



Compro oro: come cambiano i clienti con il passare degli anni

I negozi compro oro sono riusciti a diffondersi sempre più sul territorio italiano a causa dell'intensa crisi economica che ha colpito il nostro paese. L'oro è stato infatti sfruttato come un bene di rifugio, come un bene da vendere per poter ricavare un po' di liquidità extra. Sono molte infatti le persone che avendo perso in modo improvviso il posto di lavoro hanno deciso di vendere il proprio oro di famiglia per riuscire ad andare avanti ancora qualche mese in attesa che la situazione migliori.

I clienti compro oro sembrano essere quindi i figli diretti della crisi economica, ma questo significa che quando la crisi passerà i compro oro non riusciranno più a lavorare? Inutile negare che con il passare della crisi il lavoro dei compro oro potrebbe calare notevolmente, questo però non significa che non riusciranno più a lavorare. Questo significa semplicemente che cambierà la tipologia di cliente che decide di recarsi presso un negozio compro oro. E i cambiamenti possono essere riscontrati già adesso.

La crisi economica non è ancora passata, anzi viviamo in una fase in cui molte persone continuano a perdere il posto di lavoro e molte attività chiudono perché non riescono ad avere degli incassi adeguati. Nonostante questo c'è anche una buona fetta della popolazione che sta riuscendo a risollevarsi. È in questa fetta della popolazione che dobbiamo andare alla ricerca dei possibili nuovi clienti dei compro oro. Si tratta di persone che sono riuscite a trovare un nuovo posto di lavoro, persone che quindi hanno uno stipendio su cui poter fare affidamento anche se non si tratta di un'entrata di solito particolarmente importante. Si tratta di persone che quindi non hanno più problemi economici impellenti, ma che comunque cercano di risparmiare quanto più possibile e di dare un grande valore ad ogni centesimo che passa per le loro tasche.

Tra queste persone ce ne sono sicuramente molte che hanno vari gioielli di famiglia da poter vendere. La vendita ovviamente non viene fatta in questo caso per necessità, viene fatta perché magari quei gioielli risultano troppo vecchi, obsoleti e fuori moda, perché nessuno in famiglia li indosserà mai, perché si tratta di gioielli eccessivi che proprio non riescono ad abbinarsi al nostro modo di essere contemporaneo oppure perché si tratta di oggetti ormai rotti che non possono più essere riparati. Per non parlare poi di coloro che decidono di vendere i regali dei propri ex o tutti gli oggetti in oro che comunque glieli ricordano, ricordiamo infatti che sono in crescita il numero delle separazioni e dei divorzi. Si tratta insomma di clienti che vanno da un compro oro con uno stato d'animo del tutto diverso rispetto ai vecchi clienti.

Per i compro oro che cosa cambia? Cambia sicuramente il modo di approcciarsi al cliente. Questi nuovi clienti non hanno fretta di vendere ed hanno tutto il tempo del mondo a loro disposizione per cercare il punto vendita di cui sentono di potersi fidare. Questo significa che l'operatore deve cercare di essere professionale e gentile allo stesso tempo, molto più di quanto avrebbe fatto un tempo.