



## **Situazione di stallo per le gioiellerie italiane, e se la risposta fosse una collaborazione con i tour operator?**

Tag: gioiellerie, gioielli, mercato

Se andiamo ad analizzare i dati che ci arrivano dalle rilevazioni effettuate sulle gioiellerie italiane da Federpreziosi e Confcommercio ci possiamo rendere conto che la situazione in Italia sta migliorando. Sono stati presi in considerazione i volumi di vendita del 2013 di 700 gioiellerie italiane. Il 30% delle gioiellerie ha affermato di aver avuto volumi di vendita identici a quelli dei due anni precedenti oppure di aver riscontrato un seppur lieve aumento delle vendite, aumento che arriva sino al 5%. Il 16% delle gioiellerie interpellate ha invece affermato che il volume di vendita è aumentato in modo davvero intenso, arrivando in molti casi addirittura al 30%. Ovviamente il campione preso in considerazione è piuttosto piccolo, ma dobbiamo ammettere che queste rilevazioni ci fanno capire che in Italia forse c'è la speranza di una qualche ripresa economica.

Le gioiellerie italiane migliorano, ma c'è ancora molto da fare - Per adesso si tratta pur sempre solo di una speranza, dobbiamo ammetterlo. I dati infatti che ci sono arrivati non sono lo specchio di un'Italia che è uscita dalla crisi e che ha finalmente ripreso in mano le redini della sua economia, bensì di un paese che semplicemente sta tirando un sospiro di sollievo. Le gioiellerie devono quindi trovare dei modi per riuscire a raggiungere un numero sempre maggiore di clienti, soluzioni queste che devono essere ovviamente del singolo, ma che possono anche essere decise in rete, in comunione con tutti gli altri punti vendita presenti in Italia. Ma quali potrebbero essere queste soluzioni? Ce ne sono molte, ma oggi vogliamo parlarvi di una soluzione che alcune gioiellerie di lusso americane hanno scelto.

Le gioiellerie americane in collaborazione con i tour operator – Tutti di sicuro conoscete la famosa Rodeo Drive, la strada di Beverly Hills dove è possibile scovare alcune delle gioiellerie più famose del mondo intero come Bulgari ad esempio, Tiffany, Van Cleef & Arpels, Cartier, Breguet, Buccellati. Le agenzie di viaggio sanno che questa è una delle strade più amate dai turisti, sia dai turisti che arrivano qui dall'estero che dai turisti americani ovviamente. Proprio per questo motivo hanno deciso di creare dei veri e propri tour guidati delle più importanti gioiellerie. C'è ad esempio la compagnia Starline Tours che offre ai suoi clienti la possibilità di salire su un autobus che li porta alla scoperta delle ville dei personaggi famosi, ma anche di Rodeo Drive. Si tratta di un esempio questo che potrebbe essere seguito anche qui da noi in Italia, far visitare le gioiellerie più importanti ai turisti infatti vuol dire riuscire a raggiungere un numero di clienti sempre maggiore, clienti che arrivano sia dall'estero che da molte zone della penisola. Siamo sicuri che questa idea potrebbe davvero dare i suoi frutti.

Ovviamente l'idea di cui vi abbiamo appena parlato è solo appunto un'idea, ma quello che vogliamo sottolineare è che arrivato il momento per le gioiellerie italiane di andare alla ricerca di progetti e di proposte di questa tipologia, di soluzioni in apparenza prive di importanza che potrebbero invece portare un

flusso di clienti intenso e potrebbero essere quindi davvero un modo per uscire a testa alta dalla crisi e per riuscire finalmente a risollevare almeno un po' l'economia.