

DOSSIER
CORPORATIVO

S A L V A T O R E

P L A T A

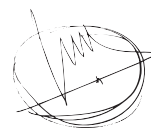


Sobre los años 90 fundamos Salvatore Plata pero mucho antes mi familia ya estaba inmersa en el mundo de la joyería. Desde muy joven descubrí que sería interesante poder trasladar la alta joyería en oro y brillantes a las piezas en plata, ya que en aquellos años carecían de diseño y fantasía, el oro en España era el que imponía la moda.

Después de numerosos viajes a Italia en los que conocí de primera mano la cuna del diseño y la moda, y después de trabajar muy duro llegué a la conclusión de que era posible acercar las joyas más exclusivas e inalcanzables a la fabricación en plata.

Desde entonces hemos apostado con fuerza por joyas de diseño fabricadas con este metal noble, blanco, brillante y maleable que cada día aumenta en valor. Afortunadamente han sido muchas y muy celebradas las colecciones que hemos creado desde nuestros inicios hace más de doce años.

Cumplimos un gran reto, cada vez son más las personas que poseen una joya Salvatore. Hemos crecido, hemos madurado, somos muchos más y juntos continuamos trabajando y aprendiendo cada día para lograr un objetivo, seguir siendo la principal referencia en el mundo de la joyería en plata.



Salvador Pellicer Sánchez
Gerente





El Mercado

La estructura de las exportaciones e importaciones de productos del sector de la joyería, bisutería y relojería en España, han experimentado una significativa transformación en las últimas décadas. Esta manifestación es coherente con los cambios registrados en la estructura de la producción y en la composición del gasto, logrando acercarse lentamente a los patrones de especialización comercial existentes en otros países más desarrollados, y a los patrones comerciales de otros sectores que muestran gran dinamismo comercial en el ámbito internacional.

En España existen en la actualidad 1.682 fabricantes de joyería. De estos, aproximadamente 1.143 trabajan la joyería de plata (bien es cierto que muchos de ellos a nivel mixto, también con oro). Estos datos son muy significativos y ofrecen una idea clara de la creciente importancia del sector de la plata a nivel nacional.

El sector de la joyería está integrado por piezas realizadas en oro, plata y platino como materia base pudiendo llevar incorporadas piedras preciosas y perlas naturales o cultivadas. Dentro de este segmento se pueden diferenciar en base al precio final de la pieza tres categorías:

Alta joyería: se caracteriza por la elaboración de artículos con precios superiores a los 600 €

Joyería media: en la que se incluyen piezas con un precio comprendido entre los 180 € y los 600 €

Joyería comercial: cuya esencia fundamental es la fabricación de joyas con precios inferiores a los 180 €

La actividad de Salvatore Plata y que la define y distingue de otras firmas del sector es que abarca las tres categorías, si bien su mayor producción y desarrollo incide en la fabricación de joyas comerciales pero de alta calidad.

La empresa, sita en Valencia desde su fundación, se ha sumado a uno de los sectores con mayor grado de madurez y experiencia en la estructura industrial de ámbito nacional, y destaca por su gran potencial en la fabricación de piezas y componentes de joyería.

Salvatore se posiciona en primera línea dentro de su segmento de actividad, no en vano cuenta con un seguimiento masivo de visitantes en las principales ferias de joyería en España. La empresa cuenta con más de 4.000 clientes, con un índice de fidelización superior al 80% y un alto nivel de creación de nuevos clientes en cada feria, entorno al 20% del total.

Salvatore se distingue gracias a su organización, servicio y modelaje.

Dentro de los principales mercados europeos, cabe destacar la tendencia manifiesta en las pautas de consumo interno de sus respectivos mercados, donde se perfila un aumento de las ventas y consumo de artículos de bisutería y plata en detrimento de los artículos de oro. Este dato permite asegurar que Salvatore seguirá creciendo y podrá introducirse en breve en el mercado europeo e internacional.

El Equipo

Salvatore se estructura de forma clara y diferenciada, consiguiendo así un método de trabajo muy operativo, basado en la comunicación entre los distintos departamentos, con el ánimo de conseguir día a día los objetivos propuestos.

Dentro de la empresa nos organizamos en 9 departamentos bien delimitados:

Siempre al tanto de las últimas tendencias

Departamento de compras

Para ello viajan a las ferias de joyería más importantes del mundo. Teniendo en cuenta que la moda en confección marca una fuerte tendencia cada temporada, nuestro departamento de compras está siempre en contacto con las pasarelas más importantes del mundo.

A partir de ese momento se seleccionan los diseños más destacados para confeccionar nuestra mejor colección y se buscan los fabricantes idóneos para cada artículo dentro de las decenas de colaboradores que Salvatore posee en todo el mundo.

Dentro del departamento de compras existe un minucioso seguimiento del proceso de fabricación de nuestras piezas. El control de calidad, así como la negociación de precios, son exhaustivos, para repercutir el menor coste posible a nuestros clientes.

Cuidado de las piezas ya en casa

Almacén de mercancías

En Salvatore tenemos un gran almacén de mercancía, donde se clasifican, se referencian y se organizan las piezas, dentro de un sistema informático de última generación, que facilita el proceso de preparación de los pedidos para cada cliente en un tiempo razonable.

Veladores del buen viaje de nuestras piezas

Departamento de importación

Realiza el máximo control del transporte y la entrada de mercancías en España de acuerdo con el Real Decreto 197/1988, Reglamento de la ley de objetos fabricados en metales preciosos.

Una vez la mercancía ha pasado los trámites aduaneros, es dirigida al laboratorio oficial de contraste de metales preciosos de AIMME para proceder a su análisis y contraste con el punzón de garantía según prescribe la Ley 17/1985 de objetos elaborados en metales preciosos y el Real Decreto 197/1988.

La imagen Salvatore

Departamento marketing y comunicación

Continuamente en contacto con los departamentos de compras y comercial/ventas, conoce a la perfección toda nuestra colección y se encarga de comunicarla al exterior, así como velar por la imagen Salvatore y trasladar la marca a los distintos públicos objetivos.

Preparación de ferias, consecución del catálogo de temporada, PLV tiendas, relación con los medios de comunicación, actualización de nuestros soportes de comunicación, así como la Web, redes sociales, mailings, etc, se encuentran como varias de las tareas de dicho departamento.

El brazo armado de la venta

Departamento comercial y ventas

Red comercial propia que cubre todo el territorio español y parte de internacional. Es uno de nuestros departamentos estrella ya que formamos un equipo de comerciales altamente cualificados y profesionales de gran experiencia en el sector. Este equipo ha sido seleccionado teniendo en cuenta unos criterios muy claros marcados por Dirección Comercial. Esto junto a un método muy estudiado de venta, con asesoramiento de compra según la necesidad del cliente y la variedad de piezas dentro de la colección Salvatore, hace que la red comercial sea capaz de ofrecer el muestrario que mejor se ajuste a cada zona y cliente. Nuestros agentes disponen de un sistema informático móvil conectado por control remoto a nuestra central que posibilita una rápida realización del pedido como también una rápida recepción del mismo en nuestro almacén. Esto supone un ahorro de tiempo considerable para el cliente. Este equipo está impulsado por la impronta del Director Comercial, Salva Pellicer Rojo, responsable de la unión de este gran equipo de ventas.

Nuestros chefs del empaquetado

Departamento de expedición de pedidos

Los pedidos llegan informatizados al almacén de mercancías y el departamento de expedición de pedidos realiza el empaquetado y posterior envío a nuestros clientes. Trabajamos con una amplia red de transportistas así como mensajería rápida que cubren nuestra actividad. Este departamento también se encarga de realizar de nuevo el último control de calidad antes de que las piezas sean empaquetadas para su envío al cliente.

El Alma Salvatore

Dirección General

Núcleo que coordina e imprime la filosofía de empresa a cada departamento. Buscador de tendencias junto al departamento de compras y en muchas ocasiones, visionario de las ventas de cada una de las temporadas. La dirección general de Salvatore es el know-how de la empresa el cual ha sabido trasladar al gran equipo de personas que forman Salvatore Plata.

La viabilidad

Departamento financiero

En este departamento se gestiona todo lo relacionado con la contabilidad general, gestión de impuestos, facturación y financiación de la empresa. A través de él se realizan continuos análisis de situación pudiendo así conocer el estado actual de la empresa tanto internamente como en el entorno que le rodea. Esto le permite reaccionar a tiempo ante las amenazas y oportunidades que el mercado de la joyería le ofrece. También se realizan exhaustivos estudios de costes con el fin de poder ajustar al máximo el precio de los productos que oferta, sin que con ello se vea mermada la calidad del producto ni el servicio que a sus clientes ofrece. Se mantiene en constante trato con entidades bancarias y con sus clientes para con ello poder ofrecerles a estos últimos un apoyo financiero personalizado para cada época y situación. Todo esto dirigido y gestionado por Javi Pellicer Rojo

La voz de Salvatore

Departamento de atención al cliente

Se encarga de hacer un seguimiento continuo de cualquier consulta, duda, propuesta o sugerencia que tengan nuestros clientes o personas interesadas en nuestros productos. A su vez, existe una parte de atención post venta que trabaja para solucionar cualquier problema que haya podido surgir con el pedido, transporte, documentación, etc.

Las Colecciones

Las colecciones Salvatore están destinadas a una mujer actual, moderna, urbana, que le gusta cambiar, innovar, destacar cada temporada y combinar sus looks. Y aunque va principalmente dirigida a ellas, no hay que olvidar que existe una gran colección también para el hombre.

Salvatore es ante todo Moda.

Es tendencia y así se refleja en sus colecciones.

Salvatore siempre ha estado en contacto con grandes diseñadores y fabricantes de joyas de Italia y esto ha marcado el fuerte carácter italiano de nuestras colecciones.

Esto se traslada a nuestras piezas siendo estas impactantes, diferentes, incluso se puede decir que exageradas en tamaños y formas, joyas atrevidas y muy coloristas.

Esa es la especialidad Salvatore, pero esa experiencia hace que se traslade también a piezas más clásicas, aunque sin caer en lo standard. Por lo tanto todas las piezas Salvatore, tienen una personalidad propia, perfectamente detectable a simple vista.

Salvatore es Variedad.

Somos capaces de presentar alrededor de 1.000 modelos nuevos cada temporada, otoño-invierno y primavera-verano.

Las colecciones se caracterizan por ser amplias, con el objetivo de que nuestro cliente tenga la posibilidad de elegir aquellas piezas Salvatore que más se acercan al estilo de su clientela.

No obstante, en cada temporada, existe una línea de colección muy exclusiva: una serie limitada de piezas que nuestros clientes esperan con expectación.

Salvatore es Calidad.

En el proceso de fabricación nuestra calidad surge de la unión de dos aspectos importantes que consiguen lo que Salvatore busca en sus piezas, la combinación de la alta tecnología con el toque manual y artesano.

Los materiales con los que fabricamos las piezas y ante todo la plata de ley poseen valores muy por encima del límite legal.

Apostamos por últimas tecnologías en baños de color para la plata, convirtiéndonos en pioneros en este aspecto.

Siempre que se utilizan piedras o cristales, se buscan las máximas calidades, apostando por la última moda en piedras, tallas y colores.

Las Apuestas

Invertimos en el apoyo en el punto de venta:

Salvatore apuesta ante todo por el apoyo a la venta de sus clientes, por eso hace una gran inversión en todos los elementos que puedan añadir valor a su producto. Salvatore ofrece diversos instrumentos de marketing en el punto de venta como expositores de imagen y joyas, cartelería, vinilos y catálogos, así como estuches y packaging que ayudan a la perfecta presentación y empaquetado de cada pieza.

Invertimos en Ferias, (Iberjoya, Salón Internacional de la Joyería):

Salvatore lleva exponiendo en Iberjoya más de 12 años, ya que es uno de los escaparates más importantes en el mundo de la joyería, donde presentamos nuestras nuevas colecciones año tras año.

Esta feria, además de ser un importante punto de contacto entre nuestro equipo comercial y los clientes, ha permitido generar grandes oportunidades de negocio, muchos de los visitantes se han convertido en clientes fieles y duraderos.

Invertimos en tecnología:

Salvatore apuesta por las nuevas tecnologías, por eso ha optado por la informatización de todo su proceso tanto en captura de pedidos y su preparación, como en el almacenaje de las mercancías cuando llegan de fábrica, pasando por los procesos de facturación y atención al cliente, poniéndose a la cabeza y en la vanguardia de un sector todavía con un gran reducto artesanal.

Invertimos en la calidad del producto:

La máxima de Salvatore es llegar al consumidor final como un producto de altísima calidad, para ello invertimos en diversos controles a lo largo del proceso.

Cada pieza de Salvatore incorpora nuestro contraste de responsabilidad registrado en la oficina española de patentes y marcas con el número 2.095.446(8), y el contraste de garantía del laboratorio oficial de metales preciosos del Instituto Tecnológico Metalmeccánico, AIMME.

De este modo, Salvatore garantiza a sus clientes que cada artículo de plata es de primera ley. Adicionalmente, y en colaboración con AIMME, evalúa la ausencia de metales tóxicos en sus artículos con el fin de garantizar que solo comercializa productos seguros para la salud y la seguridad de las personas.

Invertimos en imagen de marca:

Uno de nuestros objetivos principales en cuanto a imagen de marca es que Salvatore sea reconocida por nuestro público final, así pues está incrementando las acciones de comunicación con este fin.

Nueva web Salvatore, de diseño multimedia, es mucho más dinámica y permite una fácil navegación. En ella siempre se podrán encontrar las últimas novedades respecto a colecciones, noticias de interés, promociones así como consultar el punto de venta Salvatore más cercano a su domicilio.

Apostamos por la comunicación a través de las redes sociales más importantes en España, de este modo estamos en contacto con nuestro público más joven. Además, publicaciones de anuncios en medios convencionales, cartelería en tiendas, colaboraciones con productoras de cine y TV, publicity, etc, a demás de invertir en una cuidada fotografía de las piezas para nuestro catálogo, el cual sigue siendo un elemento fundamental de comunicación.



IberJoya
Salón Internacional de la Joyería,
Platería, Relojería e Industrias Afines
International Jewellery, Silverware,
Watch and Auxiliary Industries Exhibition

AIMME
EMPRESA ASOCIADA



S A L V A T O R E

P L A T A

Joyeros 94, S.L. "Salvatore"

José Aguilar 12, bajo izda. 46022 Valencia - España
Tel. +34 963 712 270 / Fax +34 963 728 531
info@salvatorejoyeros.com

www.salvatore.es