

FEDERPREZIOSI | Preziosi e gioielli: i comportamenti di scelta dei consumatori e l'andamento economico delle gioiellerie.

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

Dal 2 all'11 gennaio 2024.

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

Gioellis

QuiNews Arezzo

Fashion Network

Arezzo24.net

Arezzo Notizie

6 Data di pubblicazione del sondaggio

15 maggio 2024

7 Temi/fenomeni oggetto del sondaggio³

Rilevazione, descrizione ed analisi dell'opinione delle gioiellerie con riferimento all'andamento della loro attività economica e dei comportamenti dei consumatori con riferimento all'acquisto di gioielli e preziosi.

8 Popolazione di riferimento

Gioiellerie italiane

Consumatori italiani di età compresa tra i 25 ed i 54 anni che negli ultimi 36 mesi hanno acquistato un gioiello, oppure ancora che avrebbero desiderato acquistare ma hanno successivamente rinunciato.

9 Estensione territoriale del sondaggio

Italia.

10 Metodo di campionamento⁴

Consumatori: Campione statisticamente rappresentativo dell'Universo di riferimento.

² *Publicato 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*

Gioiellerie: Campione sperimentale ragionato

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

Consumatori: Campione rappresentativo dell'universo dei consumatori italiani di età compresa tra i 25 ed i 54 anni che negli ultimi 36 mesi hanno acquistato un diamante naturale oppure un diamante sintetico, oppure ancora che avrebbero desiderato compiere una delle due azioni alle quali tuttavia hanno successivamente rinunciato. Domini di studio del campione: Genere (uomo, donna); Classi di età (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 Cati (Computer Assisted Telephone Interview) / Cawi (Computer Assisted Telephone Interview).

13 Numerosità campionaria e sostituzioni

Consumatori - numerosità campionaria complessiva: 200 casi (=200 interviste a buon fine). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 6,8\%$).

Gioiellerie - numerosità campionaria complessiva: 34 interviste (=34 interviste a buon fine).

14 Testo integrale delle domande⁵

CONSUMATORI

1. Negli ultimi tre anni, Le è mai capitato di entrare in una gioielleria o di acquistare gioielli?

- Sì, sono entrato in gioielleria ed ho acquistato gioielli
- Sì, sono entrato in gioielleria ma non ho acquistato gioielli
- No, non sono entrato in gioielleria ma ho acquistato altrove gioielli (ad esempio, online)
- No, non sono entrato in gioielleria e non ho acquistato gioielli

TOTALE RISPONDENTI 100%

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

2. Negli ultimi tre anni, Le è capitato di acquistare un diamante o di avere il desiderio di acquistarlo?

- Sì, ho effettuato l'acquisto
- Desideravo acquistarlo ma ho successivamente rinunciato all'acquisto
- No, non mi è mai capitato

TOTALE RISPONDENTI 100%

11. Pensando in generale ai Suoi acquisti/regali degli ultimi tre anni, che tipo di gioielli ha acquistato/regalato?

- A. Gioielli in oro
- B. Gioielli in argento
- C. Gioielli in platino
- D. Gioielli con pietra (diamante, zaffiro, perle, corallo etc.)
- E. Bigiotteria di marca (es. Pandora, Brosway, Swarovski)
- F. Bigiotteria NON di marca (es. mercati ambulanti)
- G. Orologi di fascia economica (fino a 500 €)
- H. Orologi di fascia alta (sopra i 500 €)
- I. Altro (specificare _____)
- J. Non ho acquistato/ regalato questa tipologia di prodotti

TOTALE RISPONDENTI 100%

12. Prima dell'acquisto del gioiello, sapeva già quale prodotto comprare?

- Sì, avevo un'idea precisa del prodotto da acquistare (es. bracciale specifico di Tiffany etc.)
- Avevo solo un'idea vaga di cosa acquistare (es. un bracciale, una collana etc.).
- Non avevo idee, ho definito tutto in fase di acquisto

TOTALE RISPONDENTI 100%

13. Tra le seguenti, quali sono le azioni che ha compiuto per definire la scelta e completare l'acquisto del gioiello?

- Ho effettuato prima una ricerca online per informarmi sulle mode, sui principali brand, sui prodotti, sui costi e successivamente sono andato in gioielleria per chiedere consiglio al gioielliere

- Mi sono recato precedentemente in negozio per avere informazioni e successivamente ho approfondito il prodotto online su siti e social
- Sono andato solo in negozio/ in più negozi per avere la consulenza da parte del gioielliere e individuare le alternative possibili
- Ho effettuato solo un'approfondita ricerca online su più siti e social

TOTALE RISPONDENTI 58,9%

14. Dove ha individuato il gioiello da acquistare?

- Pubblicità del prodotto sui social
- Pubblicità del prodotto su riviste di settore
- Pubblicità del prodotto su giornali e tv
- Siti web marchio
- Siti web gioielleria
- Suggesto dal gioielliere
- Consigli tra amici e conoscenti

TOTALE RISPONDENTI 100%

15. In che modo i canali attraverso cui si è informato hanno influenzato la scelta di acquisto del prezioso?

- A. Mi hanno permesso di conoscere il prodotto di cui prima non sapevo l'esistenza
- B. Mi hanno permesso di vederlo indossato
- C. Mi hanno permesso di usufruire di uno sconto/ agevolazione
- D. Mi hanno permesso di approfondire le caratteristiche del prodotto (es. materiali)
- E. Altro

TOTALE RISPONDENTI 100%

16. Che cosa ha determinato la scelta di quel prezioso in particolare?

- A. La forma, le linee, il design
- B. I materiali con cui è creato
- C. Per il brand del gioiello
- D. L'unicità e la lavorazione a mano (artigianale)

E. Per il rapporto qualità/prezzo

F. Altro

TOTALE RISPONDENTI 100%

17. In base alla sua esperienza, ritiene che le gioiellerie tradizionali siano...

- ...al passo con i tempi e capaci di cogliere i nuovi trend dei consumatori (in grado di attivare interazioni digitali con i clienti, trasmettere emozioni, permettere di fornire una assistenza completa all'acquisto, creare tendenze etc.)
- ...ancora fedeli alla "vecchia" tradizione e in ritardo rispetto ai grandi operatori del mercato/ influencer che invece decidono le tendenze

TOTALE RISPONDENTI 100%

18. Dove ha acquistato il gioiello in questione?

- Negozio fisico
- Online

TOTALE RISPONDENTI 100%

19. Quali sono le ragioni principali per cui ha acquistato il gioiello, prezioso, orologi su internet?

- A. Il prezzo vantaggioso rispetto al negozio fisico
- B. Maggiore ampiezza dell'offerta online
- C. La facilità e velocità nel trovare il prodotto desiderato
- D. Acquisto dove e quando desidero
- E. Il rimborso di una parte della cifra spesa per ogni acquisto online sottoforma di buoni e coupon
- F. La possibilità di approfondire le caratteristiche dell'oggetto in modo affidabile, cercare le recensioni o i commenti dei clienti che hanno già acquistato prodotti

TOTALE RISPONDENTI 10,4%

20. Quali sono le ragioni principali per cui ha acquistato il gioiello in una gioielleria tradizionale?

- A. Preferisco "toccare" il prodotto che sto acquistando
- B. Il gioielliere è un valore aggiunto e mi assiste in tutte le fasi dell'acquisto, (propone soluzioni, approfondisce le caratteristiche del prodotto, indica le alternative e possibili modalità di pagamento)
- C. Sono solito recarmi sempre dal mio gioielliere/gioielleria "di fiducia", per comodità e abitudine.
- D. L'acquisto tradizionale evita eventuali problematiche legate alle caratteristiche del prodotto consegnato dopo un ordine online
- E. L'acquisto nel negozio tradizionale è immediato (non devo attendere che mi arrivi a casa)
- F. L'acquisto nel negozio tradizionale non è soggetto a possibili truffe tipiche dell'online

TOTALE RISPONDENTI 89,6%

21. Pensando più in generale alla Sua esperienza e fatto 100 la spesa complessiva dei Suoi ultimi acquisti in gioielli e preziosi, con che percentuale questa si ripartisce tra online e negozio fisico?

- A. Negozio fisico
- B. Online

GIOIELLERIE

1. Il Suo esercizio commerciale tratta la vendita dei seguenti prodotti...?

- A. Gioielli in oro
- B. Gioielli in argento
- C. Gioielli in platino
- D. Gioielli con pietra (diamante, zaffiro, perle, corallo etc.)
- E. Bigiotteria di marca (es. Pandora, Brosway, Swarovski)
- F. Bigiotteria NON di marca
- G. Orologi di fascia economica (fino a 500 €)
- H. Orologi di fascia alta (sopra i 500 €)
- I. Altro

TOTALE RISPONDENTI 100%

2. Come giudica l'andamento economico generale della Sua impresa negli ultimi tre mesi (ottobre, novembre, dicembre 2023), rispetto ai tre mesi precedenti (luglio, agosto, settembre 2023)...?

- Migliorato
- Rimasto invariato
- Peggiorato

TOTALE RISPONDENTI 100%

3. Ritieni che l'andamento economico generale della Sua impresa nei prossimi tre mesi (gennaio, febbraio, marzo 2024)...?

- Migliorerà
- Rimarrà invariato
- Peggiorerà

TOTALE RISPONDENTI 100%

4. Tenuto conto dei fattori stagionali, negli ultimi tre mesi, i ricavi della Sua impresa, rispetto ai tre mesi precedenti, sono aumentati, rimasti invariati, diminuiti? *(Una risposta)*

- Aumentati
- Rimasti invariati
- Diminuiti

TOTALE RISPONDENTI 100%

5. Ritieni che i ricavi della Sua impresa nei prossimi tre mesi (gennaio, febbraio, marzo 2024)...?

- Aumenteranno
- Rimarranno invariati
- Diminuiranno

TOTALE RISPONDENTI 100%

6. Nel trimestre considerato, l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, rispetto al trimestre precedente, è...?

- Aumentata
- Rimasta invariata
- Diminuita

TOTALE RISPONDENTI 100%

7. Nel prossimo trimestre prevede che l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, rispetto al trimestre attuale...

- Aumenterà
- Rimarrà invariata
- Diminuirà

TOTALE RISPONDENTI 100%

8. In generale, i prezzi praticati alla Sua impresa dai Suoi fornitori negli ultimi tre mesi, rispetto al trimestre precedente, sono...?

- Aumentati
- Invariati
- Diminuiti

TOTALE RISPONDENTI 100%

9. Prevede che, in generale, i prezzi praticati alla Sua impresa dai Suoi fornitori nei prossimi tre mesi saranno...?

- Aumentati
- Invariati
- Diminuiti

TOTALE RISPONDENTI 100%

10. La capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua impresa, ovvero la situazione della liquidità, negli ultimi tre mesi, rispetto ai tre mesi precedenti, è...?

- Migliorata
- Rimasta invariata
- Peggiorata

TOTALE RISPONDENTI 100%

11. Ritiene che nel prossimo trimestre la capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua impresa, ovvero la situazione della liquidità...?

- Migliorerà
- Resterà invariata
- Peggiorerà

TOTALE RISPONDENTI 100%

12. La Sua impresa è presente online?

- Sì, abbiamo sia un sito web sia un profilo sui social network
- Sì, abbiamo solo un sito web
- Sì, abbiamo solo un profilo sui social network
- No

TOTALE RISPONDENTI 100%

14. Fatto 100 i gioielli venduti dalla Sua gioielleria nell'ultimo anno, quanti di questi orientativamente sono stati acquistati online e quanti in gioielleria? (Una risposta per ciascun item in percentuale)

- A. Negozio fisico (gioielleria)
- B. Online

TOTALE RISPONDENTI 100%