



## **Compro Oro: analisi della nuova clientela**

tag: compro oro

I compro oro sono, come ormai ben sappiamo, una realtà più che collaudata, una realtà di grande successo. Inizialmente erano davvero poco numerosi, solo alcuni punti vendita nelle più importanti città. Con il passare del tempo si sono diffusi invece in modo sempre più capillare, conseguenza diretta questa della crisi economica. I primi clienti dei compro oro sono stati proprio tutti coloro che avevano bisogno di soldi, ma i clienti oggi sono cambiati. Cerchiamo di fare chiarezza su questa situazione.

I vecchi clienti dei compro oro – Come abbiamo prima affermato i primi clienti dei compro oro sono state persone che versavano in problemi economici di varia tipologia. Dobbiamo ricordare infatti che la crisi economica ha messo molte famiglie italiane sul lastrico, famiglie che allora hanno deciso di vendere i loro beni in oro per ricavare qualche soldo extra, per fare entrare nelle loro tasche dei soldi in più che le aiutassero ad arrivare a fine mese. Sono stati venduti i gioielli quindi, anche ovviamente i gioielli antichi di famiglia che si tramandavano di generazione in generazione, sono stati venduti i soprammobili, i vassoi, i piccoli oggetti d'arredamento, sono state vendute addirittura le protesi dentarie. Con i soldi ricavati le famiglie hanno fatto la spesa, hanno pagato le bollette, hanno fatto fronte insomma a tutte quelle spese quotidiane che erano diventate insostenibili.

I vecchi clienti se ne vanno - La crisi economica non è ancora scomparsa e sono ancora numerose le famiglie che sono alla ricerca di qualche soldo facile extra. Le famiglie italiane però hanno capito che non è con la vendita

ai compro oro che potranno riuscire ad andare avanti, si sono fatte furbe e sono riuscite a scovare in questi mesi delle soluzioni per risparmiare, soluzioni che finalmente hanno reso le loro vite più semplici. Le classi più indigenti, se così si può dire, hanno smesso quindi di fare affidamento sui compro oro.

I nuovi clienti dei compro oro, il cosiddetto ceto medio – Questo ovviamente non significa che i compro oro non abbiano più alcun cliente, c'è infatti una nuova tipologia di clientela che ogni giorno varca la soglia di un negozio compro oro. Si tratta di persone che non hanno delle situazioni economiche allarmanti, persone che insomma riescono ad arrivare a fine mese senza alcun tipo di difficoltà. Si tratta però di persone che nonostante questo non sono ancora in grado di sostenere una spesa improvvisa piuttosto ingente, persone che quindi non vivono mai con estrema spensieratezza. Questo è il nuovo ceto medio italiano, famiglie che vivono bene nonostante la crisi ma che non possono permettersi alcuno sgarro, famiglie che spesso quindi fanno ricorso ai compro oro proprio per far fronte a queste spese improvvise. Non solo, queste famiglie fanno ricorso ai compro oro anche per potersi permettere degli sfizi, per poter magari andare a fare una vacanza oppure per potersi comprare quell'oggetto che tanto desiderano, per acquistare una nuova auto, per riuscire a comprare un computer ai loro figli.

I compro oro, la meta degli investimenti – Fanno parte di questo ceto medio anche tutte quelle persone che negli anni passati hanno deciso di acquistare un po' di oro da mettere da parte come investimento, oro che hanno fatto fruttare negli anni e che adesso quindi decidono di rivendere presso un compro oro di fiducia. Il ceto medio insomma non vende necessariamente l'oro di famiglia che è in casa da generazioni e generazioni, vende magari la collana d'oro acquistata qualche anno fa ad un prezzo conveniente per ottenere un ottimo guadagno oggi.