

COMUNICAZIONE N 5: Grosseto 14 Aprile 2008

ELIMINAZIONE COLLEZIONI ANNI PASSATI DI OROLOGI, GIOIELLI IN ARGENTO E GIOIELLI IN METALLI NON PREZIOSI

CONTRASTO AI FABBRICANTI

Le nuove dinamiche commerciali del nostro settore stanno creando pesanti situazioni di magazzino a cui non eravamo abituati.

RIMANENZE PASSATE DIMODA

La classicità degli articoli trattati nei passati decenni non provocavano grosse giacenze ad eccezione di qualche orologio.

Alcuni piccoli gioielli in oro un po' passati o magari rigati dalla continua apertura dei rotoli potevano essere fusi quasi sempre con guadagno rispetto al prezzo d'acquisto.

Oggi l'arrivo di gioielli in materiali non preziosi ci obbliga all'eliminazione di giacenze d'inventario, questo a maggior ragione per gli orologi moda.

Alcuni di questi prodotti sono presentati in collezioni annuali o addirittura stagionali. Questo impone una rotazione velocissima.

RESISTERE

- 1) Assolutamente resistere a ditte che impongano acquisti predeterminati
- 2) Assolutamente resistere a ditte che non consentano un reso proporzionato all'acquisto.
- 3) Assolutamente resistere a ditte che a fronte di una collezione flop non accettino un reso adeguato.
- 4) Assolutamente resistere ad acquisto di "pacchetti prestabiliti" accettare magari l'importo di detti pacchetti ma scegliendo e doppiando quello che vi sembra più vendibile all'interno di essi.
- 5) Assolutamente pretendere dai fabbricanti di questi "nuovi gioielli" maggiori ricarico. Avete mai calcolato il costo di incidenza del personale e delle spese generali sull'incasso di un articolo inferiore ai cinquanta euro?

LISTINO ELIMINAZIONE

Tenete presente che dopo un anno dalla loro uscita le collezioni di orologi moda e di nuovi gioielli vengono poste in vendita negli outlet a prezzi scontati dal 30 al 70 % sul prezzo di listino. Pertanto affinché il rivenditore non resti con rimanenze invendibili deve rendere acquistando la collezione nuova o eliminare con sconti adeguati.

In pratica tenere rotoli o una vetrinetta apposita ove collocare tutti gli articoli scontati ed in eliminazione.

Queste politiche commerciali sono divenute necessarie ed appena sufficienti per restare sul mercato in momenti difficili, perigliosi e di contrazione economica.

In mancanza di esse si arriverà ad avere un magazzino di inventario invendibile che invecchierà tragicamente nei rotoli abbassando sia il valore delle vostre aziende sia l'immagine di esse. I clienti non amano vedere le stesse cose riproposte da anni.

PS.1 L'unica positività di questi sconti sarà il documentato abbassarsi del ricarico aziendale.

PS.2 Porto sempre ad esempio il caso di un grosso gioielliere del centro storico di Firenze. Era innamorato delle grandi marche di orologeria. Ed a costo di grandi sacrifici le aveva tutte. Alla sua morte gli eredi non riuscirono in molti anni e a nessun costo a cedere l'azienda. Su quattro miliardi circa di giacenze successive ad una liquidazione per cambio di gestione rimasero oltre tre miliardi e mezzo di orologi. Tutti di grande marca ma praticamente passati di moda e invendibili. L'azienda alla fine è stata ceduta ai dipendenti anche in conto liquidazioni. Gli orologi furono valutati il 15 % del prezzo di carico ed il pagamento avvenne in 15 anni. Questo accadeva quando ancora le gioiellerie non avevano oggetti in metalli non preziosi.

Nel salutarvi cordialmente invio la copia della pagina intera colori la Nazione di sabato 12 aprile 2008 che sarà stampata anche martedì 15 Aprile 2008 giornata di massima diffusione per i risultati elettorali.

Antonio Cocchia

Perito Giurato Stimatore Preziosi Tribunale – Perito Preziosi Camera di Commercio

Cod.fisc.: CCC NTN 46P11 C852Y – Partita IVA: 00 127 940 534

C.C.I.A.A. n. 48218 del 23/12/69 - R.F.C. n. 5697 del 17/07/72 – Aut. Amm. n. 956 del 22/09/72 – Reg. imp. n. 1996/59226