



Donne uomini e gioielli

tag: Tiffany, gioielli Francesca Amfitheatrof

Francesca Amfitheatrof: il nuovo direttore creativo di Tiffany parla del rapporto tra le donne, gli uomini e i gioielli

Il famoso magazine femminile Marie Claire ha avuto da poco l'occasione, più unica che rara, di intervistare Francesca Amfitheatrof, il nuovo direttore creativo di Tiffany. In questa occasione Francesca Amfitheatrof ha avuto modo di parlare anche del rapporto delle donne con i gioielli e del rapporto degli uomini invece con i gioielli, un rapporto che negli anni è cambiato, si è trasformato. Vogliamo parlarne oggi in modo un po' più approfondito perché siamo sicuri che l'argomento possa essere di largo interesse, siamo sicuri che possa essere interessante anche per capire come il mercato del gioiello dovrebbe evolversi a sua volta e come le gioiellerie dovrebbero cercare di attirare l'attenzione di questi clienti del tutto nuovi rispetto al passato.

Il nuovo rapporto delle donne con i gioielli - Le donne hanno sempre amato i gioielli e sempre li ameranno. Ciò che il nuovo direttore creativo di Tiffany fa notare però è il fatto che un tempo erano gli uomini ad acquistare i gioielli per le loro donne, oggi invece le donne decidono spesso di acquistare dei gioielli da sole. I motivi sono i più disparati ovviamente. In parte infatti dobbiamo vedere in questo gesto una maggiore indipendenza dell'universo femminile, indipendenza nelle scelte di stile, ma anche ovviamente indipendenza economica. In parte dobbiamo invece prendere in considerazione il fatto che i gioielli oggi hanno prezzi molto simili a borse e scarpe di marca, si tratta insomma di accessori che come tali vengono alla fine considerati. Le donne sanno inoltre di avere la capacità di scegliere meglio degli uomini, cosa questa di cui sono più che consapevoli. Sanno infatti scegliere quei gioielli intramontabili che non passano mai di moda, gioielli che sono poi in grado di indossare in modi sempre nuovi affinché risultino al passo con le mode del momento. A quanto pare infine le donne sanno dare ad un gioiello il giusto messaggio, sanno scegliere quindi quello più adatto per ricordare o rappresentare un particolare momento della vita e sanno trovare il regalo più giusto per le amiche, le figlie, le sorelle.

Il nuovo rapporto degli uomini con i gioielli - Il discorso che abbiamo appena fatto circa il nuovo rapporto tra le donne e i gioielli potrebbe indurci a pensare che gli uomini siano stati messi un po' da parte nella scelta dei gioielli da far indossare alle loro amate. In realtà non è affatto così, Francesca Amfitheatrof afferma infatti che gli uomini hanno ancora oggi un ruolo fondamentale nella scelta di un regalo per la donna amata, in modo particolare ovviamente nella scelta dell'anello di fidanzamento. Cambia il loro modo di mettersi in gioco in questa scelta, un tempo infatti gli uomini erano molto più timidi e impacciati e senza l'aiuto di un venditore non avrebbero mai avuto modo di acquistare il gioiello perfetto. Oggi invece gli uomini sono molto più sicuri, sanno che cosa le loro donne vogliono e arrivano in negozio conoscendo già anche la misura del dito dell'amata e il prezzo. Si informano insomma per fare in modo che questa scelta risulti per

loro semplice e priva di qualsivoglia stress. Gli uomini sono diventati molto più attenti quindi alle esigenze del mondo femminile, consapevoli anche loro che un buon gioiello è un bene prezioso che dura per sempre, un investimento e un vero e proprio pegno d'amore, sono più razionali insomma e allo stesso tempo anche molto più romantici.

Conclusioni - Una donna di grande spessore come Francesca Amfitheatrof capisce tutto questo grazie all'ambiente che frequenta, grazie a Tiffany, alla creazione dei gioielli, all'andamento delle vendite, alle mostre, alla clientela, e una gioielleria come Tiffany è in grado di mettersi subito al passo con queste tendenze. Le altre gioiellerie che cosa possono fare? Quali sono i consigli che possono estrapolare una volta lette queste considerazioni? A nostro avviso le gioiellerie dovrebbero innanzitutto avere un buon sito internet dedicato proprio agli anelli di fidanzamento in modo da permettere agli uomini di scovare tutte le informazioni di cui hanno bisogno prima di arrivare in negozio. Dovrebbero poi puntare al rapporto con la clientela femminile cercando di mettere in luce, magari con appropriate vetrine e cartelloni pubblicitari, quelli che sono i gioielli evergreen più amati del momento, quelli che le donne a quanto pare desiderano acquistare più intensamente. Due piccoli gesti che possono far aumentare davvero gli affari.