

特别关注



联合深圳钻石实力厂商重磅出击，钻石直销惠 昨天开始空降乐清

省钱一大半，钻石卖疯了

为了满足本地市民对于真实价值珠宝的需求，通过联合深圳钻石生产厂家，钻石直销惠活动昨天起在乐清日报一楼大厅举办。价格空前优惠的活动，现场气氛非常热烈。

昨天一大早，还没到上班时间，乐清日报大门外就已经来了十几个人，探营。其中几位中年阿姨结伴而来，显然是互相熟悉的，一问果然是帮老姐妹，都打算给孩子挑选婚钻。活动规定9:00正式开始，营业员一到位，她们就迫不及待

上前看样、询问起来。

尽管是工作日，昨天上午购买者就络绎不绝。到了中午，乐成一些上班族都抽空赶来，一时间人声鼎沸，让十几个营业员一度手忙脚乱。下午一些柳市、虹桥、雁荡的市民纷纷到来，你挑我选，收银处一时挤了好几个人，都让钻石直销惠有卖疯了的感觉。

在现场的深圳新灵感首饰公司销售总监介绍，此次活动的1500多颗钻石产品，全部精挑细选，从深圳钻石厂家直接

空运到乐清。由于没有任何中间环节，给了本市消费者超大的让利优惠，有些产品的让利幅度甚至达到70%。

钻石直销惠 钻石产品款式精美，品种也多种多样，既有适合日常佩戴的30分精致钻戒，也有专门为新人准备的50分、一克拉结婚订婚钻戒、吊坠，还有适合收藏的大克拉裸钻石。活动还特别准备了多款精美的彩宝产品和金工玉做产品，供一些讲究品味的消费者挑选。

具有保值投资价值的裸钻柜台，昨天是人气最旺的柜台。消费者对克拉钻可谓情有独钟，买一颗放在家里，既可享受每年升值10-15%的财富增长，又可随时买了戒指镶嵌成品佩戴在身。一位李姓男士挑选良久，让工作人员用专业工具给他显示裸钻的八箭八心切割工艺后，欣然买下一颗裸钻。他认为裸钻的GIA证书是国际权威证书，在国外买裸钻同样是凭此证书鉴定，所以可以放心购买。

对想买钻戒钻饰的消费者来说，钻

石直销惠活动无疑是一个大好机会。现场不仅来了一些准新人，也不乏结婚几十年的恩爱夫妻。有一对老夫妇还带上了高倍放大镜到现场选货。前几场在温州举办的活动，已经让很多消费者收获颇丰，买到称心如意的钻戒。相信此次在乐清的活动，也会成为消费者欢乐购买的好机会。

组委会提醒，活动为期三天，今天和明天是最后两天机会。每天时间从上午9:00开始到下午17:30，希望市民千万不要错过。 李季/文

平时万元30分钻戒只卖3799元

平时2万多元50分钻戒只卖8199元

平时6万多元1克拉钻戒只卖24999元

活动速递



来乐清日报一楼买钻省钱一半

温馨提醒

钻石直销惠 明天截止

要想抓住省钱机会，就别错过今天和明天的活动

钻石直销惠 全部产品从深圳工厂直达活动柜台，价格一降到底，优惠力度空前。昨天活动一启动，立即场面火爆。

本次活动提供的所有钻石产品，全部以工厂价直销，以往常售价的1/3价格回馈消费者。30分钻戒以往上万元，直销价只需3799元；50分钻戒以往近2万元，直销价只需8199元；一克拉钻戒以往6万多，直销价只需24999元；精美彩宝以往18万多，现在只需88888元。另外还有非常实惠的金工玉做系列产品，由和田玉和黄金精雕细作而成。

30分钻戒 平时上万元 现价3799元

这次直销惠准备的30分钻戒，不仅有六爪、四爪、雪花等经典款式，还有国际新型精工款式。在品质上，不仅有超高性价比的30分3799元的钻戒，也有颜色为H色及更高色度和净度级别的钻戒，足以让每个新娘在浪漫婚礼上光芒四射。

这个级别的钻戒，平时要卖一万多，这次 珠宝直销惠 只要3799元，是少有的低价。组委会负责人介绍，结婚是新人一辈子的大事，而钻戒是结婚必不可少的信物。但是曾经昂贵的钻石，让很多刚参加工作不久的新人无法承受。这次特别拿出一些优质的30分钻

戒，以不到平时一半的价格回报消费者，新人到场抢购是个机会。

50分钻戒 平时近2万元 现在只需8199元

一枚光芒璀璨的半克拉钻戒，足以让女性光彩夺目。日常生活中，半克拉钻戒戴在手上，高贵气质彰显无遗。本周末 钻石直销惠，专门准备了200款半克拉钻戒。这次所展售的半克拉钻戒里，既有颜色达到高级D色的高级品质钻戒，也有日常佩戴品质适宜的高性价比半克拉钻戒。当然，所展售半克拉钻戒，价格全部比平时低一半以上。

尤其需要指出的是，为满足多数消费者需求，特别推出了一批夺目的I-J色，颜色为SI的高性价比半克拉钻戒。据了解，这个级别的半克拉钻戒，平时最高售价可达3万元，而本次直销惠，高性价比的不到1万元。

克拉钻戒 平时6万多元现在只需24999元

克拉钻被称为 钻石之王，不仅彰显高贵身份，更因全球都稀缺，因此具有收藏价值。据了解，本地高端消费群体，每年购买克拉钻近千颗。相当多的本地成功女性，都拥有1枚甚至几枚光芒璀璨的克拉钻饰品。 这次 钻石珠宝展销惠，特别筹



备了上百颗高品质克拉大钻。这些克拉大钻，全部附国际权威钻石鉴定机构美国宝石学院(GIA)证书或国检权威鉴定证书，确保品质。在这批克拉钻里，既有1克拉的日常佩戴级别的大钻，也有更大克拉供钻石爱好者收藏的。

瑰丽彩宝 平时8万元现在只需3.5万元

彩宝的种类众多，高端品种包括红宝石、蓝宝石、祖母绿、猫眼等。温州也有一部分热衷于购买彩宝的人群，他们认为彩宝更具有收藏价值，因此本次直销惠推出少量彩宝，都是高端宝石。

很多人喜欢彩色宝石首饰，不同的彩色宝石饰品有不同的意义，也能够从一定程度上反映佩戴者的不同性格。本次彩宝同样具有价格特惠、货品出彩的特点，相信慧眼识宝的市民会青睐有加。 叶子/文



这次 钻石直销惠，厂家共拿出1500多款精美钻戒，以及1000多颗国际高级克拉钻，以比平时价格低一半的促销政策回馈消费者。活动为期三天，到明天下午17:30截止。

据了解，钻石直销惠联合深圳新灵感首饰有限公司工厂供货，由温州全城热恋钻石商场提供售后优良服务。

活动引入国际透明定价依据，货品全部带有权威的国检证书，除去中间环节，直接工厂价销售，因此比平时价格要低很多，给消费者带来了很大的实惠。

市场分析

钻石直销惠 昨天一开场，精明的市民，可能就已醒悟：这个行业完全没有暴利的理由，销售模式导致的高价，不能让消费者承担。钻石直销惠 一场接一场举办，原因只有一点：不能让虚高的价格，扼杀市民正常的消费需求。

不同模式扭曲钻石价格

钻石销售，可以租个商场店面，坐等客人上门，也可以由厂家直接到市场终端，实行特价直销。这两种模式的区别在哪里呢？

常规的钻石生意，可能一年卖几百颗，租金人工营运费一叠加，销售时成倍加价还未必赚钱。而这带给消费者的郁闷之处就是，满怀期待花费大价钱买到的钻石，通常实际价值缩水太多。

从厂家特卖活动角度来说，三天能卖几百颗，或许只要加几个点的费用，就和

不能让虚高价格扼杀消费需求

厂家以往的批发利润持平了。但是这样对于消费者来说，可以享受到巨大的实惠。

而对于消费者来说，管你什么销售模式，从工厂直接到柜台的特卖活动，能够真正让人获得实惠，当然欢迎。

钻石价格虚高不应该

在所有跟结婚相关的物品中，没有一件会比钻戒使用得更长久。为了在未来四五十年间不至于失望，自然需要精心挑选。但是生活中很多人在不了解钻石的价格前，看到别人戴上闪光发亮的钻戒，以为动辄就上万，买钻石花大钱是理所当然的。真实情况并非如此，钻石本身的价格并没有高到令人望而却步的程度。

就拿主流的30分(0.3克拉)钻石来说，依据4C(即切工、颜色、净度和克拉)不同，价格通常在3000-5000元之间。但我们常常会听到，有人用七八千元

购买30分成品钻。这么大的差价，差在哪儿？

钻石本身没有品牌之分，要差就差在钻石的再加工、设计和品牌效应上。如果你对某个品牌情有独钟，那么付出这个差价自然值得。因为一个知名品牌，除了商品本身，还必须能给使用者带来荣誉感，这种荣誉感正是这些品牌的附加值，也正是它们被称为品牌的理由所在。然而在钻石行业，除了蒂芙尼(Tiffany)、卡地亚(Cartier)这种国际一线品牌，周大福、周生生等二线品牌，其它品牌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值了。

钻石降价只需压缩销售环节

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。一枚零售价十来万

元的钻石，六七万元是中间商(品牌商)和商场的加价。因此可以这么比喻：您从银行里取了十万块钱，去买了个钻戒，戴到手上可能只有三万多元。

渠道成本推高的商品价格，已经成为中国消费者不能承受之重。随着电商与专业卖场带来的冲击，传统的销售模式势必面临萎缩。F2C模式(Factory to Customer)即工厂-消费者模式，因此进入消费者的视线。在9月13-17日的深圳国际珠宝展上，许多一线厂商对于通过直销惠实现产品从厂家直达柜台降低价格的做法都非常支持，很多企业本身就已经在寻找这样的平台和机会。此次在温州举办的系列厂价特卖活动，都由工厂直接供货，消除中间环节费用，不计利润销售，努力把温州钻石价格打造得透明。

张晓琳/文

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-消费者的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6-8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(新市对对面)
咨询：400-0328858