

**IEG: A VICENZAORO SEPTEMBER 2018 Amazon.it
per la digitalizzazione delle eccellenze italiane
della produzione orafa e gioielliera**

Illustrate le opportunità di sviluppo ed export alle PMI e agli artigiani del settore anche attraverso Amazon Made in Italy all'interno di VICENZAORO September, organizzato da Italian Exhibition Group e in corso a Vicenza fino a mercoledì 26 settembre.

Amazon Made in Italy è stata lanciata nel 2015 e oggi sono oltre 700 gli artigiani e le piccole e medie imprese che vendono 72.000 prodotti agli oltre 300 milioni di account di clienti attivi su Amazon in tutto il mondo.

Vicenza, 24 settembre 2018 – Amazon.it presenta ad artigiani e piccole e medie imprese del comparto orafa e gioielliera italiano un vero e proprio percorso di accompagnamento al mondo digitale e all'esportazione dei loro prodotti in tutto il mondo durante l'edizione di settembre di VICENZAORO, il Salone europeo dedicato alla Gioielleria, evento di riferimento per tutto il settore, organizzato da Italian Exhibition Group e in corso fino a mercoledì 26 settembre.

Amazon.it partecipa al Salone con l'obiettivo di incontrare le aziende di uno dei comparti manifatturieri più importanti per il Made in Italy e di supportarne la digitalizzazione attraverso tre momenti chiave: un webinar che anticipa la fiera e durante il quale 39 espositori potranno conoscere per la prima volta tutti gli aspetti della vendita su Amazon, in particolare della vetrina Made in Italy; un Digital Talk in programma lunedì 24 settembre focalizzato su casi di successo, best practice e consigli per ampliare il business grazie all'e-commerce, raggiungendo sempre più clienti sia in Italia che all'estero; la possibilità, infine, di incontrare dal 24 al 26 settembre all'interno del Salone il team Made in Italy di Amazon.it, chiedendo consiglio e assistenza per la creazione del proprio catalogo online. In questa occasione VICENZAORO supporta, inoltre, le aziende interessate con un servizio di shooting fotografico gratuito per iniziare a creare la propria vetrina online.

Sara Caleffi, Marketplace Director di Amazon.it, ha dichiarato: *"La digitalizzazione e l'e-commerce rappresentano oggi per artigiani e imprenditori – compresi quelli del comparto orafa e gioielliera - un eccezionale strumento per raggiungere sempre più clienti in tutto il mondo, e continuiamo a investire per aiutarli a crescere. La conferma arriva dalle performance delle oltre 10mila piccole e medie imprese italiane che già vendono su Amazon: oltre un terzo di queste esporta i propri prodotti principalmente in Europa e, solo nel 2017, ha realizzato vendite all'estero per oltre 350 milioni di euro. Amazon mette a disposizione di queste imprese la vetrina Made in Italy, dedicata alle eccellenze del bel paese, che è stata lanciata nel 2015 e ha registrato una crescita delle vendite del 300% anno su anno, soprattutto all'estero. In questo scenario, desideriamo continuare a fornire strumenti e supporto alle imprese che vogliono iniziare a vendere su Amazon, così da aiutarle a crescere sui mercati esteri, a creare nuovi posti di lavoro e a sostenere l'economia del Paese".*

*"La digitalizzazione – spiega **Marco Carniello – Direttore della divisione Jewellery & Fashion di Italian Exhibition Group** - gioca un ruolo chiave in tutta la filiera – e molto spesso contribuisce al successo delle aziende. La collaborazione con Amazon conferma il ruolo di VICENZAORO come Business Hub per*

il settore mettendo a disposizione degli operatori gli strumenti giusti per avere successo in un mondo in continua evoluzione. Le iniziative di VICENZAORO sul fronte digitale supporteranno da una parte il mondo dei retailer, delle gioiellerie tradizionali con i DIGITAL TALKS – brevi interventi di 30' organizzati con Federpreziosi Confcommercio - in cui noti player del mondo Digitale, tra cui Amazon offriranno spunti e soluzioni per aumentare la competitività online dei negozi tradizionali, e dall'altro le piccole aziende artigiane produttrici di gioielli Made in Italy che potranno contare sul percorso proposto da Amazon che ha l'obiettivo di supportare la digitalizzazione del loro business attraverso l'e-commerce. Con questa collaborazione IEG dimostra ancora una volta che un modello di manifestazione come quello proposto da VICENZAORO è assolutamente allineato alle esigenze attuali del mercato e di tutti gli operatori della filiera, che siano OFF o ON-LINE.”

La categoria Gioielleria rappresenta una sezione ad alto potenziale dello store Made in Italy di Amazon.it, all'interno del quale sono già presenti aziende italiane del settore, che hanno compreso i vantaggi delle vendite online per la crescita del proprio business.

“La nostra storia su Amazon è iniziata nel 2016 e abbiamo subito avuto un riscontro molto positivo da parte dei clienti.”, è il commento di Licia Schiminazzo, Responsabile Commerciale e Marketing di Lucchetta Armando S.r.l., produttori di gioielli per l'Oreficeria da oltre 60 anni. “Grazie alle vendite online abbiamo aperto un canale di vendita diretto verso il consumatore finale. I nostri prodotti sono molto apprezzati in tutta Europa e in particolare in Germania. Il contatto diretto con il consumatore ci permette di capire quali gioielli piacciono di più e rispondono maggiormente ai gusti europei, ottimizzando in questo modo i nostri sforzi e il tempo che investiamo. Amazon è un brand di cui i clienti si fidano e questa fiducia si riflette anche sui nostri prodotti. Non possiamo più prescindere dall'e-commerce, stiamo pensando infatti di aumentare il nostro investimento puntando a crescere ancora di più”.

Federica Stolzuoli, eCommerce Manager di Lebole Gioielli, azienda con un'esperienza pluridecennale nella produzione di preziosi ad Arezzo: *“Abbiamo aperto il nostro account su Amazon poco più di un anno fa ed è stata fin da subito un'esperienza positiva. Come Lebole Gioielli proponiamo ai nostri clienti sia pezzi unici che gioielli prodotti in serie, di alta qualità. Il punto di forza della vendita su Amazon è la sicurezza che trasmette ai clienti, sia in termini di riconoscibilità del brand che di garanzia sui tempi di spedizione, che conta molto per la nostra clientela. Per adesso vendiamo solo in Italia ma stiamo valutando di aprirci ai mercati esteri visti i risultati sul territorio nazionale.”*

La vetrina [Made in Italy](#) di Amazon.it propone più di 72.000 prodotti italiani realizzati da oltre 700 artigiani locali e piccole e medie aziende italiane. Botteghe di Firenze e della Toscana, del Piemonte, della Sardegna, Calabria, Campania, Sicilia e delle province di Bergamo e Vicenza hanno già aperto la loro vetrina internazionale online per gli oltre 300 milioni di account di clienti attivi su Amazon in tutto il mondo.

###

Investimenti in Italia

Dalla sua apertura nel 2010 Amazon ha investito oltre 1,6 miliardi di euro e ha creato più di 3.500 posti di lavoro in Italia. Il centro di distribuzione di Castel San Giovanni, il primo sito logistico di Amazon in Italia, ha aperto nel 2011. Nel novembre 2015 Amazon ha aperto il proprio centro di distribuzione urbano di 1.500 mq a Milano, per servire i clienti Amazon Prime Now. Da settembre 2017 sono operativi i nuovi centri di distribuzione di Passo Corese (RI) e Vercelli: Amazon ha investito rispettivamente 150 milioni e 65 milioni di euro nelle due strutture, per creare 1.200 nuovi posti di lavoro a Passo Corese e 600 a Vercelli entro tre anni dal lancio, e supportare così ulteriormente l'aumento della domanda dei clienti e accogliere la rapida crescita del catalogo di prodotti Amazon. Negli ultimi due anni, Amazon ha attivato un centro di smistamento anche a Castel San Giovanni e undici depositi di smistamento ad Avigliana (TO), Buccinasco (MI), Burago (MB), Roma Magliana, Origgio (VA), Rogoredo (MI), Crespellano (BO), Calenzano (FI), Vigonza (PD), Pomezia (RM) e Fiano Romano (RM). Amazon aiuta piccole e medie imprese a raggiungere più di 300 milioni di account di clienti attivi in tutto il mondo. A livello globale, nel 2017, Amazon ha investito diversi miliardi di dollari in infrastrutture e servizi per aiutare le

piccole e medie imprese a raggiungere clienti in tutto il mondo. Più di un terzo dello stock dei Centri di distribuzione italiani è dedicato a imprenditori terzi che vendono su Amazon, che impiegano più di 10.000 persone in tutta Italia per gestire le attività di vendita su Amazon.

Oltre a questi investimenti nella sua rete logistica italiana, Amazon ha aperto il Customer Service italiano a Cagliari, nel 2012. Anche la sede corporate milanese è stata aperta nel 2012. A novembre 2017 Amazon si è trasferita nella nuova sede di 17.500 metri quadrati nell'emergente quartiere d'affari di Porta Nuova. Il nuovissimo edificio è diventato l'ufficio per oltre 550 dipendenti e fornirà all'azienda uno spazio sufficiente per ospitarne oltre 1.100. Nel 2017 il Centro di Sviluppo di Torino ha iniziato a operare focalizzato su attività di ricerca sul riconoscimento vocale e la comprensione del linguaggio naturale e supporterà la tecnologia già utilizzata per l'assistente vocale Alexa sui servizi e prodotti come Amazon Echo, Echo Dot, Amazon Fire TV e Amazon Tap. Per maggiori informazioni, visitate il sito: www.aboutamazon.it e seguite [@AmazonNewsItaly](https://twitter.com/AmazonNewsItaly).

Amazon.com

Amazon è guidata da quattro principi: ossessione per il cliente piuttosto che attenzione verso la concorrenza, passione per l'innovazione, impegno per un'eccellenza operativa e visione a lungo termine. Le recensioni dei clienti, lo shopping 1-Click, le raccomandazioni personalizzate, Prime, Logistica di Amazon, AWS, Kindle Direct Publishing, Kindle, i tablet Fire, Fire TV, Amazon Echo e Alexa sono alcuni dei prodotti e dei servizi introdotti da Amazon.

Italian Exhibition Group Spa

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

Qualora non volessi ricevere informazioni per la stampa da Amazon, ti chiediamo di scriverci a press-it@amazon.com

Amazon Press Office

press@amazon.it
+39 02 36792144

Mirandola Comunicazione

Tel +39 0524.574708 | amazon@mirandola.net
Marco Albanesi | marco.albanesi@mirandola.net | +39 329 3987262
Marco Ferrario | marco.ferrario@mirandola.net | +39 320 7910162

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

UFFICIO STAMPA ISTITUZIONALE IEG SEDE DI VICENZA: MYPRLab

Filippo Nani
T. +39 0444.512550
Mob: +39 335.101.93.90
filippo.nani@myprlab.it

Lisa Scudeler
T: +39 0444.512550
Mob: +39.338.691.03.47
lisa.scudeler@myprlab.it