

珠宝行业苦熬“寒冬” 还是谋求转型?

扩张过剩利润只有几元钱

与珠宝行业团体行情欠安的环境相比,珠宝新店面数量激增,导致珠宝行业的竞争进一步加剧,价格战不断。

对此,乾昌珠宝市场运营总监林玉宣介绍说,从团体市场环境来看,一方面,贵金属产品的国际行情始终低位运行,受前期市场操纵投资升值题材的影响,消费者缺乏投资热情;另一方面,贵金属产品的市场运营主要靠价格来占领市场,新产品开拓陷入逆境,零售商无利可图,进一步加剧贵金属饰品的消费低迷。

据悉,在过去3年里,河南省内县级以上的珠宝商号增加约30%。如周大生、珠宝首饰网、老庙黄金、金伯利钻石以及中国黄金等品牌,这些品牌仅在河南市场的珠宝商号就达100家以上。

据业内人士表示,由于市场整体不景气,让一些社会资本转而投资到珠宝行业来,造成商号数量不断增多。不少新进入珠宝行业的老板抱着“珠宝再赔钱,起码货还在”的心理。

该业内人士还透露,如今黄金的品牌越来越多,产品同质化非常

严重,为了争抢市场份额,一些商家每克黄金仅赚5元就出售。在目前运营成本不断上涨的环境下,这注定是要赔钱的。行业竞争使得部分商家以低价博业绩,这也反映了当下珠宝行业生存的艰难。

“在没有其他外因影响下,预计下半年珠宝行业还会有15%~20%的商号面临撤销。”林玉宣说,“不过与行业的不景气相比,最怕的是行业内人心的分散,不少珠宝店老板因为看到其余商号关店了,自己就沉不住气了,这会造成珠宝行业的连锁反应,让整个行业进一步恶化。”

近年来,金价断崖式下跌,珠宝市场困局不断,珠宝市场也进入寒冬。进入2019年后,有不少企业还在积极努力谋求转型,眼下还活着的都是上规模的企业,很多小企业被整合吞并。如今,珠宝行业是苦熬“寒冬”,还是愉快地谋划转型呢?
郑报全媒体记者 樊无敌 陈君平

打破旧思维 实现行业跨界资源整合

在这个跨界的时代,每一个行业都在不断整合,相互渗透。珠宝行业目前正处于产业升级和结构调整的时期,考虑行业与行业、品牌与品牌之间的跨界融合,是珠宝企业不断探索的合作模式。

随着珠宝消费群体的年轻化,追求珠宝与服饰的搭配也成为主流。珠宝作为时尚行业的一分子,珠宝和服装成为时尚领域的黄金搭档,两者间的跨界合作更容易被大众接受,资源整合效

果更好。林玉宣介绍说,在一年时间里,乾昌珠宝利用会员卡、公众号获得的粉丝数量多达34万,可见互联网的传播速度之快、之广。同时,乾昌珠宝自创品牌日,在“粉丝节”期间免费以旧换新、推出爆款产品,成功提升销售额。

据了解,目前,还有一些珠宝商开始借鉴国际上地产+珠宝的模式,打造珠宝主题购物中心,形成珠宝零售、私人定制、寄售拍卖、珠宝品鉴等为为一体的服务模式。地产+珠宝的跨界模式将打

造专业的大型珠宝平台,推动品牌升级和渠道变革,促进珠宝行业的健康发展前景。

“从这些已经成型的跨界合作看来,珠宝企业要想获得长足发展,就要打破旧的思维,不断创新。”河南梦祥纯银制品有限公司营销管理中心副总经理高刚认为,珠宝市场行情的低迷与疲软在短期内并不会有所改变。面对这样的局面,珠宝商家在努力顺应个性化、多元化的消费需求,转向产品和销售的个性化和多元化。

6.7 乾昌日

6月7-11日
狂欢五天

黄金免费换新,黄金就是现金!

6月7-11日狂欢五天,黄金珠宝免费以旧换新,更有旧黄金按当天金价折现,全场任意换购!

活动详情见店内海报

Qianchang.com

400-8008-999

乾昌珠宝
QIAN CHANG JEWELRY

选大钻·到乾昌



扫码了解详情