



Amazon e i gioielli

tag: gioielli, gioiellerie, mercato, Amazon, settore orafa

Amazon e i gioielli: come cambia il settore orafa con i grandi nomi del mercato online

Secondo il report Amazon 2014, redatto dalla compagnia L2 Think Tank, il grande nome del mercato online Amazon sta cercando di espandere in modo sempre più intenso la sua offerta di gioielli e di orologi di alto livello. L'obiettivo è quello di attirare un numero sempre maggiore di clienti, di attirare anche clienti che sono alla ricerca del lusso estremo e di oggetti di grande prestigio che altrimenti forse non sarebbe riuscito a conquistare. Avrà successo la decisione di Amazon? Le gioiellerie devono avere paura di questa sua decisione di espansione? Cerchiamo di fare chiarezza sulla questione.

Il ruolo di Amazon - Sono ormai numerosi i brand che hanno deciso di accogliere la richiesta di Amazon e che lo hanno quindi scelto come distributore ufficiale online per i loro prodotti di lusso. Tra i brand più importanti ricordiamo ad esempio Citizen, Alex & Ani, Guess, Fossil e Kenneth Cole, nomi questi a cui se ne stanno aggiungendo già mentre scriviamo molti altri. Amazon ovviamente ha offerto un servizio eccellente a questi brand, puntando in modo particolare su un'alta qualità delle immagini. Il grande colosso del mercato online ha infatti aperto un apposito studio a New York per produrre immagini eccellenti nonché video dei prodotti di lusso messi in vendita sulla sua piattaforma, cosa questa che sappiamo essere davvero molto importante per il commercio sul web in quanto permette ai clienti di avere l'illusione di toccare con mano i prodotti, in quanto permette di osservarli al meglio proprio come se fossero davvero davanti ai loro occhi. Non solo, Amazon infatti permette a questi brand di offrire ai clienti delle garanzie aggiuntive nonché la possibilità di avere indietro i propri soldi nel caso il prodotto non fosse in linea con quelle che erano le loro aspettative.

La situazione oggi e le prospettive future - La situazione per adesso non deve preoccupare le gioiellerie in alcun modo, nonostante il numero di brand sia in crescita infatti si tratta comunque di una fetta ancora davvero molto piccola del settore orafa e del mondo dell'orologeria. Per quanto riguarda invece le prospettive future? Dobbiamo ammettere che le prospettive future potrebbero non essere così rosee. Se un numero sempre maggiore di brand facesse affidamento su Amazon e se i clienti online diventassero sempre più numerosi, è ovvio che allora potrebbero esserci delle conseguenze negative per le gioiellerie. Le gioiellerie possono fare qualcosa però per arginare questa situazione. Le gioiellerie di stampo tradizionale, quelle per intenderci che troviamo fisicamente nelle nostre città, devono puntare sull'accoglienza ai clienti, sull'aiuto nella scelta, sulla possibilità di trovare nel negozio un ambiente in cui sentirsi davvero coccolati e in cui poter toccare con mano tutti i prodotti. Le gioiellerie che hanno deciso di operare sul web devono cercare di creare pagine social in cui i clienti diventino i veri protagonisti, contest online, piccole campagne di marketing e periodi di sconti. In questo modo si viene a creare una concorrenza con Amazon, in questo modo sarà possibile convivere anche con la sua espansione.