



Brand orafi e gioiellerie

tag: settore orafa, mercato, economia, gioiellerie, oro, gioielli, brand, servizi

Brand orafi e gioiellerie: i servizi di postvendita possono fare la differenza

In questi ultimi mesi abbiamo avuto modo di parlare in modo sempre più intenso di quali sono i cambiamenti che i brand orafi e le gioiellerie stesse dovrebbero cercare di mettere in atto, cambiamenti che permetterebbero loro di andare incontro in modo sempre più semplice alle esigenze dei clienti di oggi e che permetterebbero loro quindi di vedere i loro affari crescere, di vedere il loro fatturato diventare sempre più positivo. Si tratta dopotutto di obiettivi che tutti oggi vogliono cercare di raggiungere in modo se possibile anche piuttosto veloce, la crisi economica infatti non se n'è di certo andata dal nostro paese, una crisi che anzi ancora oggi si fa sentire in modo davvero molto pesante. Oggi vogliamo soffermarci su un dettaglio che viene spesso invece del tutto sottovalutato, il postvendita.

Cambiano i gioielli acquistati, ma non le esigenze dei clienti - I gioielli sono cambiati molto nel corso degli anni. Sino a qualche anno fa, sino a prima che la crisi fosse così pressante, i gioielli più acquistati erano quelli di fascia alta, gioielli quindi davvero molto preziosi che avevano cifre da capogiro. Oggi invece i gioielli più acquistati sono quelli di fascia medio bassa, gioielli che rimangono preziosi e che vogliono anche rappresentare un investimento per il futuro, ma che sono comunque meno costosi di quelli di alta gioielleria, che sono insomma molto più democratici. Cambia la tipologia di gioiello, ma non cambiano le esigenze dei clienti. A quanto pare infatti i clienti si aspettano che quei gioielli riescano a durare a lungo nel tempo, anche se sono meno preziosi devono comunque riuscire ad essere resistenti al cento per cento. Questo ovviamente non è sempre possibile, dobbiamo ammettere infatti che il minore costo e il minore pregio sono anche simbolo di una fattura meno accurata. Ciò che le gioiellerie e i brand orafi potrebbero fare però è garantire un servizio di postvendita che permetta a questi gioielli di essere aggiustati senza spese aggiuntive in caso di rottura o che permetta comunque una loro revisione per cercare di capire se tutto sta procedendo alla perfezione.

I servizi di postvendita - La cosa migliore sarebbe che i servizi di postvendita arrivassero direttamente dai brand orafi, in questo modo infatti il brand riuscirebbe sicuramente a fidelizzare i suoi clienti, riuscirebbe a mostrare un volto davvero molto professionale. Se il servizio non arriva dai brand orafi è però necessario che questa mancanza venga coperta direttamente dalla gioielleria. In questo modo il gioielliere riesce a garantire un servizio davvero di ottima qualità ai suoi clienti che lo inizieranno a vedere come un punto di riferimento importante per tutti i loro prossimi acquisti, come il gioielliere di fiducia a cui fare riferimento per ogni occasione. Ovviamente affinché questo sia possibile è necessario che il gioielliere non sia un semplice venditore ma anche un vero e proprio artigiano, oppure che si faccia affiancare da un artigiano per questo genere di lavori. Si tratta di una scelta dopotutto davvero molto semplice che potrebbe portare

benefici intensi al proprio lavoro e alle proprie entrate, di un cambiamento che a nostro avviso quindi dovrebbe assolutamente essere preso in considerazione.