今日翡翠花三千　胜过商场花万元

明天到晚报“西瓜价”抢翡翠啦

每天前200名顾客可免费领取价值百元的精美礼品

近年来，不少珠宝拍卖会上的天价翡翠非常地疯狂，动辄几十万，上百万，甚至上千万，成了名副其实的“疯狂的石头”。而对于百姓来讲，看到这涨势惊人的翡翠，叫人唏嘘不已。为此，晚报社联合全国知名品牌天精地髓厂家给郑州市民献上一次真正实惠的“西瓜价”翡翠盛宴。

↑北京翡翠直销会活动现场

A 现象

价格太疯狂　市民直呼看不懂

笔者在中原区某商场随机询问了几名顾客，大部分顾客表示看过翡翠，但商场里的翡翠标价动辄几万，几十万，让他们望而却步。在工业南路上班的刘女士就说：“我在商场看上一款手镯，标价32800元，我原本就想买个5000左右的，价格太高了，买不起。”

其实刘女士的遭遇不是个例，翡翠行业的不透明让人觉得翡翠的价格不好确定，人们看不懂翡翠的价格，觉得翡翠的“水”太深。

B 调查

笔者南下广州　探究翡翠来龙去脉

既然翡翠太复杂，那它的价格是怎样定的呢？翡翠在不同产业环节里又是怎么流转的呢？又会对翡翠的价格产生什么影响呢？带着这诸多疑问，笔者走访了广东广州、平洲、揭阳等地，探访翡翠的来龙去脉。

在平洲、揭阳的翡翠石料交易市场，笔者看到，一块块切开的翡翠石料摆在地上，石料大小不一，里面颜色、种水一目了然，不再像以前那样蒙头押宝，业内叫“明买”。选料的商客通过观察、挑选、议价、投标完成进购。天精地髓采购总监王先生讲，自从2003年缅甸政府掌控翡翠的开采、交易后，市场相对规范了，所以现在中国市场上所有的翡翠，大多是通过缅甸公盘拍卖得来的。

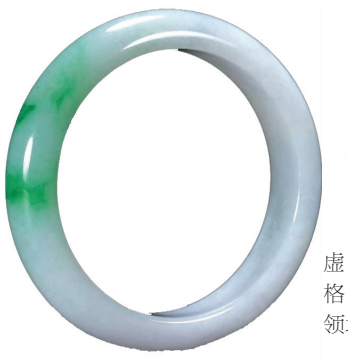
C 发现

省去中间环节　直销会上价格最实惠

近几年在收藏和宝石市场上，翡翠称得上是异军突起。随着成交量的大幅增加，价格也是飞速上涨。几万、几十万甚至上千万的天价不断出现。调查发现，价格虚高，在翡翠市场上并不是罕见现象，这也导致很多翡翠爱好者迟迟不敢出手。不过近期，这种局面似乎有所改观。类似于大品牌工厂店的翡翠直销店，已经在北京、山东、天津等地出现，价格只是其他商场折后价的1/3，甚至更低。在此次翡翠直销会上，郑州市民也能购买到物廉价美的翡翠。看到几千、上万元的翡翠饰品一件接一件地成交，一位正在选购的市民不禁感慨：“这哪是卖翡翠，都快赶上卖白菜了。”

据本次天精地髓厂家总监王总介绍，在商场，除了进场费，人工费和宣传费用，还有一笔30%以上的商场扣点等成本之外，一件翡翠手镯从出厂到最终摆上柜台，还要经受多级经销商的层层加码，价格自然也就是出厂价的几倍甚至几十倍。而在此次翡翠直销会上，翡翠饰品的价格仅仅是出厂价，比起商场价格要低上好几倍。当笔者问到王总为何要以出厂价销售时，王总慷慨地说：“之所以推出这样的活动，完全是为了树品牌，任何一个国际品牌为了开拓市场，最常见的方式就是先让利给消费者，靠良好的产品赢得口碑，树立品牌！如果不是大公司，绝对没有实力这样做，也不敢这样做。当然敢做出这样的决定还取决于产品的质量和价格。”

在此，天精地髓厂家郑重承诺：展销会场全部保证A货，千元以上产品保证配备国家权威部门检验证书，上千款A货翡翠玉镯、挂件，总有一款适合你，不及商场折扣价的1/3，圆你翡翠梦，保证每位消费者都可以选购到自己中意的翡翠手镯、挂件、把件等。



机会难得　不容错过

直销会本周六开幕，对于消费者来说耳听为虚、眼见为实，还是自己到现场亲自验证比比价格，看看质量。因为本次活动在郑州的翡翠直销领域是史无前例的，机会难得，不容错过！

主办方提醒大家，由于现场翡翠的售价不及商场折后价的1/3，而且上千款不同价位、不同外观、不同型号的手镯及翡翠饰品汇聚一堂，各种手型的女士都能在此找到适合自己的翡翠手镯及饰品，所以可以全家出动，用平时购买一件翡翠的花费，来直销惠上为全家淘“中意镯”“中意的挂件”。

我们的母亲，是否已经白发苍苍，还在每天辛苦地劳动，累弯了腰；温柔的结发妻子，烦琐的家务是否在无情地摧残着曾经青春美丽的容颜；家里可爱的小公主，是否依然是那样听话……女性，永远是这个世界永不凋谢的美丽风景线。

当我们想表达心意时，可曾为了送礼物而苦恼？送鲜花？花虽美却会凋谢，留在心里的感动很短暂。如果你想为妈妈祈福健康、为爱人送上一份厚礼，翡翠饰品将是最佳的选择。那就11月2日~4日来郑州日报社一楼大厅选购吧！天精地髓将为您奉献一场超值保真的“西瓜价”翡翠盛宴。

免除中间环节，全场翡翠厂价直销3折，价格不及商场折后价的1/3