

足迹·时尚篇

锦泓珠宝 璀璨人生与你相伴

财富大道上的珠宝王国

在郑州珠宝市场上,百货商场、珠宝专卖店是主要的零售场所,而做批发的珠宝商则很分散。在此背景下,锦泓国际珠宝交易中心找准了珠宝城的定位,重点发挥批发和兼顾高端零售的功能——相当于把零售和批发收纳重整,集中到一个平台上。

锦泓主营品牌黄金、铂金、钯金、镶钻、翡翠、玉石、珍珠、银饰、玛瑙、水晶、工艺藏品和珠宝鉴定机构等珠宝品牌和业务,打造中部珠宝行业的品牌展示、产品采购、信息发布、珠宝鉴定等多功能为一体的广阔平台和集散地,并可供入驻品牌企业开设区域物流、调配、展示中心。

据锦泓国际珠宝交易中心负责人介绍,为了保证交易效果,珠宝城一期建筑面积达8000平方米,入驻的重点金银珠宝品牌主要包括皇朝翡翠、宗宗珠宝、元亨利珠宝、兆亮珠宝、中国黄金、润宝翠玉、周大生珠宝、翠福缘翡翠、东方金钰等。

三期全部投入使用以后,该交易中心将涵盖珠宝行业商品交易、品牌展示、信息发布、贸易资讯、交流培训、旅游购物等功能,实现珠宝交易“一站式”。

该交易中心拥有得天独厚的商业优势。在天时上,中国的珠宝首饰行业经过30年的快速发展,已经从综合商场模式步入了由大型专业珠宝卖场主导潮流的时代,“专业市场店面的业绩远远高于综合市场。”锦泓的创建适应了市场的趋势。

在地利上,锦泓位于金水区经三路与纬四路交会处,这里人口众多,经济繁荣,周围聚集了河南省和郑州市各大机关的宿舍楼群,高端消费人群密集,商业地位无可复制。

在人和上,锦泓拥有专业的管理团队,有一批国内外著名珠宝品牌进驻加盟。有一个良好的交易平台,这个平台上的每一个珠宝品牌都在展现自身的优势,贡献自己的力量。

打造中西部黄金珠宝集散地

夺目。

在目前的珠宝产业格局内,深圳市场一枝独大,全面覆盖国内各个区域;北京市场霸占东北及河北等区域;西南区域则由重庆市场主导;而上海市场则以产品细分见长。而在中部省份,则刚好出现了一个市场空白点,武汉、长沙、西安、郑州等地都还没有出现一个专业的珠宝交易市场,传统的零售模式仍是主流。

“锦泓恰恰填补了这一市场空白,这是中

西部地区第一个规模大、辐射能力强的专业珠宝交易市场”,按照该负责人对市场的分析,不久的将来,锦泓将与各区域市场的“龙头”并驾齐驱,并强势崛起于中国的中西部地区。

为使消费者感受到最好的服务,锦泓珠宝城除了对进驻品牌实行“准入制”,还专门引进了专业的金银珠宝首饰质量检测机构,并将推行“假一赔十”和“先行赔付”机制,“一定要为消费者提供一个更为安全、方便的消费环境。”



素有中原“珠宝航母”之称的锦泓国际珠宝交易中心自开业之日起,就吸引无数关注的目光,每天前来选购珠宝首饰的客户络绎不绝。在这个珠宝王国里,璀璨耀目的黄金、铂金、翡翠、钻石等珠宝令人目不暇接,流淌着一城的奢华与浪漫。

晚报记者 袁瑞清

发展 足迹

今年,上花轿走过十五周年发展历程,于6月20日~7月5日之间,推出大幅优惠让利措施,优惠空前,十五年仅一次,颠覆摄影行业潜规则,将拍摄底片全部赠送给消费者。准备拍照的新人不妨考虑下,看看上花轿再决定。

晚报记者 袁瑞清

上花轿十五年特惠 拍摄底片全赠送

十五周年大庆惠全城

在上花轿的此次十五周年特惠活动中,消费者不仅能有机会获赠全部拍摄底片,还能享受其他优惠措施,如抠价团特卖会,两对同行,就可以享受团购价,折上加折,同时还有6大欢喜礼、8项0付费、喜从天降等。

据悉,上花轿经三路店、华联精品店及百盛精品店都将参与此次活动,消费者可以在以上任一店面里享受到十五周年的特惠活动。

“追求精致细节,打造完美服务”一直是上花轿不懈的努力与追求。为此,他们重金聘请台湾摄影大师驻店服务,并诚邀国内外彩妆名师来店指导,还不

断改良化妆手法与捕捉流行前沿的时尚元素,签约台湾当红名星品牌代言等。

在坚持原创艺术的基础上,他们还努力把摄影、化妆、礼服、产品等方面都与国内外知名品牌、先进科技手法时刻保持联动,让河南人在郑州,在上花轿就能够体验世界的、国际的、流行的、前沿的最新最优质服务。这就是上花轿人对“品牌”这个理念的诠释。

上花轿不仅斥巨资全新升级装潢,诚邀国内外业界精英来充实团队力量,还着重打造“完美服务”,使服务更具精致、人文、个性化。力求在郑州业界创造首推完美服务影像,上花轿董事长刘兴隆先生对上花轿婚纱的要求:让每对选择上花轿的新人“明明白白消费,放放心心拍照”,“决不玩数字游戏,让新人得到实实在在的优惠”。



上花轿用诚信抬起“花轿”

上花轿给新人留下的印象就是“拍好照,上花轿”,15年来,郑州数千对新人在上花轿留下了美好瞬间,上花轿也在郑州做到了家喻户晓,美名远扬。

15年来,上花轿人一直坚持“诚信经营”的经营宗旨,不管行业的竞争压力有多大,上花轿人始终做到对顾客不隐瞒不欺骗,“做生意就像做人一样,一定要以诚信为本,用心为顾客做好每一个细节。”

目前,市区各大影楼、摄影工作室数十家,为了争取市场份额,各家之间必然会有竞争。上花轿在竞争过程中采取的办法是错位经营、个性化经营,绝不在产品质量、服务质量以及价格上隐瞒、欺骗顾客。如今影楼的促销宣传手段是层出不穷,许多都是一个宣传噱头。上花轿在平时的宣传工作中注重“大题小作”,就

是不用夸张的宣传语欺骗顾客,实事求是,不搞数字游戏,不玩噱头。

上花轿总公司在台湾引领时尚数十年,1996年,由董事长——刘兴隆亲率顶尖阵容,经过悉心策划,筹备资金千万元,进驻河南。同年11月,郑州上花轿总店成立。2000年8月1日乔迁新址,由金水路搬迁至郑州市经三路1号,以崭新的形象闪亮于中原大地,从此带动了河南婚纱业的发展,引领河南婚纱时尚潮流十年,成功服务数千对新人。

从中国台湾到大陆,上花轿始终不改初衷,为所有新人一生一次的托付提供具有珍藏价值的艺术作品,上花轿的宗旨是,“我们知道唯有您的口碑,才是我们最具意义的广告”。

