

珠宝旗舰,启航绿城

圣博大珠宝经三路旗舰店11月3日盛大开业 即将掀起郑州珠宝品鉴新高潮

圣博大珠宝经三路超级旗舰店11月3日开业

自古至今,关于玉的描述和赞美不计其数。

玉细腻、温润,富含多种矿物质,有助于人体健康,故有“玉养人”之说,古人总结的“乱世藏金,盛世藏玉”的智慧,形象地说明了投资与经营之间的关系。

现在,随着黄金白银的日益大众化,戴玉、藏玉俨然成为现代人的一种潮流和象征。俗话说“黄金有价玉无价”,玉,正在成为人们投资收藏的一大首选。

见习记者 赵柳影

“我特别爱玉,珍藏了不少玉镯子,不过每次买玉都要前往云南、新疆等地,太远,很不方便,在郑州买又担心质量。”“玉,真是好,如今郑州戴玉、藏玉的人也越来越多,可无奈的是,郑州可供选玉的地方并不多。”……在采访中,记者发现,郑州不少爱玉的市民,都被同样的问题困扰,那就是郑州有哪些好的珠宝店可供选择?该去哪里选购玉石?

今天,记者就告诉所有爱玉的市民一个好消息,经过3个月装修的河南省圣博大珠宝经三路超级旗舰店将

于11月3日盛大开业,届时将掀起郑州珠宝购买和收藏的新高潮。

为了更好地向广大市民进行介绍,昨日,记者有幸提前去参观了这个堪称珠宝王国的超级旗舰店。

时尚瑰丽的翡翠、高雅大方的独山玉、古典华贵的和田玉、灵动秀气的碧玉,还有浪漫碧玺、梦幻海蓝宝……真可谓是一场众多珠宝的饕餮盛宴,让记者看得眼花缭乱,同时也深深地感受到中国传统玉文化和世界流行风尚的结合。

装修考究,给顾客尊贵的享受

据了解,圣博大珠宝成立于上世纪90年代中期,先后在云南、四川、广州、湖北、南阳等省、市陆续设立分店。

此次,选择在郑州开设圣博大珠宝超级旗舰店,正是看中了郑州越来越浓厚的玉投资和收藏氛围,同时,该公司也希望通过自身的努力为郑州爱玉的市民送上质量上乘的好玉。

圣博大珠宝经三路超级旗舰店坐落在繁华的经三路上,比邻著名的锦泓国际珠宝交易中心和传统的纬三路珠宝街,珠宝氛围非常浓厚,交通也很便利。

同时,该超级旗舰店也是斥巨资打造,店面展示面积超过1200平方米,风格奢华大气,在装修材质选择上更是践行考究之道,秉持传世之礼。石材选用国际顶级石材,灯光选用国际顶级珠宝专用灯光,并以超高淘汰率选取最完美的射灯产品,严格保证珠宝品质的完美呈现。

另外,彩宝区的吊顶采用个性尊贵、艺术感十足的钻石切割面设计而成,珠宝与钻石吊顶的折射度相映生辉,大巧不工藏神韵于自然,无疑是殿堂设计的一个典范。

产品众多、品相上乘,令人叹为观止

另外,不仅装修考究,该店展示的珠宝也都是精心为顾客挑选的。

圣博大珠宝店面共分两层,一层展示厅荟萃着寓意美好、品相上乘、雕工细腻传神的翡翠、独山玉、白玉、碧玉等精美玉器;彩宝专区主要是碧玺、海蓝宝等宝石。展示产品1200余件,品种一应俱全。其中“四季平安”玉瓶、“紫气东来”玉雕令人叹为观止,更有56.6克拉的碧

玺和77.7克拉的高净度海蓝宝令人羡慕不已。

二层为珠宝典藏级精品专区,展示了白玉大师的代表作品,众多“天工奖”、“百花奖”等国内获奖作品,还有一些品质优良、雕刻精美的玉石与彩宝。每件产品都凝聚了设计者的寄托,构思奇特,设计新颖,令人赞不绝口。记者估算了一下,仅这200平方米不到的空间里就陈列着价值三四千万的典藏级精品。

服务专业、价格实惠,让消费者买得放心

作为珠宝店,装修考究、产品上乘能够吸引消费者,而服务专业才能留住消费者。

在店内参观时,一个个毕业于专业院校的珠宝顾问也让记者印象深刻。“我们的珠宝顾问拥有多年珠宝行业经验,会根据顾客的个性喜好、气质品位、实际需要,从珠宝的特性、色彩搭配到生活方式融合和性格习惯沟通,为消费者提供贴心的咨询和建议。”该店负责人说。

而作为消费者,买东西时,都希望买到物美价廉的产品。据了解,圣博大珠宝拥有自己的玉石加工厂,省掉了中间诸多利润环节,具有同行无法企及的优势,最终受益的是广大消费者。

“我们公司产销一体化的经营模式使我们的产品价格更加真实、稳定,更是收藏投资者获益增效的保障,我们本着诚信经营的理念,坚持产品的明码实价,把更多的利润让给顾客,给顾客最真的产品,最好的设计,最低的价格。”该负责人说,顾客在购买产品后,如不影响二次销售,30天内可以无理由退换货,终身免费清洗、保养。



聖 圣博大珠宝
SHENG BO DA ZHU BAO

—— 品味时尚 拥有尊贵 ——

11月3日盛大开业

经三路旗舰店

暨“大师杯”白玉精品巡展开幕

国内玉雕大师100件代表作品邀您鉴赏

贵宾专线: 0371—69692701
地址: 郑州市经三路纬四路交叉口向南100米路西

珠宝 精翠 尽收

活动详情敬请咨询店面珠宝顾问

1200平米尊贵殿堂
5000万典藏精品专区
时尚瑰丽翡翠 梦幻华美彩宝
古典华贵和田玉 高雅大方独山玉
经典与时尚的浪漫情怀

