

特别关注

近来温州市区钻石特卖活动接连不断，不仅人气超旺，消费者更是开心享实惠；行业所蕴藏的秘密彻底打破，购买钻石真正物有所值，钻石才值得人们放心选择。钻石直销惠在温州市区成功后，走向周边县市，本周在乐清日报一楼大厅举行

活动预告

钻石直销惠 本周到乐清

# 23年来买钻石，大家都买贵了吗？



李季/文

钻石恒久远，一颗永流传，这句浪漫的广告语是人们向钻石向往的最好表达。从1990年中国内地有了第一家钻石专柜起，钻石开始走进大众的生活。一直以来，钻石都是财富金字塔尖的象征，人们都说它很昂贵。但是，你有没有想过，钻石的高昂价格，到底是怎么形成的？

许许多多的传说，为钻石蒙上神秘面纱：有的说，钻石非常稀少，即便19世纪从南非发现大矿藏，依然储量有限，越挖越少；有的说，钻石开采的地区充满战乱和暴力，每一颗钻石的开采中，都曾经流淌过鲜血；还有的说，钻石切割加工难度极高，千万颗钻石加工出完美钻石成品，不过寥寥数颗。

这些说法有一些道理，但不是全部真相。钻石昂贵的最大真相是，我们传统商业模式的低效率和高成本，在到达消费者最后一米距离的加价。一颗钻石的终端销售标价，通常是成品出厂价的数倍，一些较为知名的品牌则要四五倍，甚至更高。

话说回来，市民生活中面对的各种品牌店，无论卖的是时装、鞋子，还是食品、化妆品，哪样不是以工厂成本价数倍的价格在销售？否则，那些店怎么承担店面租金、资金成本、营运费用、税收费用、人员工资？

只是，钻石对于一般的市民来说，是大宗消费，动辄金额数万。一双出厂价百来元的鞋子，零售加价三四倍，并不吓人；一颗出厂价三万元的钻石，也在零售时加价三四倍，肯定会让买过的人

人在得知真相后抓狂失眠。

23年来，大家的钻石都买贵了吗？从出厂价来比较，你可能买贵了；从销售商成本来分析，你可能没有买贵。不过，随着信息传播和流通方式的改变，钻石行业销售模式转型升级势在必行。既然同为财富象征的黄金，可以以很小的加价销售，那么钻石为什么不能做到？

因此，我们决定联合深圳钻石厂家，跟许多一线厂商深入洽谈后，启动厂价直销活动。8月31日、9月19日，在温州市区全城热恋商场先后举办的厂价特卖活动，获得市民高度欢迎。因此，活动向周边县市全面推开，本周三起在乐清日报一楼大厅举行。



全面联合深圳市新灵首饰有限公司提供产品，温州全城热恋钻石商场提供售后服务，11月6日-8日（本周三至周五），在乐清日报一楼举行“钻石直销惠”。所有产品从工厂直接到柜台，去除中间环节，希望给消费者一次实实在在的实惠盛宴。

深圳市新灵感首饰有限公司是一家在钻石行业具有领先优势的生产厂商，通过引入国际透明定价体系，所有产品货真价实，全部附带权威的国检证书。此次举办“钻石直销惠”，工厂直供1500多枚精美钻戒、1000多颗国际高级克拉钻，比平时价格低一半以上，大力度回馈消费者。

提供售后服务的温州全城热恋钻石商场，是温州唯一平价钻石量贩。不仅专业规范，而且服务优良。消费者今后使用过程中，需要钻戒扩缩、清洗、抛光等，拥有了全面保障。

主办方认为，钻戒销售价格过高，对于珠宝行业的健康发展并非好事。钻石是国际标准化产品，价格透明是消费大趋势。期待通过活动的举办，帮助市民省钱买钻、聪明买钻，使得钻石消费成为广大百姓生活的基本需求，最终实现藏富于民。

到底什么样的钻石才算货真价实？到底厂家直供货品优惠幅度能有多少？本周三我们就将揭晓答案。

名词解释

钻石直销惠

钻石直销惠，顾名思义，就是媒体联合厂家，不经过任何中间环节，实现从厂家到柜台销售，以大幅度让利惠及市民的活动。当今商业流通渠道成本过高，从而推高商品价格，已经成为中国消费者不能承受之重。一般工薪阶层收入提高并不快，却要承受虚高的价格。而如果砍掉中间环节，直接形成工厂消费者为F2C模式，那么消费者就无需为虚高价格买单！

钻石直销惠时间：2013年11月6日-8日（每日9:00-17:30）  
地址：乐清市伯乐东路557号乐清日报一楼大厅  
咨询热线：400-0328858

一线传真

## 到深圳厂家探询钻石价格真相发现 品牌加价率可达500%

叶子/文

一颗钻石的终端销售价格，是成品出厂价的3至4倍。这是此前国内多家媒体披露的内幕。9月份，本土媒体特派小组前往深圳珠宝展上获得证实：厂家批发报价通常按照三折来报。

经调查，钻石在流通领域加价率高达200%至300%。一些较为知名的品牌则达400%至500%，甚至更高。这成了国内珠宝行业内公开的秘密。因此，以往人们在购买钻石饰品的时候，支付的昂贵价格并没有获得等值的货品。

熟悉市场行情的人士介绍，国内市场钻戒之所以卖这么高，一方面是国内市场大，钻石消费成为刚性需求。中国是仅次于美国的全球第二大钻石市场，年销售近228亿美元。另一方面，国内消费者对钻石价格和成本没有概

念，总以为钻石是天价的产品。而在国外，消费者对钻石的品质级别都很清楚，一款钻戒商家只能加几百元利润，根本不可能有国内这样大的利润空间。

此外，以往钻石销售价格高，还受其商业模式决定。在商场里，由于涉及到装修费、广告费、人员工资、促销费用等，必然使得钻戒加价率达到300%以上，高的甚至加400%至700%。一枚进价3000元的钻戒，卖价大多超过1万元。

对珠宝圈内人士来说，没人不知道深圳水贝。这个位于深圳、不过0.5平方公里的地方，聚集了1600多家大小珠宝企业，已成国内最大珠宝基地，全国70%以上珠宝在此加工批发。商场里售价1万多元的钻戒，在这里批发的成本价仅为3000多元。如果你会砍价，或者批量大，还能拿到更低的价格。

在深圳水贝一家珠宝加工厂，100多平方米的展厅内，陈列着几百款加工好的钻戒，款式琳琅满目，价格从几千元到几十万元都有。通过展厅向里走，是一格格面积约30平方米的隔间，里面坐满了工人，都在忙着加工首饰。老板李先生介绍，自己做了10多年的珠宝加工，现在工厂有50多名工人，从设计到起版、执模、抛光、电镀、刻字，各道工序都有，用他的话说就是“没有不能做的珠宝”。关于价格方面，李老板表示，一颗30分18K金H色，SI级别的钻石，他这里是100件起批，工厂批发价大概是几千元。另外，50分钻戒不到1万元，一克拉钻戒不到3万元。

面对产地和人们身边巨大的价格差异，特派小组感到震惊：如果把水贝的钻石价格，直接呈现在温州市民面前，该是多么令人激动的事情？



钻石品质和牌子无关，只要4C相同，都是一样的品质。其中裸钻定制价格更实在。

## 警示：别让钻石值虚钱！

张晓琳/文

温州市区的王女士，不久前由于手头紧，把结婚时花十多万买的一克拉多的钻石拿去典当。当估价师给出估价后，她简直愤怒了：估价怎么只有两万多？两年前可是花十来万买的呀！王女士质疑典当行太黑：我看新闻，这两年钻石价格涨得很厉害，增幅百分之三四十。典当价格肯定要比市场价低，但怎么也不会只有原价的三成还不到。

她起初认定是典当行有问题，但又去了两家典当行之后，开始绝望，因为

三家的价格差不多。王女士回忆：估价师说他们是根据钻石的4C，对照近期的钻石报价单上基准价，然后再乘以相应的折当率得出最终估价。因为典当的钻石超过一克拉，目前折当率在六七成左右，还算比较高。而戒指的价值基本是忽略的。

让王女士心痛的是，典当行的估价师说，就算她今天从她购买钻石的品牌店里再买一枚十来万元的钻戒，拿到典当行也只能当两万。因为典当行无法当品牌溢价，只能以钻石本身的4C价值为准。在钻石行业，只有蒂芙尼、卡地

亚这种国际顶级珠宝品牌，才可以适当提高估价。

由于商业模式的局限和行业长期的定价规则，在钻石销售中，实际售价往往是成本价数倍。然而，在钻石行业，所谓的品牌附加值非常稀少！除了蒂芙尼(Tiffany)、卡地亚(Cartier)那样的国际一线品牌，其他鲜有能让消费者觉得有炫耀的资本，也就谈不上什么品牌附加了。

所以你买的钻戒是否真的值钱呢？

