



圣博大珠宝经三路旗舰店一角

连日来,本报先后以《翡翠价格疯涨,百姓想戴不敢买》和《记者亲身调查,为你解开翡翠疯涨原因》,报道了翡翠行业的种种内幕,从缅甸公盘到终端销售,为您展现了一个完整的翡翠产业链,但是面对商家的漫天要价,自身产品知识的匮乏,如何紧跟潮流,选购物美价廉的翡翠呢?

翡翠良莠不齐,专家教您挑 买翡翠省80%,价格真的很实惠

平价标杆,“晚报万人空巷抢翡翠”活动周末开幕 拨打热线67655203,67655602咨询 前100名赠送精美礼品一份



翠镯手镯,绿色鲜亮动人

专家支招:如何挑选翡翠

面对鱼龙混杂的翡翠市场,参差不齐的翡翠质量,如何慧眼识宝贝,购得自己满意的翡翠饰品,来听听专家的建议吧。

1.明确购买目的 翡翠的选购主要有两种目的,一是用于日常美化装饰的佩戴;二是用于投资升值或爱好收藏。不同的购买目的对翡翠的要求有所不同。日常佩戴,要根据自身的经济状况来选择平价翡翠还是质量更好的收藏级翡翠。馈赠亲友,礼尚往来时,还要考虑对方的喜好、审美观念、信仰等。如果是作为收藏、投资,那一定要综合考虑翡翠的种、水、色、造型、题材、做工等特征。

2.多看少买,学习相关知识 经过调查,70%的人有意向在一年内购买翡翠,但是鉴于对翡翠的不了解,想买不敢买,因此专家建议市民能概略地了解基本的消费常识,如什么是翡翠A货,怎样鉴赏翡翠等等。此

外专家建议要多看少买,考虑清楚了再购买,切勿为节约时间而盲目购买,避免花费不必要的金钱。

3.选购正确的购买渠道 中国的翡翠市场结构比较复杂,主要的经营渠道有:百货商场的翡翠柜台、专业黄金珠宝商场、翡翠玉器直营店、旅游品商店、翡翠集散地、以及市场之外的个人“黑销”或“直销”等等。

专家建议选购翡翠要去正规的渠道购买,通常有自己品牌的,产供销一体化的公司是最值得放心的。这类公司正规、专业、有完善的售后保障体系,价格方面也有一定的优势。

周末晚报举办“万人空巷抢翡翠”活动,精选优质商家与产品,目前翡翠价格看涨,全国掀起了翡翠抢购热潮,为此本报对郑州翡翠市场,对翡翠商家做了一次摸底大调查,组织了本次翡翠直销惠。

3000多元买个冰糯种手镯,省钱80%

翡翠手镯是很多女士的最爱,在手腕上戴一款翡翠手镯,让女性温润典雅高贵的气质,展现无遗。这次圣博大珠宝直销惠,特意准备了一款冰种手镯,质地细腻、温润、水头十足,

整体淡绿色,清新雅致,婉约动人,达到了收藏级翡翠的一些要求。在圣博大珠宝仅需3000多元,就可以带回家,同等质地的翡翠在商场都得上万元。

晚报公信,实体连锁,专业售后

根据调查,郑州市场大大小小的翡翠商家有近千家,经营实力良莠不齐,翡翠价格自然也是千差万别。为此本报特意精选最好的翡翠商家,来晚报大厦举办翡翠直销惠,就是要打造一个真实的翡翠价格,告诉广大市

民真实的翡翠市场。

为此本报联合圣博大珠宝周末举办“万人空巷抢翡翠”活动,活动期间购买产品,在不影响二次销售的情况下,30天内觉得买贵可以退,不满意可以退,终身包换,终身免费清洗保养。

特别链接

晚报&圣博大珠宝“万人空巷抢翡翠”周末开展

活动地点:陇海西路80号(文化宫路与陇海路交叉口)晚报大厦一楼大厅

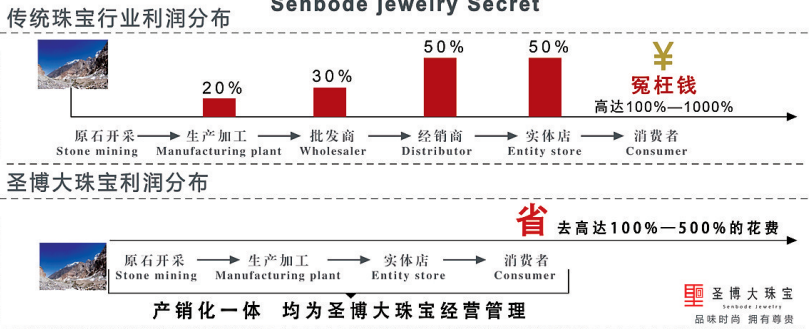
活动时间:9月14日~16日(周六、周日、周一)

活动热线:67655203,67655602

乘车路线:乘50、900、9、216、B1、B15、211、52路公交车到郑州日报社站下车即可

前100名电话咨询的市民可免费领取精美礼品一份,关注郑州晚报官方微博赢大奖。

圣博大珠宝的秘密 Senbode jewelry Secret



答疑 为什么选择圣博大珠宝?

1.优质口碑,行业领先

圣博大珠宝在消费者心中和业内口碑都非常好。“我这个手镯是在圣博大珠宝买的,才3000多,你看着水头放到商场里不怎么也得上万啊,他们的东西价格便宜。”来自伏牛路的王女士告诉记者,她已经是圣博大珠宝的忠实顾客了,已经在圣博大珠宝买了三四件了。

不少做翡翠生意的店主讲,郑州做翡翠有实力的企业不多,数得上的也就两三家,圣博大珠宝是其中一家。

2.专注翡翠18年,专业铸就成功

一进入圣博大珠宝就能体会到顾客所说的信任感了,1000多平方米的面积,奢华的装修这在珠宝玉器行业是很少见的,圣博大珠宝经三路店就有1000平方米,而且全部是自己的商品。

据了解,圣博大珠宝成立于20世纪90年代中期,以传承东方文化,推广、传播玉文化为己任,线下在郑州、南阳、云南、广州等地设有分店,线上在天猫、京东开设网上店铺。

3.出样近3亿元,货品很丰富

玉器行业业内有句老话,看一家企业的

实力,关键就看这家企业能拿出价值多少的翡翠,商品存量价值越高,高档货越多代表越有实力。在圣博大珠宝,仅出样的商品,价值总额就近3亿元,实力可见一斑。

河南省圣博大珠宝总经理沈文清讲,“我们目前主要做的中高档翡翠,具有很好的收藏和投资价值,从2012年我们确定线上线下协同发展的战略后,我们利用我们产供销一体化的优势,开始大量铺设平价翡翠,在圣博大珠宝,你既可以花几百、几千元买平价翡翠,也可以花上万元购买收藏级翡翠。”

4.经营品类全而精,何必东比西淘

圣博大珠宝主营翡翠,涉及到翡翠手镯、观音、佛、挂件、摆件等几十个款式分类,种、水、色、底、工样样齐全,总有一款适合你。

此外,圣博大珠宝还经营和田白玉籽料、俄罗斯碧玉、南阳独山玉、巴西碧玺等珠宝,拥有众多中国玉石雕刻大师作品,百余款精品,如蒋喜、葛洪的众多作品,独玉精品手镯,罕见的

重77.7克拉的多切面碧玺,56.6克拉的海蓝宝等。

5.产供销一体化经营模式,省钱达500%

圣博大珠宝总经理沈文清告诉记者,圣博大珠宝最大的优势就是从原石采购、生产加工,终端销售全部自营,旗下拥有两家加工厂,中间没有批发商、代理商、经销商等复杂环节,没有进店费、柜台费等杂七杂八的费用,一条直线到底,无节外生枝盘剥加价,这些保证了我们的产品优势和价格优势。

沈文清随手拿了一件拳头大小的普通手把件,告诉记者,这个手玩件从购石到人工雕刻、打磨、抛光、物流运输,实际价值也就两三千。

记者在广州四会批发市场走访时,发现同样拳头大小的手把件,叫价动辄数千元、上万元、几万元不等,好点的,敢叫价到十几万元。“这还是批发市场,如果运输到终端城市,进店进柜,中间层层加价,标价五六位数很正常。”沈文清的一番话点破了翡翠高价的根源。