

中原消费行业风云人物之 林玉瑞

林玉瑞：引领珠宝时尚化的“风向标”



香港华昌珠宝郑州分公司总经理林玉瑞

人们对黄金的解读，从当初的简单拥有到追求优质、高档，从曾经的大众型选购到目前的个性化选购。这一系列变化都折射出市民在物质生活和精神层面的提高，也从一个侧面反映了中原珠宝行业在改革开放中所取得的巨大成就。

俗话说，“外来的和尚好念经”，这句话用在香港华昌珠宝郑州分公司总经理林玉瑞身上相当贴切，从上世纪90年代来到郑州从事珠宝“圈地”的他，见证了中原珠宝行业的发展轨迹，解读着市场细节，对于今天的珠宝行业嬗变话题，他更是有话要说。

晚报记者 谢宽/文 马健/图

“在国家计划经济时期，别说是在河南，就全国而言，黄金珠宝也是一片空白。”香港华昌珠宝郑州分公司总经理林玉瑞回忆说，“新中国成立后，对私人商业进行了彻底地社会主义改造，改造的结果使原有的分散的珠宝首饰加工作坊变成了工艺美术工厂。这些工艺美术工厂在当时的政治和经济形势下，把珠宝首饰作为工艺品中很小的一个品种来发展。由于多种原因的限

上世纪90年代中后期，郑州几个商业区的建立带来黄金珠宝发展的高潮，西边以商业大厦为中心形成的商业区，中间以二七塔为中心，向东大街、西大街、德化街、人民路辐射，而且，每个大商场的一楼显著位置，都让给了珠宝。

不过好景不长，在国家政策开始调整的背景之下，从1997年开始，二七商圈几大国有商场经营机制的转变，由自主经营逐渐变为资本经营，珠宝首饰行

自2002年以后，随着中原崛起的号角吹响，珠宝市场开始复苏，从2003年至2010年，黄金珠宝市场保持着每年增长30%至50%的速度发展，黄金的价格也从2003年的100多元涨到如今的300多元。华昌珠宝也正是看到了河南市场的发展潜力，自2003年进驻郑州，在商业繁华区国有百货商场与新

从无到有的计划“经历”

制，当时的珠宝首饰行业的发展基本处于停滞状态，也可以说，在那个时期我国基本就没有真正意义上的珠宝首饰行业。”

从1982年开始，国内对珠宝首饰行业的政策性障碍消除后，珠宝行业才开始萌芽。不过，由于当时我国居民的收入水平仍然比较低，有消费能力的只是一小部分人，所以未形成强大的珠宝首饰购买力，因此当时我国

从有到全的市场转变

业作为“兴于百业后，衰于百业前”的特殊行业，在新老机制的碰撞下一度陷入了低谷期。林玉瑞坦言：“这个时期，中原作为商战叫响全国的地带，珠宝市场相当复杂。一方面，处在国家深化体制改革、新老机制的碰撞阶段；另一方面，郑州各大商场的竞争进入到白热化阶段，珠宝促销也进入低价风暴。”

也正是这一时期，一些外来品牌携带着“制胜法宝”纷纷突袭中原，蓄势待

从全到优的“风向标”

生大卖场竞争日趋白热化的状态下，华昌珠宝独辟蹊径，与世纪联华合作走超市型百货的道路成立店中店，以高品质低价位让老百姓在家门口就能买到放心珠宝的经营理念，迅速占领了郑州市周边市场，得到广大消费者的认可。特别是黄金、钻石更是独领风骚，千足金的平价销售、购钻石零风险购满一年后

珠宝首饰行业只是在缓慢地恢复中。不仅如此，上世纪80年代黄金珠宝市场上的零售店面是看不到的，只能从人民银行才能买到。

在林玉瑞看来，二七商圈几大国有商场的出现，黄金珠宝行业才算是真正意义的发展，不过消费的重点是以材质和分量为主要特色，珠宝行业尚处在零散无序的原始态势。而人们的观念中，黄金珠宝就是奢侈的代名词。

发，河南黄金珠宝的品牌数量增至将近30~40个，而且所涉及品类，从最初的黄金首饰一统天下，发展到钻石首饰情定天下，后来再发展到以铂金为代表的白色贵金属领导潮流，紧接着翡翠这种代表中国传统文化的玉石首饰复兴。与此同时，一些红蓝宝石、碧玺、祖母绿等彩色宝石在市场上也能看到。在这个阶段，也出现了一个新的品种——钯金。

可全额退款营销策略的推出更是深得人心，销售火爆场面随处可见。“时至今日，走在大街上，人们对黄金珠宝的解读，穿什么衣服佩戴什么首饰俨然成为一种时尚。”面对未来，林玉瑞表示，中原黄金珠宝市场的发展仍有空间，不过随着一级市场的逐渐饱和，广大的地级市场将是下一阶段的发展重点。

香港华昌珠宝

热烈祝贺 郑州晚报 创刊61周年，改版8周年！

优惠活动 进行中...

购钻石零风险，钻石让你免费戴！

郑州连锁店：世纪联华天旺店、经三店、汝河店、长江店、碧波园店、上街宏丽来店、正道思达生活广场

咨询电话：0371- 66267999/888