

IVG

Quando il “negozio sotto casa” vince sull’online: Gioielleria Delfino, dove l’acquisto diventa esperienza

di **Redazione**

21 Dicembre 2020 - 8:00



Viviamo in un periodo di grandi cambiamenti. Ciò che era di uso comune 20 anni fa, non lo è più. E mai nella storia le abitudini stanno subendo cambiamenti e stravolgimenti così rapidi ed inaspettati.



In un contesto simile, possono stupire fino ad un certo punto le grandi trasformazioni che stanno interessando diversi campi e settori, economici e non solo, della nostra società.

Un esempio su tutti è la grande crescita dello shopping online, in fortissima espansione rispetto ai tradizionali negozi su strada. I vantaggi, d'altronde, sono molteplici: si può stare comodamente a casa, non ci sono orari di apertura, lo stock disponibile è solitamente molto più ampio di quanto si può trovare nei negozi fisici, senza dimenticare la possibilità di acquistare con sconti interessanti.



Certo, alcuni settori sono meno soggetti di altri a questo canale di acquisto, per motivazioni principalmente di prezzo, ma anche in quelle categorie di prodotti come la gioielleria, meno acquistate di altre online, la crescita più forte si nota appunto negli e-commerce.

La domanda però è questa: come si compete con un fenomeno del genere? E prima ancora, ha senso competere?

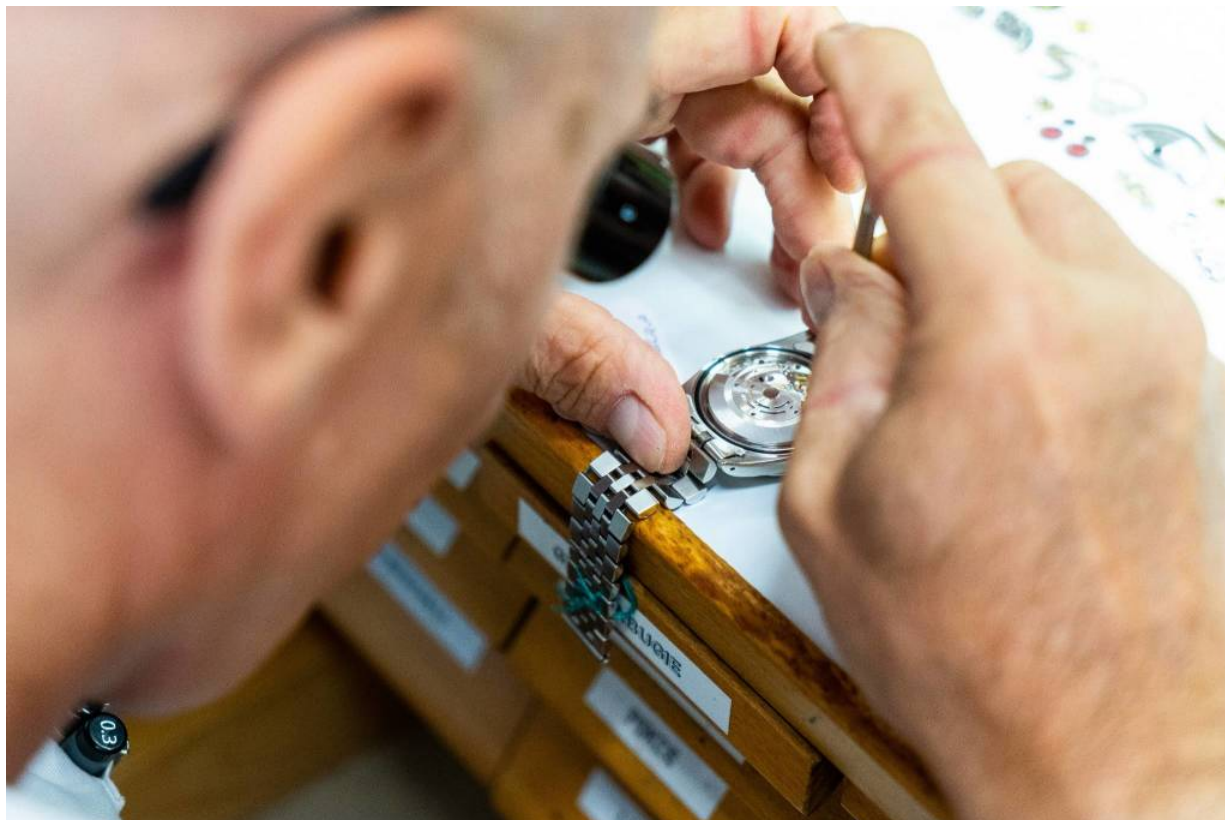
Tante sono le possibili risposte. Sono ormai moltissime le gioiellerie, per fare un esempio, che hanno strutturato il proprio sito internet come e-commerce, e molte altre attività vendono tramite canali più noti ed utilizzati (Amazon in primis, ma non è il solo).



Ma una gioielleria storica, con forti radici nella città in cui si trova da più di 90 anni e con una lunga tradizione di accoglienza e cura del cliente, come la Gioielleria Delfino non può scendere a patti con il servizio: “Non abbiamo intenzione di concludere vendite tramite un freddo e razionale catalogo di prodotti, in cui a vincere sono la grafica, il posizionamento su Google, o i prezzi. Siamo convinti che l’acquisto di un gioiello o di un orologio sia prima di tutto un’esperienza, un viaggio in cui ci fregiamo del titolo di capitani, in grado di guidare il cliente verso la scelta perfetta per lui. Un qualunque marketplace online non avrà mai questa potenzialità”.

Ma d’altro canto, nel 2020 è possibile “stare fuori” da tutte le dinamiche di acquisti online? Ovviamente no. Quindi che fare?

La risposta è semplice: “Noi abbiamo scelto di fare quello che ci viene meglio, offriamo il servizio. Non saremo i più economici, non saremo i più belli graficamente, non saremo i primi nelle ricerche Google, ma saremo i più veri. Una chiamata, una mail, una fitta conversazione WhatsApp, una videochiamata: questi sono solo alcuni dei canali tramite i quali possiamo parlare e scambiare impressioni e consigli con i nostri clienti, supportando nella scelta proprio come se fossero in negozio, rimanendo invece nella comodità del proprio salotto”.



Che si tratti di creare un bracciale Dodo ricco di pendenti colorati, scegliere un orologio che risponda esattamente a certe caratteristiche, farsi sedurre da un ricco collier di diamanti, la Gioielleria Delfino sarà lì, con voi: “Per farvi vivere a pieno l’esperienza di acquisto, senza compromessi. Nella speranza che il futuro non sia freddo, razionale e standardizzato, ma personalizzato, vivo, vero. E noi saremo lì ad aspettarvi, questo è certo”.