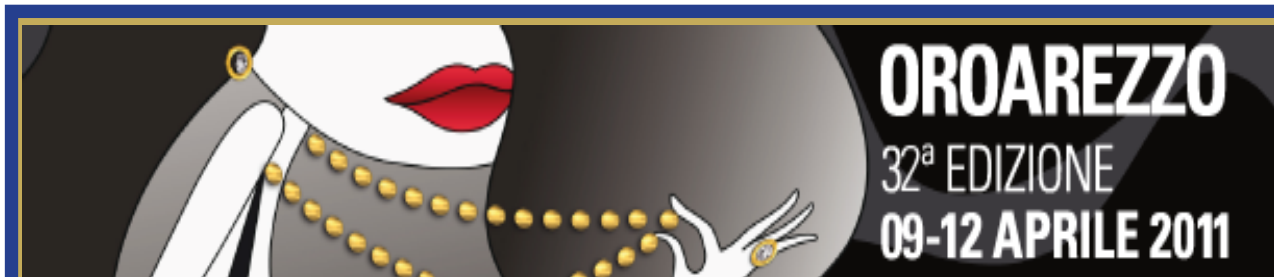


## NEWSLETTER APRILE 2011

NEWS PER IL SETTORE ORAFO



### CISGEM E' PRESENTE A OROAREZZO *PADIGLIONE VASARI - STAND 462 D*

## MARKETING ED INNOVAZIONE, TRE NUOVI CORSI FIRMATI CISGEM

*Sempre più accanto alle imprese: il Centro di Informazione e Servizi Gemmologici della Camera di Commercio di Milano annuncia un nuovo programma formativo*

CISGEM lancia un nuovo progetto formativo sul marketing comunicazionale con tre nuovi corsi di formazione professionale dedicati alla comunicazione del gioiello e alle tecniche di vendita di gemme e gioielli.

*“La nuova area formativa CISGEM – dichiara il presidente Dario Bossi - è un’ulteriore conferma della nostra volontà di essere a fianco delle imprese orafe, non solo per i servizi di analisi ad alto contenuto tecnologico, ma anche per il know how in settori come il marketing e la comunicazione. I nuovi corsi si affiancheranno a quelli sulla gemmologia già molto apprezzati grazie alla nostra storia ultraquarantennale di comprovata competenza e rigore”.*

*“La formazione – conclude il presidente Bossi - oggi è strategica per le aziende che vogliono superare la crisi globale. Per questo abbiamo deciso di ampliare la nostra offerta formativa con nuovi corsi di gemmologia istituzionali realizzati “su misura” per le aziende e corsi di marketing di prodotto che rispondano alle nuove esigenze del mercato”.*

CISGEM S.P.A.

Via Achille Papa, 30 - Palazzo WJC - 20149 Milano - Italia

Tel. +39 02 85155324 - Fax +39 02 85155328

[www.cisgem.it](http://www.cisgem.it) - [info@cisgem.it](mailto:info@cisgem.it)

## I NUOVI CORSI

### MARKETING E COMUNICAZIONE

Per il settore orafa è un momento di cambio strutturale e l'insicurezza è palpabile tra gli operatori. Questi sono i mesi del pensiero e della strategia "poche azioni, meditate, utili ed empatiche. La reazione più rischiosa di fronte alle incertezze di una crisi economica è l'immobilismo, ma quasi altrettanto pericolose sono le decisioni avventate e imprudenti.

**QUANDO:** lunedì 4 aprile 2011

**DESCRIZIONE CORSO:** Il marketing della gioielleria: conoscere i gioielli, il cliente e comunicare il nostro valore aggiunto. Il marketing delle occasioni importanti da festeggiare con un gioiello.

- \* Analisi del contesto attuale
- \* Chi è il nostro cliente oggi?
- \* Analisi della reazione del dettaglio: cosa stiamo facendo?
- \* Alcune idee per creare sinergie ed economie di scala

**OBIETTIVI:** Il seminario vuole cogliere le opportunità, analizzare il valore del prodotto e trovare la strategia per parlare con i clienti e fare in modo che il prossimo acquisto sia presso i nostri negozi.

### COMUNICAZIONE VISIVA

Per il settore orafa la vetrina è sempre stata uno strumento di comunicazione fondamentale, i gioiellieri hanno sempre considerato la vetrina il loro miglior biglietto da visita. Oggi tutto questo non basta più, la vetrina è uno dei venditori più importanti per il punto vendita.

**QUANDO:** martedì 12 aprile 2011

**DESCRIZIONE CORSO:**

- \* Analisi del contesto attuale
- \* Analisi di vetrine e della comunicazione visiva degli altri settori
- \* Come comunicare la forza dei gioielli nelle vetrine: colori, disposizioni e messaggi
- \* Idee per creare sinergie ed economie di scala

**OBIETTIVI:** Il seminario vuole analizzare alcune idee pratiche ed efficaci che possano essere facilmente realizzabili dai gioiellieri con l'obiettivo di aumentare le vendite

### COMUNICAZIONE DIGITALE

Analisi dei nuovi media, come sono utilizzati da altri settori e come li utilizza il settore orafa. Conoscere le nuove realtà di comunicazione, le nuove possibilità di vetrina digitale significa poter valutare nuove alternative di comunicazione e nuovi target di clienti.

**QUANDO:** martedì 19 aprile 2011

**DESCRIZIONE CORSO:** E' un'analisi proposta da un esperto del settore orafa e l'obiettivo è la conoscenza del web marketing e le attuali alternative vicine alla mentalità dei gioiellieri italiani

- \* Analisi del contesto attuale
- \* Come comunica il settore orafa sul web
- \* Analisi di alternative e opportunità per i gioiellieri

**OBIETTIVI:** Il seminario vuole cogliere le nuove opportunità di comunicazione digitale e analizzarle come nuovo strumento di visibilità per la aziende e il prodotto orafa.

## I CORSI SULLE GEMME

**APRILE 2011**

L	M	M	G	V	S	D
				01	02	03
<b>04</b>	<b>05</b>	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

## Il calendario

- **4-5 aprile** Le altre gemme: ambra, avorio, corallo, quarzo microcristallino, opale, giade, turchese
- **18 -19 - 20 aprile** ROSSO come rubino, BLU come zaffiro, VERDE come smeraldo

### ■ Le altre gemme: ambra, avorio, corallo, quarzo microcristallino, opale, giade, turchese

La prima parte del corso è dedicata alle gemme di origine organica (ambra, avorio e corallo), alle norme internazionali che ne regolano il commercio (per avorio e corallo) ai trattamenti e ai materiali simili.

Si parla poi di quarzo microcristallino (calcedonio, agata e altre sottovarietà), opale, giade e dei criteri da applicare per il loro riconoscimento e per l'identificazione dei trattamenti più frequenti. Durante il corso vengono date le conoscenze essenziali per poter riconoscere e identificare tali gemme. Ogni allievo ha a disposizione microscopio, lente 10X e altra strumentazione gemmologica di base per esaminare diverse gemme campione.

Alla fine del corso: ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

**Durata:** 2 giornate, per un totale di 8 ore

**Date:** 4 - 5 aprile 2011

**Orario:** 9.30 /13.30

**Target:** Il corso si rivolge a tutte le figure coinvolte nel commercio delle gemme: imprenditori/imprenditrici e loro collaboratori, aspiranti imprenditori, addetti in aziende che trattano gemme, addetti alla vendita di gioielli, artigiani, periti in preziosi, tagliatori, collezionisti e appassionati di gemme e minerali

### ■ ROSSO come rubino, BLU come zaffiro, VERDE come smeraldo

Il programma è focalizzato intorno a rubini, zaffiri e smeraldi e alle loro più importanti caratteristiche commerciali:

- diverse località di origine (provenienza) e tipi di giacimenti
- trattamenti più frequenti e la loro dichiarazione corretta
- diverse sintesi e metodi per distinguerle dai corrispondenti naturali.

Durante il corso vengono date le conoscenze essenziali per poter riconoscere e identificare le 3 gemme di colore più usate in gioielleria.

Ogni allievo ha a disposizione microscopio, lente 10X e altra strumentazione gemmologica di base per esaminare campioni di rubini, zaffiri e smeraldi naturali, sintetici e trattati.

Il programma del corso è costantemente aggiornato e comprende le ultime novità in campo tecnico-scientifico sull'argomento.

Alla fine del corso: ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

**Durata:** 3 giornate, per un totale di 20 ore

**Date:** 18 - 19 - 20 aprile 2011

**Orario:** 10 /13 - 14 /17.30

**Target:** Il corso si rivolge a tutte le figure coinvolte nel commercio delle gemme: imprenditori/imprenditrici e loro collaboratori, aspiranti imprenditori, addetti in aziende che trattano gemme, addetti alla vendita di gioielli, artigiani, periti in preziosi.

## NEWS

# I PUNTI RACCOLTA

- **AREZZO**  
S.A.G.O.R.  
Via Spallanzani  
52100 Arezzo  
Tel. 0575 984196 / 7  
info@sagoritalia.it  
Orario apertura:  
lunedì - venerdì  
8,00 - 13,00 / 14,00 - 17,00
- **BARI**  
ERREA S.r.l.  
Via Putignani, 27  
70121 Bari  
Tel. 080 5245336  
Orario apertura:  
lunedì - venerdì  
9,00 - 12,30 / 14,30 - 16,00
- **BOLOGNA**  
LUIGI COPPOLA  
Via Ugo Lenzi, 10  
40122 Bologna  
Cel. 34893330085  
Orario apertura:  
su appuntamento
- **COSENZA**  
PERRI LABORATORIO  
ORAFI  
Via Quattromani Sertorio  
87100 Cosenza  
Tel. 0984 25093  
info@orafiperrri.com
- **CREMONA**  
ANTARES S.r.l.  
Via Aselli, 2/A  
26010 Cremona  
Tel. 0372 457956  
Fax. 0372 457958  
Orario apertura:  
lunedì - venerdì  
9,00 - 18,00 continuato
- **FIRENZE**  
GEMME e GIOIELLI  
Via Delle Terme, 9  
50123 Firenze  
Tel. 055 282211  
Orario apertura:  
9,00 - 12,00 / 14,00 - 16,00
- **GENOVA**  
PIERGIUSEPPE  
MAZZOLI  
Via Luccoli, 17/14A  
16123 Genova  
Tel. 010 2474553  
Cel. 3668792833  
Orario apertura:  
martedì - venerdì  
8,30 - 12,00 / 15,00 - 18,00  
sabato 8,30 - 12,00
- **LAMEZIA TERME**  
BRASCA GIOIELLI  
Piazza Fiorentino  
88046 Lamezia Terme (CZ)  
Tel. 0968 438514  
brascagioielli@hotmail.it
- **LECCE**  
LEO CUT DIAMOND STORE  
di Giuseppe Negro  
Via Salvatore Grande, 40  
73100 Lecce  
Tel. 338/1516621  
info@leocutstore.com  
www.leocutstore.com  
Orario apertura:  
lunedì - sabato  
9,00 - 13,00 / 16,30 - 20,30
- **LIVORNO**  
GIOIELLI BANCHIERI  
di Banchieri  
Via Grande, 108  
57123 Livorno  
Tel. 0586 891186 - 0586 895977  
Orario apertura:  
9,30 - 12,30 / 16,30 - 19,30
- **LUCCA**  
GIO GEMS  
di Giovanni Lombardi  
Via Sottopoggio, 24  
55060 Guamo (LU)  
Cel. 3475703624  
Orario apertura:  
riceve su appuntamento
- **MAZARA DEL VALLO**  
SARDO VITO  
Via della Polsofia, 14  
91026 Mazara del Vallo (TP)  
Cel. 3473810166
- **MILANO**  
DITTA  
DE GIOVANNI S.a.s.  
Via Santa Maria Fulcorina, 20  
20123 Milano  
Tel. 02 876733  
Orario apertura:  
lunedì - venerdì  
9,00 - 12,00 / 14,00 - 16,00
- **PESCARA**  
CDE GEMS  
di Christian D'Emilio  
Via Mazzini, 106  
65121 Pescara  
Tel. 085 2191863  
Cel. 329 4315513  
www.cdgems.it  
Orario apertura:  
lunedì - sabato (giovedì chiuso)  
11,00 - 13,00 / 17,00 - 19,00
- **PORDENONE**  
BAG-CERTIGEM  
PIETRE PREZIOSE E  
GEMMOLOGIA  
di Massimo Battistella  
Via della Colonna, 12  
33170 Pordenone  
Tel. 0434 521237  
Cel. 3484440018  
Orario apertura:  
lunedì - venerdì  
8,30 - 12,45  
pomeriggio su appuntamento
- **RAVENNA**  
PONZI PAOLO GIOIELLI  
Via Mazzini, 24  
48012 Bagnacavallo (RA)  
Tel. 0545 62860  
Orario apertura:  
lunedì - sabato  
(giovedì pom. chiuso)  
9,00 - 12,30 / 16,00 - 19,00
- **REGGIO CALABRIA**  
VERSACE GIOIELLI  
Via Comm. Griò 44/48  
89024 Polistena (RC)  
Tel. 0966 931693  
info@versacegioielli.it
- **SAVONA**  
AVERLA Lavorazioni Orafe  
Via Verzellino, 54R  
17100 Savona  
Tel. 0134 2010095  
Orario apertura:  
martedì - giovedì  
10,00 - 12,30 / 16,30 - 19,30
- **UDINE**  
DIAMANSI-SERVIZI ORAFI  
Via Santa Caterina, 17  
33037 Pasian di Prato (UD)  
Tel. e Fax 0432 1715530  
Cel. 348 3160147  
Orario apertura:  
lunedì - venerdì  
9,00 - 12,30 / 14,30 - 17,00  
martedì - venerdì su appuntamento
- **VALENZA**  
ERREGI. GI S.r.l.  
Via Felice Cavallotti, 11  
15048 Valenza (AL)  
Tel. 0131 924481  
Cel. 3316554345 - Sig. Masini  
Orario apertura:  
lunedì - venerdì  
9,00 - 12,30 / 14,00 - 17,00
- **VIBO VALENTIA**  
ABA TOPAZIO  
Corso Castelmonardo 144/B  
89814 Filadelfia (VV)  
Tel. 0968 725689  
distribuzionemb@tiscali.it



[www.cisgem.it](http://www.cisgem.it)