

七夕临近,商场里的浪漫气氛渐渐浓郁起来,不少人筹划着心思来表达自己的情感……当这份表达体现在物质上时,珠宝首饰成为了首选。然而,目前珠宝门店众多,哪些商家更好?谁的情侣产品更加出色?普通消费者很难在短时间内得出答案。对此,本周推荐的这些“珠宝好品牌”将会为其构建一个桥梁,让更多新人认识和了解这些珠宝商,让商家与准新人能够高效对接。 郑州晚报记者 熊维维

珠宝首饰 见证甜蜜生活

情比金坚

黄金饰品造型多 更有传统韵味

在不少人心目中,黄金略显传统和老气。日前,记者走访周大生、老庙黄金、中国黄金等黄金珠宝店发现,其柜台里不乏花朵、树叶等植物造型的项链、手镯。不少品牌商家表示,颜色艳丽、造型立体,对于注重款式的消费者来说吸引力还是很大的,甚至是夸张大胆的造型在这一季也将会成为亮点。同时,如今的黄金珠宝饰品更加推崇古典、朴素之风,珠宝饰品看起来更为简约、自然。

如今复古正走在时尚浪潮的前沿,除了中国传统的“龙”“凤”形象广为流传外,还有“蛇”等生肖被融入设计中,这样让婚嫁珠宝饰品更有特色,更有活力。

情定一钻

碎钻镶嵌主钻 钻戒流行新方向

随着80后、90后逐渐成为珠宝消费的主力军,他们的爱情观、消费观更是让钻戒成为爱情见证。

从各大珠宝店普遍反映的销售情况来看,一些简单款的钻戒逐渐成为广大消费者的首选。那些以简单的装饰为主,整体设计上简单、含蓄的钻戒,相比那些夸张、有个性的钻戒销售较好。

目前除了一些简单婚戒成为市场主流,还有一大变化就是越来越多的钻戒都是由碎钻镶嵌主钻,因为碎钻镶嵌的戒指光泽更加柔和优雅,从而吸引了各个年龄层的消费者。

同时,密钉小钻款式风格也逐渐受到广大消费者青睐。此外,近年珠宝有年轻化的趋势,镶嵌红宝石、绿宝石、蓝宝石等宝石的婚戒层出不穷,受到年轻人的追捧。



金枝玉叶挂件

爱的饰言

一恒贞情侣对戒

翡翠鸟手镯

贵气天成

心灵之花

珠宝好品牌推荐

乾昌珠宝

“乾昌”最早源于清朝时期,清高宗爱新觉罗·弘历,年号乾隆,寓意“天道昌隆”,乾昌品牌孕育而生。在那时,中国金镶玉技艺达到顶峰,乾昌珠宝作为宫廷珠宝,千年来被人们接受、喜爱和传承。

产品名称:爱的饰言

这款产品表达了传统婚恋的美好意境,有龙凤呈祥的吉缘,并蒂莲花的厮守,有鸳鸯戏水的柔情,亦有执子之手的诺言,爱与被爱,从来就是两颗心的牵绊,千百年来,誓言永恒。

天顺祥珠宝

天顺祥是一家融翡翠文化、翡翠营销、翡翠投资为一体的创新型翡翠金融服务产业,致力于为客户提供翡翠金融服务,把时尚美丽、收藏传世与投资增值实现完美对接。

产品名称:金枝玉叶挂件

翡翠的真正价值也正是在于“投缘”二字,这块满绿金枝玉叶挂件,翠艳欲滴,让人爱不释手。四周的K金、钻石就像爱的光环,泯灭一切烦恼,让人联想无限美好时光。

一心珠宝

一心珠宝是做批发、零售、珠宝品牌代理的大型珠宝公司,目前是上海老庙黄金、中国珠宝、百泰首饰等品牌的河南总代理,并在河南及周边城市开设20余家零售直营店。

产品名称:贵气天成

这款出自百泰首饰的“贵气天成”寓意凤凰是富贵吉祥的化身,吉祥的凤结合富贵的牡丹来衬托新人的雍容华贵,祝福未来生活吉祥如意。

一恒贞珠宝

一恒贞珠宝,产品涵盖钻石、红蓝宝石、翡翠、碧玺、珍珠、晶石等,其销售网络遍布大江南北,在深圳设有专业首饰加工厂,中原设有大型珠宝首饰批销中心,产品销售所到之处深受各地消费者的喜爱。

产品名称:情侣对戒

钻石散发出的光芒,由“心”外沿围绕,就像是夜空中的恒星,在宇宙的怀抱中,永恒闪烁,见证永恒的爱情之约。

翡翠鸟

“翡翠鸟”注重于翡翠文化的宣传,弘扬中华玉文化之美德,全力打造浓郁东方经典魅力的尊贵品牌。

产品名称:翡翠手镯

翡翠手镯以吉祥、爱情、祈福为主题,佩戴它,人们相信可以吉祥、平安、永恒、幸福、富有。

DIKE 蒂珂珠宝

蒂珂珠宝总部位于东南亚珠宝集散中心——香港。主要经营宝级的大溪地珍珠及南洋海水珍珠,以欧美奢华的设计风格风靡世界各地。

产品名称:心灵之花

珍珠是温润优雅的“天使之泪”,是最富女人味的珠宝,真切诠释了女人娇柔的神韵和无限风情。

缤纷视野

传统百货商场PK连锁专卖店PK电子商务

三种珠宝营销模式 谁将唱主角 ?

近年来,众多省外品牌来豫积极地跑马圈地,同时,金鑫珠宝、天成珠宝、庆隆珠宝、翠福缘、周大生、中原珠宝城、锦泓珠宝、龙泽润宝、汉唐翠韵、东方金钰等在豫较早的珠宝品牌,行业内也是动作频频。7月中旬,金鑫珠宝惊艳亮相古都开封,据了解,此次开业的金鑫珠宝迪臣店,作为当地单店体量最大的珠宝城,着实给当地珠宝市场带来不小的震撼。长期以来,珠宝业的发展都很传统,都是单品牌单店销售模式,并且大多依附于百货商场经营。如今,专业的珠宝卖场越开越多,更有不少珠宝品牌涉足电子商务……这些运营方式各自容量到底有多大?到底哪种经营模式将是未来珠宝行业的主导? 郑州晚报记者 熊维维

进驻传统百货商场

优点:共享百货商场的客流与人气

近两年内,郑州市场上不断增多的百货商场、购物中心,给予了本土珠宝品牌以及外来珠宝品牌更多的机遇:对于已经成功进驻百货商场的珠宝品牌而言,这意味着有机会加快布点;对于尚未成功进驻百货商场的珠宝品牌而言,这意味着拥有了更多获取百货商场合作渠道的机会。

不过,有业内人士坦言,选择在百货商场开珠宝专柜,直观的好处是可以共享百货商场的客流与人气,提升销量,不过,利润相对就要微薄一些。而且,百货商场挑选品牌的时候是相当挑剔的,如果珠宝品牌在市场上的知名度不够高的话,获准进入百货商场的概率要低得多。

PK

如果珠宝经销商实力与管理能力允许的话,开街边专卖店对于品牌发展来说无疑更有益处:一是容易形成品牌传唱度,二是街边专卖店经营更灵活,更便于珠宝商将更为丰富的产品导入店内。

然而这种传统的专卖店一般开设在交通便利的商圈,位置好自然客流多,但门面租金较高。记者注意到,相对于数量可观的百货专柜,在郑州一些繁华商业街区,珠宝专卖店数量也不少。除了一些本土珠宝商,越来越多省外珠宝品牌也开始进军河南市场。

一位来自深圳的珠宝商向记者透露,其成熟市场的连锁店数量与百货商场专柜数量的比例差不多占到7:3。但是他也直言,有机会的话,他更愿意选择与专业珠宝卖场或百货商场合作。

开设连锁专卖店

优点:容易形成品牌传唱度

PK

涉足珠宝电子商务

优点:价格优势俘获年轻消费者

如今,选择电子商务网站购买珠宝的人越来越多,开始“触电”的珠宝商家是越来越多,因为价格优势,容易获得年轻消费者青睐。

有数据显示,网上珠宝交易所占的市场份额迅速增大,交易额每年以2~3倍的速度增长,交易网站开通也在以30%以上的速度递增。随着大众消费观念的改变和经济环境的改善,基于日益庞大的网民群体,中国珠宝电子商务市场将会出现爆发式的增长,从一些珠宝网络商城的快速发展上可以看出,珠宝类的电子商务正在迅速崛起。