

对于河南珠宝消费市场来说,近年来发生了诸多变化:社会多渠道资本迅速进入、国际品牌抢滩登陆、本土品牌迅速反弹;消费观念日新月异、营销方式推陈出新、异业合作不断刷新,催热河南珠宝行业飞速发展。时下的珠宝市场恰值传统淡季,很多珠宝商家都在推出各种主题的营销活动,希望借助活动带来一定销量,广大消费者如有需求,可去看看,或许能淘到惊喜。

郑州晚报记者 熊维维



创新营销助力销售淡季 盛夏淘“宝”实惠多

产业延伸,打开新方向

河南凭借得天独厚的地理交通便利,珠宝业被“越搅越热”。老凤祥、周大生、金鑫珠宝、梦祥银、老庙、中金壹品、华昌珠宝、金伯利、明牌、中国黄金、I DO等,这些被消费者所熟知的珠宝名字,成为河南珠宝行业快速发展的见证,为河南的珠宝市场的发展带来了新的活力。

珠宝品牌化运营,使得产业化、规模化运营成为趋势。管城区东西大街、紫荆山路的交叉地带已经聚集了200家

珠宝企业,形成了管城区打造珠宝产业带产业基础;同时,在三环附近的金岱产业园区,准备发展黄金珠宝创意产业,包括河南汉王珠宝在内的著名珠宝品牌都将有较大投资。

与传统的商业、卖场或超市相比,珠宝行业在场地租用上已错失先机。以零售为主的如天成珠宝、金鑫珠宝、庆隆珠宝、英特纳珠宝等稳居二七商圈,郑州古玩城、碧波园、纬一路则容纳一定的珠宝散户,以特色珠宝经营为主。类似金鑫珠宝这样

整合市内黄金地段设立卖场的尝试,目前还少之又少。

近年来,以吸引珠宝卖场入驻,专从根据珠宝行业运营状况而设立的房地产行业商业综合体应运而生。金鑫珠宝与开封迪臣置业而合作的金鑫珠宝开封店、与建业地产合作的形象店等均已经迈入正轨,成为合作的典范。珠宝产业链的延伸推动了珠宝和房地产经济的进一步发展,带活了河南的房地产业,为珠宝企业的快速扩张打开了方向。

营销创新,带来新活力

营销是珠宝行业永恒的主题。从金鑫珠宝针对高端客户开发出的黄金投资项目开始,大张百货在洛阳开业时做促销以超低价格入市,引起百姓如同购买白菜一般买钻戒、金银首饰。随后“西瓜价”、“缘分价”、“钢镚价”、“鸡蛋换黄金”等一些奇思妙想的创意,超出了普通百姓对珠宝行业的预期,也带动了行业的发展。

各大珠宝品牌创新的营销活动,成为近期中原珠宝市场的一大看点。经五路红专路天成珠宝集团大楼日前盛大起航,刚开业的这段时间活动不断。同是天成珠宝,但新店的黄金价位要比其他店每克低上几元钱,而且黄金免费加工、换新。除了换新还送抽奖券,可参加5月30日的4999元珠宝免费拿的抽奖活动。

此外,玉中皇6月起将启动“变废为宝”活动,家里有多

余黄金饰品的读者,可以到玉中皇进行置换。而且,置换时每克黄金可在市场价的基础上再增加10%。周大福和老凤祥这两个品牌的黄金,可以在此基础上享受每克再加10元的价格。而且没有任何折旧费、加工费等额外费用,可以说是最大限度地满足消费者的不同需求——既没有任何损失地处理了自己手中款式陈旧的黄金饰品,又可以获得玉中皇的翡翠首饰,可谓一举多得。

与此同时,也有珠宝商已经开始着手准备六一活动,如有珠宝品牌正在开展“时间盒子的活动”,即家长可以写下对孩子的祝福,或者设想下孩子们的未来生活将会变成什么样子,总之就是父母对于20年后的孩子有什么寄望和祝福,把祝福信件封存入神奇的盒子,待到2034年开启。

市场细分,开拓新市场

去年我国珠宝市场销售总额约为3000亿元,河南的钻石、玉器类的销量与2012年相比提升了至少20%,玉石类首饰和克拉钻石销售量和销售价格不断攀升,与去年同期相比仍有较大的上涨,总体上体现出供需两旺的市场行情。

珠宝渐成为人们投资的另一崭新领域,使得市场根据特定人群的需要不断地细分。

传统的珠宝卖场、珠宝专卖店针对普通大众大搞促销的同时,部分珠宝销售企业已在谋划进军高端消费市场。类似翠钻官高端品牌形象店、鼎杰翡翠设于五星级酒店内收藏展示店,以及设于高档小区或写字楼内装修豪华的珠宝私人会所,如雨后春笋般涌现,这些珠宝定制会所为消费者提供私密空间进行珠宝品鉴,搭建交流

平台进行资源嫁接,让客户享受从供货、设计、制作到成品收藏、鉴赏、交易的一条龙服务,给购买者提供分期付款、保价回购、保值投资的众多方式。

许多业内人士都认为,2014年至2015年,全国的珠宝行业都将经过一个大的洗礼和变革,珠宝品牌和资本的结合将更加紧密,行业优胜劣汰速度也必然会更加加剧。

买款珠宝过端午

黄金 or 钻石,你选哪个?

黄金钻石各有特色

记者来到经五路与红专路新开业的天成珠宝,店里的王经理对于这个分歧给出了多方面分析和评价:从佩戴方面,结婚戒指是夫妻结婚后经常佩戴的饰品,黄金是一种软金属,在耐磨方面是无法跟钻石戒指相比;从美观方面,黄金戒指跟钻石戒指就不相伯仲,还是决定于消费者的审美选择,毕竟萝卜白菜各有所爱;从保值方面,单纯的只看黄金的话,比钻石保值更稳定,国际黄金价格透明度高,只要黄金纯度高,一般的珠宝店都会回收,而钻石鉴

别更为专业,并不是所有的珠宝店都会回收。

“在黄金钻石的取舍中,翡翠也是另外一种不错的选择,相对于黄金钻石的主流选择,近年来结婚买翡翠的新人也不在少数,而且翡翠无论从美观、保值上来说都有不错的优点,今天正赶上这里做活动,店里优惠幅度很大,其他店也有活动。不过这里的钻石、翡翠还是要便宜实惠些!”消费者李女士拿着刚领到的抽奖券这样回答记者的采访。

端午钜惠火热来袭

小王和小李两位是为了结婚来买首饰的,他们给出的意见是:父母建议让买黄金,保值比较好,但我们自己首要考虑的要素不是戒指是否能够保值,而应从佩戴的舒适性、款式设计以及婚戒是否能够表达彼此心意来长远考虑。

时至端午,看着天成全年季小册子知道钜惠活动要来了,各店服务台电话响不停,有的也直接抵达店内,事先挑好自己想要的,等待5月31日至6月2日活动时间再来。

天成珠宝
TIANCHENGZHUABAO

时下年轻人在结婚买首饰时有不少因为选择黄金或钻石而斗嘴。大多的情况是男方喜欢黄金多一些,女方喜欢钻石多一些,无论选择哪个,黄金和钻石在人们内心都是因审美、价值的不同而产生一些分歧。从性别的原始天性来讲,男人喜欢物质,女人喜欢精神,正迎合那句“黄金有价,钻石无价”的名言,结婚戒指对于新人来说极为重要,因为它的价值不菲,在购买的时候人们十分的谨慎。 郑州晚报记者 王一品

