

IEG - A Vicenzaoro January 2019 i 'Digital Talks':

Incontri con esperti del digital retail sui cambiamenti del settore e del consumatore

Vicenza, 21 gennaio 2019. A che punto sono nel percorso dell'evoluzione digitale le imprese di un comparto come quello orafa tradizionalmente molto cauto nell'affrontare il cambiamento? Si può essere soddisfatti dei risultati raggiunti in questi ultimi anni? Quali esperienze sono state fatte?

Sono queste solo alcune delle tematiche alle quali si sta cercando di dare risposta nell'ambito dei "Digital Talks", ciclo di incontri di circa 30 minuti con importanti esperti del digital retail sull'integrazione tra canali di vendita e mondo digitale, organizzati da Federpreziosi Confcommercio Imprese per l'Italia in collaborazione con IEG-Italian Exhibition Group nell'ambito di Vicenzaoro January 2019, in corso nel quartiere fieristico di Vicenza fino al 23 gennaio.

La manifestazione internazionale è dunque l'occasione ideale per fare il punto sul cambiamento che gli operatori orafi hanno affrontato e di cui si è discusso per la prima volta in occasione della manifestazione fieristica vicentina del gennaio 2017.

Secondo le ultime rilevazioni risulta che il 66% delle gioiellerie sia online con un incremento che riguarda soprattutto il Nord Italia (+3,1%) rispetto al Centro Sud (+2,1%).

Dal confronto tra i ricavi delle imprese che hanno una vetrina virtuale e quelle che non hanno una presenza digitale emerge chiaramente che chi è sul web ha volumi di vendita superiori di circa una volta e mezzo. Inoltre, tra le gioiellerie che hanno un sito web, il 4,4% ha ricavi oltre i 10 milioni di euro, mentre tra le aziende che fanno e-commerce, il 5,5% ha ricavi superiori a quella cifra.

Gli incontri in programma per il quinto appuntamento sul tema prendono pertanto spunto dall'analisi e dal commento dei numeri forniti da Federpreziosi Confcommercio su indagine di Format Research per coinvolgere i rappresentanti dell'intera filiera con le indicazioni di esperti nell'ambito del marketing e della comunicazione e di esponenti dell'imprenditoria orafa.

Entrando più nel dettaglio vengono affrontate tematiche che vanno dalla gioielleria 4.0 e da come le gioiellerie italiane stiano affrontando l'evoluzione del mercato orafa in chiave digitale alla comunicazione nel senso più ampio del termine.

ITALIAN EXHIBITION GROUP SPA: FOCUS ON

Italian Exhibition Group (IEG) è leader in Italia nell'organizzazione di eventi fieristici e tra i principali operatori del settore fieristico e dei congressi a livello europeo, con le strutture di Rimini e Vicenza. Il Gruppo IEG si distingue nell'organizzazione di eventi in cinque categorie: Food & Beverage; Jewellery & Fashion; Tourism, Hospitality and Lifestyle; Wellness and Leisure; Green & Technology. Negli ultimi anni, IEG ha avviato un importante percorso di espansione all'estero, anche attraverso la conclusione di joint ventures con operatori locali (ad esempio negli Stati Uniti, Emirati Arabi e in Cina). IEG ha chiuso il bilancio 2017 con ricavi totali consolidati di 130,7 mln di euro, un EBITDA di 23,2 mln e un utile netto consolidato di 9,2 mln. Nel 2017, IEG, nel complesso delle sedi espositive e congressuali di Rimini e Vicenza, ha totalizzato 50 fiere organizzate o ospitate e 206 eventi congressuali. www.iegexpo.it

UFFICIO STAMPA ITALIAN EXHIBITION GROUP:

Patrizia Rovaris, Press Office Manager Jewellery & Fashion Division
patrizia.rovaris@iegexpo.it

UFFICIO STAMPA VICENZAORO: Barabino & Partners

Ilaria Schelotto
T: 010.272.5048
i.schelotto@barabino.it
Mobile: 335.69.81.186

Barbara Demicheli
T: 010.272.50.48
b.demicheli@barabino.it
Mobile: 347.41.62.986

Manuela Signorelli
T: 010.272.5048
m.signorelli@barabino.it
Mobile: 349.12.53.833