

La venta online puede ser el salvavidas de las pequeñas joyerías

Debido a la crisis del Covid-19, la Confederación Española de Joyeros, ha explicado que están trabajando en nuevas medidas de recuperación y adaptación, para las que necesitarán reinventar los canales de venta

Tras el comienzo de la nueva normalidad, los negocios están reactivando de nuevo su economía, aunque no todos al mismo ritmo. Tal y como, afirma la presidenta de la Confederación Española de Joyeros, Milagrosa Gómez, esta crisis sanitaria provocada por el Covid-19, ha afectado negativamente a los joyeros. Ya que, este sector se dedica a la venta de artículos de lujo, y ahora mismo, comprar relojes de Tommy Hilfiger, puede que no sea una de las prioridades del ciudadano.

Aunque, hay toda una industria muy importante detrás de las joyerías, y la obtención de estos productos suponen un bien consumible. Ya que, se trata de elementos que no pierden su calidad y conservan su valor a lo largo de los años. Las joyas suponen un salvoconducto para muchos en tiempo de crisis, donde las piedras preciosas aumentan su valor. Por lo tanto, esta crisis ha afectado negativamente a los ingresos de la industria, pero también está aumentando el valor de las joyas.

En España hay unas 8.500 joyerías, de las que un 60% son propiedad de pequeños autónomos. Estas joyerías, son las que han resultado más afectadas durante la crisis, ya que no han tenido ningún tipo de ingresos, porque la mayoría no cuenta con un directorio de venta online. Por lo tanto, se han perdido las ventas de dos de los días más importantes del sector, que son el Día del Padre y el Día de la Madre, ambos pasados en confinamiento.

La presidenta de la Confederación Española de Joyeros, ha comentado que hay una clara tendencia en cuanto a lo compra online. Son muchos los consumidores que acuden a Internet para comprar relojes Eterna, por ejemplo, en tan solo un clic. Por ello, esta institución está buscando medidas de recuperación y adaptación, que implican reinventarse, en cuanto a los canales de venta.

Tanto el mercado como el consumidor, representan sectores cambiantes a los que hay que adaptarse sumándose a las nuevas tecnologías.

Datos de contacto:

Carlos Joyero
927 249 856

Nota de prensa publicada en: [Cáceres](#)

Categorías: [Nacional](#) [Moda](#) [Gran consumo y distribución](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>