

FEDERPREZIOSI | Preziosi e gioielli: i comportamenti di scelta e di acquisto dei consumatori in Italia

Documento completo relativo al sondaggio¹

1 Soggetto che ha realizzato il sondaggio

Format Research Srl

2 Soggetto committente

Federpreziosi

3 Soggetto acquirente

Federpreziosi

4 Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio

Gennaio 2025.

¹ Documento completo relativo al sondaggio realizzato in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010.

5 Mezzi di comunicazione sui quali è pubblicato²

Arezzo 24

Il Corriere di Arezzo

La Nazione Arezzo

6 Data di pubblicazione del sondaggio

11 maggio 2025

7 Temi/fenomeni oggetto del sondaggio³

Rilevazione, descrizione ed analisi dei comportamenti dei consumatori con riferimento all'acquisto di gioielli e preziosi.

8 Popolazione di riferimento

Consumatori italiani di età superiore ai 18 anni che negli ultimi tre anni hanno almeno preso in considerazione l'acquisto di un prezioso.

9 Estensione territoriale del sondaggio

Italia.

10 Metodo di campionamento⁴

Campione statisticamente rappresentativo dell'Universo di riferimento

11 Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore

Consumatori italiani di età superiore ai 18 anni che negli ultimi tre anni hanno almeno preso in considerazione l'acquisto di un prezioso (non devono averlo acquistato

² *Pubblicato su questionario/periodico cartaceo e/o elettronico, diffuso sull'emittente radiofonica, televisiva o sul sito web)*

³*Economia, società attualità, costume, marketing, salute, etica, ambiente etc.).*

⁴ *Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione se trattasi di campionamento probabilistico o non probabilistico del panel e l'eventuale ponderazione*

necessariamente). Domini di studio del campione: Genere (uomo, donna); Area (nord-ovest, nord-est, centro, sud e isole); Classi di età (18-24 anni, 25-34 anni, 35-44 anni, 45-54 anni, 55-64 anni, oltre 64 anni).

12 Metodo di raccolta delle informazioni

Interviste somministrate con Sistema Cawi (Computer Assisted Telephone Interview).

13 Numerosità campionaria e sostituzioni

Consumatori - numerosità campionaria complessiva: 406 casi (=406 interviste a buon fine). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 4,1\%$).

14 Testo integrale delle domande⁵

1. Desiderando, o dovendo, fare un regalo importante per occasioni come ad es. il Natale, un compleanno, un anniversario una ricorrenza, un evento particolare (es. un fidanzamento, un matrimonio, una laurea) quale è la prima cosa che le viene in mente? (Aperta, post codificata)

TOTALE RISPONDENTI 100%

2. E dopo questo, quali altre tipologie di acquisto le vengono in mente? (Aperta, post codificata)

TOTALE RISPONDENTI 100%

3. Desiderando, o dovendo, fare un regalo importante per occasioni come ad es. il Natale, un compleanno, un anniversario una ricorrenza, un evento particolare (es. un fidanzamento, un matrimonio, una laurea) quali considererebbe tra quelli indicati di seguito?

-Un viaggio

-Un gioiello, un prezioso

-Un orologio

-Uno strumento di elettronica (es. un telefono)

-Un capo di abbigliamento

⁵ Testo delle domande e percentuale delle persone che hanno risposto a ciascuna domanda

- Un corso di formazione (per imparare una lingua, un corso di degustazione per imparare a conoscere i vini, etc)
- Biglietti per un concerto
- Un'opera d'arte (un dipinto, una scultura)
- Un oggetto di arredo per la casa
- Qualcosa che abbia a che fare con gli hobby e gli interessi della persona alla quale stiamo pensando per il regalo.
- Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI 100%

4. Ha considerato in passato anche soltanto l'idea di acquistare un gioiello, un prezioso per una delle occasioni delle quali abbiamo parlato (il Natale, un compleanno, un anniversario una ricorrenza, un evento particolare come un fidanzamento, un matrimonio, una laurea, etc)? (Una risposta)

-Sì

-No

TOTALE RISPONDENTI 14,8%

5. Per quale motivo non ha neanche preso in considerazione l'acquisto di gioielli e preziosi?

-Non mi sono proprio venuti in mente

-Eccessivo costo dei preziosi

-Ho preferito orientarmi su "altro", a dire la verità l'idea di regalare un gioiello o un prezioso non mi è neanche venuto in mente

-Non mi piacciono i gioielli ed i preziosi, non mi trasmettono alcuna emozione

-I gioielli ed i preziosi non sarebbe stati graditi dalle persone alle quali avrei potuto regalarli

-I gioielli ed i preziosi sono ormai qualcosa di superato e fuori moda

-Non mi piacciono le gioiellerie, mi sembrano posti un po' vecchi e desueti

-Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI 100%

6. Quanto spesso ha acquistato un gioiello, un prezioso, per regalo o anche magari soltanto per sé stesso?

-Molto spesso (mi piace regalare/acquistare gioielli e preziosi, è la mia prima scelta nelle occasioni del genere)

-Abbastanza spesso (mi piace regalare /acquistare gioielli e preziosi, anche se alle volte preferisco altre tipologie di oggetti)

-Raramente (li ho acquistati perché mi sembravano adatti all'occasione, ma in generale preferisco acquistare altro desiderando fare un regalo)

-No (Non ho acquistato gioielli, preziosi)

TOTALE RISPONDENTI 71,8%

7. Negli ultimi due anni ha acquistato gioielli e preziosi...?

-In gioielleria

-On-line

-Sia in gioielleria sia on-line

TOTALE RISPONDENTI 71,8%

7bis. Ha acquistato on-line...?

-Sul sito di una gioielleria

-Su una piattaforma, sul sito di un brand, etc. (comunque non sul sito di una gioielleria)

-Su entrambe le tipologie

TOTALE RISPONDENTI 27,8%

8.(Solo a coloro che hanno acquistato on-line -MA NON SU UN SITO DI UNA GIOIELLERIA- indipendentemente dal fatto che abbiano acquistato in modo esclusivo o meno con questa modalità) ha deciso di acquistare online (o "anche" on-line per coloro che hanno acquistato sia on-line sia in gioielleria) per quale ragione? (Una risposta per ciascun item del tipo Sì; No)

-Il prezzo vantaggioso rispetto a quello in gioielleria

-Maggiore ampiezza dell'offerta online

-La facilità e velocità nel trovare il prodotto desiderato

-Acquisto quando desidero (non ho molto tempo per andare per negozi)

-Per il rimborso di una parte della cifra spesa per ogni acquisto online sottoforma di buoni e coupon

-Per la possibilità di approfondire le caratteristiche dell'oggetto in modo affidabile, cercare le recensioni o i commenti dei clienti che hanno già acquistato quegli stessi gioielli o preziosi

-Altro

TOTALE RISPONDENTI 19,4%

9. Ha deciso di acquistare in gioielleria per quale ragione?

-Solitamente ho un'idea precisa del prodotto da acquistare, mi reco in gioielleria unicamente per acquistare il gioiello (non richiedo la consulenza del gioielliere)

-Solitamente ho un'idea vaga di cosa acquistare, mi reco in gioielleria per avere la consulenza da parte del gioielliere

-Solitamente non ho idea di cosa acquistare, mi reco in gioielleria e racconto le mie esigenze al gioielliere per individuare le alternative possibili

TOTALE RISPONDENTI 81,8%

9bis. (Solo a coloro che almeno hanno considerato in passato l'idea di acquistare un gioiello, un prezioso negli ultimi due anni, indipendentemente dal fatto che poi lo abbiano acquistato o meno) Con quale probabilità consiglierebbe ad un amico, a un conoscente di recarsi in gioielleria per valutare l'acquisto di un gioiello, di un prezioso?

TOTALE RISPONDENTI 85,2%

10. Lei ha la sua gioielleria di fiducia, ovvero si reca sempre o quasi sempre nella stessa gioielleria?

-Si

-No

TOTALE RISPONDENTI 81,8%

11. Quando ha considerato l'idea di acquistare un gioiello, un prezioso, che cosa la ha aiutata di più a comprendere quale fosse la scelta da fare (in sintesi i fattori che la hanno aiutata a scegliere, indipendentemente dalla scelta fatta) (Una risposta per ciascun item e per ciascuna colonna del tipo Sì; No).

	Rispondono coloro che hanno acquistato un gioiello, un prezioso	Rispondono coloro che NON hanno acquistato un gioiello, un prezioso
-i social network	__	__
-l'esperienza degli influencer	__	__
-la visita in gioielleria	__	__
-il consiglio del gioielliere	__	__

-la pubblicità su giornali, riviste, radio, TV	__	__
-il web (in generale)	__	__
-i siti web dei brand di gioielli e preziosi	__	__
-i siti web delle gioiellerie	__	__
-il consiglio di amici e conoscenti	__	__
-altro	__	__

TOTALE RISPONDENTI 85,2%

12bis. *(Solo coloro che utilizzeranno i social network)* Nello specifico, quale dei seguenti social network ha utilizzato? (Possibili più risposte; 1=sì; 0=no)

- A. Facebook – pagine generiche |__|
- B. Facebook – seguo influencer di moda |__|
- C. Instagram – pagine generiche |__|
- D. Instagram – seguo influencer di moda |__|
- E. Pinterest |__|
- F. TikTok |__|
- G. YouTube |__|
- H. Altro |__|

TOTALE RISPONDENTI 8,3%

13. (Solo a coloro che hanno considerato l'acquisto di un gioiello o di un prezioso ed erano andati anche in gioielleria per informarsi e/o per acquistare) Può dirmi quali delle seguenti affermazioni ritiene vere? (Una risposta per ciascun item e per ciascuna colonna del tipo: vero, falso, non sono in grado di rispondere)

	Rispondono coloro che hanno acquistato un gioiello, un prezioso	Rispondono coloro che NON hanno acquistato un gioiello, un prezioso
-Il gioielliere ha saputo presentarmi e raccontarmi gioielli e preziosi di mio interesse. Mi ha consigliato sulle occasioni d'uso.	__	__
-La visita in gioielleria mi ha emozionato.	__	__

-Il gioielliere ha saputo darmi informazioni sui materiali, i processi di produzione, il design dei gioielli e dei preziosi ai quali ero interessato	__	__
-Il gioielliere mi ha ispirato un senso di fiducia.	__	__
-Ho avuto l'impressione che il gioielliere mi guardasse con sufficienza, ho avuto l'impressione che mi guardasse con sospetto.	__	__
-Ho avuto la possibilità di toccare il gioiello, e/o di vederlo indossato, e/o di indossarlo.	__	__
-Volevo acquistare in gioielleria per evitare i rischi legati agli acquisti on line, ma poi il gioielliere non mi ha convinto, e ho acquistato altro.	Non pertinente	__
-Volevo acquistare in gioielleria per evitare i rischi legati agli acquisti on line, ma poi il gioielliere non mi ha convinto, e ho acquistato sul Web.	__	Non pertinente
-Volevo acquistare in gioielleria per l'immediata disponibilità dei prodotti ed evitare i tempi di attesa, ma in gioielleria ho trovato una gamma piuttosto esigua di prodotti	Non pertinente	__
-In gioielleria ho trovato un ambiente elegante e raffinato: una gioielleria contribuisce a creare un'atmosfera unica e memorabile.	__	__

TOTALE RISPONDENTI 85,2%

14.(Solo a coloro che hanno acquistato un gioiello, un prezioso) Acquistando un gioiello, un prezioso quanto si sente sicuro riguardo l'autenticità del prodotto ...? (Una risposta per colonna)

	<i>Acquistando in gioielleria o comunque sul sito di una gioielleria</i>	<i>Acquistando on line, su un sito diverso da quello di una gioielleria</i>
-Molto	1	1
-Abbastanza	2	2
-Poco	3	3
-Per nulla	4	4

TOTALE RISPONDENTI 71,9%

15.(Solo a coloro che hanno acquistato un gioiello, un prezioso) In caso di problemi o necessità di riparazioni / manutenzione di un gioiello o di un prezioso si è recato in una gioielleria? (Una risposta)

-Non ho mai avuto una esigenza del genere

-Sì, la stessa dove lo avevo acquistato

-Sì, ma in un'altra gioielleria

-Non mi sono recato in gioielleria

TOTALE RISPONDENTI 71,9%

16.(Solo a coloro che hanno avuto l'esigenza di riparazioni e/o manutenzione, etc) Ha risolto il suo problema? Se sì, quanto è rimasto soddisfatto? (Una risposta per colonna del tipo Sì; No)

	Rispondono coloro che sono andati in gioielleria.	Rispondono coloro che NON sono andati in gioielleria.
-Ho risolto il problema, ho goduto di un servizio di assistenza diretto e personalizzato	1	1
-Ho risolto il problema, ma complessivamente non sono rimasto soddisfatto del servizio	2	2
-Non ho risolto il problema	3	3

TOTALE RISPONDENTI 66%

17. (Solo a coloro che hanno considerato l'acquisto di un gioiello o di un prezioso ed erano andati anche in gioielleria per informarsi e/o per acquistare) Può dirmi quanto si ritiene d'accordo, tenuto conto della sua esperienza, con le seguenti affermazioni...? (Una risposta per ciascun item del tipo: molto, abbastanza, poco, per nulla)

-Il gioielliere possiede una profonda conoscenza dei diversi tipi di metalli preziosi (oro, argento, platino, palladio), delle pietre preziose e delle loro caratteristiche.

-Consigli personalizzati: Grazie alla sua esperienza, il gioielliere è in grado di consigliare il cliente sulla scelta del gioiello più adatto in base al suo stile, all'occasione e al budget.

-Tendenze e novità: Il gioielliere è sempre aggiornato sulle ultime tendenze del settore e può suggerire al cliente le novità più interessanti.

-Molti gioiellieri offrono un servizio di creazione di gioielli su misura, permettendo al cliente di personalizzare completamente il suo pezzo.

-Il gioielliere è in grado di riparare e modificare gioielli esistenti, prolungandone la vita e adattandoli alle esigenze del cliente.

-Il gioielliere fornisce certificati di garanzia che attestano l'autenticità delle pietre preziose e la qualità dei materiali utilizzati.

-Il gioielliere può valutare gioielli usati o ereditati, fornendo una stima del loro valore.

-La gioielleria è spesso un luogo elegante e raffinato, dove il cliente può vivere un'esperienza di acquisto unica e memorabile.

-Il gioielliere instaura un rapporto di fiducia con il cliente, creando un legame emotivo con il gioiello acquistato.

TOTALE RISPONDENTI 85,2%

18. (Solo a coloro che hanno considerato l'acquisto di un gioiello o di un prezioso ed erano andati anche in gioielleria per informarsi e/o per acquistare) Può dirmi quanto si ritiene d'accordo, tenuto conto della sua esperienza, con le seguenti affermazioni...? (Una risposta per ciascun item del tipo: molto, abbastanza, poco, per nulla, non sono in grado di rispondere)

-Le gioiellerie dovrebbero rinnovare l'allestimento del negozio per trasmettere un'immagine più fresca e contemporanea.

-Le gioiellerie dovrebbero personalizzare l'esperienza d'acquisto: Offrire servizi personalizzati come la creazione di gioielli su misura o la possibilità di personalizzare un gioiello esistente.

-Le gioiellerie dovrebbero utilizzare i canali digitali: Creare un sito web e-commerce, essere presenti sui social media e utilizzare strumenti di marketing digitale per raggiungere un pubblico più ampio.

-Le gioiellerie dovrebbero collaborare di più con influencer e artisti: Creare partnership con influencer e artisti per raggiungere un pubblico più giovane e di tendenza.

TOTALE RISPONDENTI 85,2%