

L'indagine rileva che gli acquisti di preziosi effettuati presso il centro commerciale e il punto vendita tradizionale si equiparano (42% su 41%). Il 29% degli internauti acquisterà sul web utilizzando un sito generico e solo il 16% la vetrina virtuale di una gioielleria. Sempre sulla rete, il 33% sceglierà e perfezionerà l'acquisto del monile da donare nel negozio on line di marchi noti.

In questi giorni sono molte le campagne che le Associazioni territoriali di Federpreziosi stanno attivando attraverso i social media e utilizzando anche altri canali a partire dalle vetrine delle gioiellerie per segnalare quanto e come il gioiello sia sinonimo di Natale, sicuramente anche grazie al fatto di avere compreso quanto un coro di voci sia più udibile di un solista. Ebbene, se il consiglio di un amico o di un conoscente prevale sulle scelte di acquisto per il 29%, la pubblicità del prodotto attraverso più attuali canali di comunicazione orienta eventuali decisioni per il 17%. Competenza e professionalità del gioielliere che si esprimono attraverso i consigli "in diretta" alla propria clientela contano per il 12%.

“Fiducia batte incertezza, è la convinzione del Presidente Andreis, e se come categoria riusciremo a comunicare all'unisono il concept che ‘vendiamo emozioni’ i gioielli sicuramente entreranno a pieno titolo tra i doni che fanno stare bene le persone!!!! Posso affermare che per noi si tratta di una grande opportunità. Certo, se sapremo gestirla bene...”.