

本周末买钻戒 仅用市场价1/3

打破钻石暴利，特别联合珠宝巨头世纪缘珠宝举办“钻戒直销惠”，全城都等抢

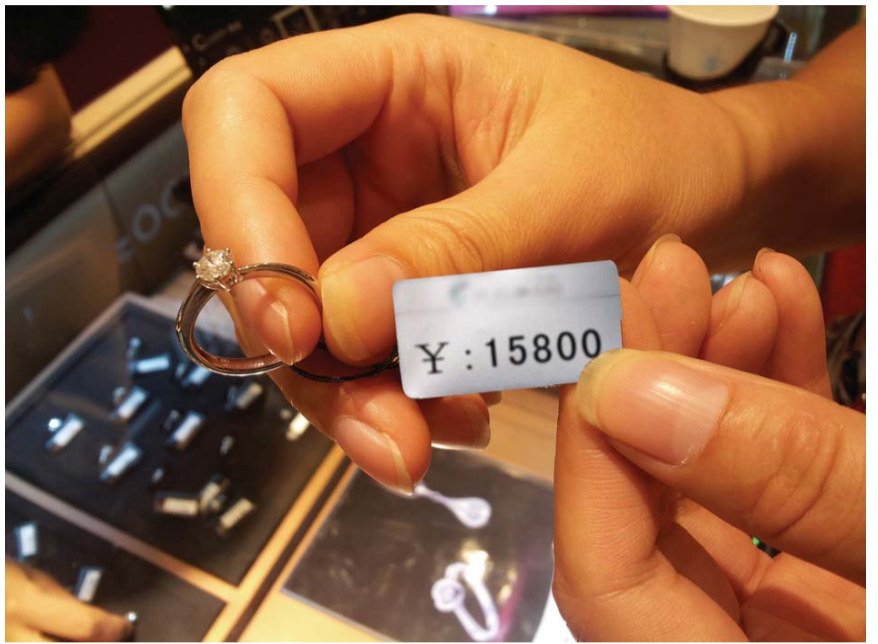


市场上1万5千多元的30分钻戒，现在只要4999元；市场上2万5千多元的半克拉钻戒，现只要9999元……想买钻戒，一定别错过这个机会，本周末买钻戒，仅为市场价1/3。

连日来，披露钻戒价格虚高问题引发市民强烈关注。为打破钻戒暴利坚冰，特联合山东珠宝巨头世纪缘开展“钻石普及运动”，一次拿出1万款钻戒和500颗裸钻，以最比市面低一半的价格，回馈读者。

这次活动定在本周六、周日两天，地点在泉城路沃尔玛一层的世纪缘珠宝旗舰店。为让更多人享有这个难得机会，每位读者限购1件，凭本版报花购买。

据了解，本次活动专门开通咨询热线4006186968。目前，很多市民已按捺不住，都等着周六为自己抢1件。



济南一家商场珠宝专柜30分钻戒，售价高达15800元。而这次“钻戒直销惠”仅售4999元，差价3倍。

难题：钻戒暴利让市民很无奈

连日来，对钻戒价格内幕的报道，在社会上引起极大关注。很多市民来电说，既然钻戒价格如此高，商家可否像北京、上海一样，让钻戒价格回到更合理价位？

而我们走访发现，虽然个别品牌开展满减、赠礼等促销，钻戒价格仍“居高不下”，30分的钻戒仍卖到1万多元。

一家全国性珠宝品牌山东区域负责人吴先生接受采访时说：“两方面因素决定了

很难降价，一方面目前珠宝是商场最赚钱的品类之一，商场收取20-30%的扣点。也就是说卖1万元的钻戒，就要交给商场2000元-3000元，成了商场里的‘摇钱树’，商场不可能调低珠宝扣点，单凭这点，就不可能降。”

另一方面，他认为珠宝经营成本比化妆品等其他品类都高，广告费、装修费、人员工资、资金占压成本，这些要占到销售价格的20%-30%，即使商场扣点能下降

一些，钻戒价格也同样很难降低。

在本市拥有多家专柜的一家中国香港珠宝品牌主管认为，北京和上海的钻石商场，是珠宝商自己开设的商场，没有扣点。传统商场里的珠宝品牌，由于受到诸多条件限制，做不到。

不少市民接受采访时认为，一枚钻戒加价300%，暴利惊人。商家总是有1千个理由，但是总不能让消费者一直当“冤大头”吧！

出击：“钻石普及运动”打破暴利

商场钻戒不降价，消费者怎么办？市民黄先生说，就算是外地的钻戒价格便宜，总不能为买个钻戒跑到外地去，更不能为此专门去中国香港、中国台湾一趟，售后服务也不方便。

为让济南钻戒价格真正能降下来，让市民真正能享有一款物有所值的钻戒，为回馈读者，特别与山东珠宝领军品牌世纪缘珠宝合作，发起“钻石普及运动”，通过举办“钻戒直销惠”，让更多的消费者能以从未有过的实惠价格，为自己选购到一件心仪的钻戒。

据了解，作为省内从事钻石20多年的世纪缘珠宝，拥有200多家店面，其中在济南就有6家店，仅在泉城路上就开设了有2家面积分别为500多平方米和400多平方米的珠宝旗舰店。最近几年，世纪缘珠宝以钻石的品质和精美款式，成为很多济南人购买钻戒的必选。

从今年开始，世纪缘珠宝总监王林在前往国内一线城市和国外市场考察回来后，调整了其所有钻戒零售价格，让数万市民尝到“省钱买钻戒”的甜头。

王林接受采访时说，目前

在国际市场上，钻戒的价格已经越来越透明。在加拿大，钻戒的利润率只有10%左右。而国内北京、上海这些城市的钻石消费之所以火爆，与市场容量大有关，也与钻戒的价格非常实际，让更多消费者能买得起有直接关系。

他说，从未来看，钻戒价格高位运行，对整个行业来讲，不是好事，价格虚高必然影响市场消费，不利珠宝行业发展壮大。钻石价格透明是未来必然趋势。期待通过这次“钻戒直销惠”让更多市民学会聪明买钻石，也期待更多商家参与进来，榨干暴利泡沫。

行动：周末市场价1/3“抢”钻戒

另外从本次活动组委会了解到，这次“钻戒直销惠”由主办方之一的世纪缘珠宝一次拿出10000款钻戒和500颗裸钻，本周六、周日在泉城路世纪缘珠宝沃尔玛店，以比市场价低一半，甚至以市场价1/3的价格，回馈读者，这对想购买钻戒的市民来说，是次难得机会。

据介绍，这次活动展售钻戒，全部系精挑细选，并由珠宝工厂直运济南，没有任何中间环节。

在这次展售的钻戒里，既有年轻情侣喜爱的情侣对戒，还有专门为结婚人群准备的数百款30分、50分钻戒，

此外还有1克拉-10克拉，适合收藏人士的大钻戒。

这次推广的30分钻戒，市场价卖到1万5千多元，这次仅为4999元。而推广的半克拉钻戒，市场价卖到2万5千元，这次仅为9999元，整整省了1万5千元。这次所展售的1克拉钻戒，市场价卖到7万多元，现在只需要29999元。

组委会副主任、世纪缘珠宝运营部社经理介绍，本次展售的所有商品，所有钻戒都以直销价回馈读者，有的甚至是市场上钻戒价格零头，就是要让市民真正了解钻石真相，并没有一些商家所标的那样贵。

据社经理介绍，这次特

惠活动，本报读者剪下本版活动报花或用手机拍下报花，就可到现场，享受有史以来最实惠钻戒。为让更多读者拥有这个机会，每位读者限购1件钻戒。

“按这个价格买钻戒，太划算了”，很多读者听到这个消息，早激动的按捺不住。正打算为自己买一款钻戒的黄小姐说，她正打算买个结婚钻戒，一下省钱一半还多，真是太好了。家住长清的赵女士说，自己到时早去，为自己挑件最好的。

本次活动，专门开通咨询热线，钻戒方面的问题，市民可拨打4006186968咨询。



市民刘小姐花了1万元钱在北京购买的一枚钻戒(左)，比她在济南里用1万多元买的钻戒，个头大了一倍多。



今年端午节，本地珠宝巨头世纪缘珠宝推出的特惠活动，曾引发数万市民排队抢购。这次以市场价1/3举办“钻戒直销惠”，将再次引爆济南市场，撕开钻石暴利豁口。

钻石普及运动

钻戒直销惠

读者专享

30分钻戒 4999元

50分钻戒 9999元

时间：9月22日-9月23日

地点：泉城路沃尔玛一层世纪缘珠宝旗舰店

市场观察

钻石暴利该终结了

在地下沉睡40亿年的钻石，成为最浪漫的爱情信物。但“暴利”一词成为这些年珠宝业挥之不去的阴影。

连日来的采访，我们发现正是由于珠宝市场竞争的不充分，商家“皇帝女儿不愁嫁”的心态，以及珠宝销售中的层层中间环节，让钻戒价格居高不下，成为市民不能承受之重。

眼下的信息时代，任何行业都在从不充分竞争走向充分竞争，任何一种商品的价格，都从不透明走向透明，所有行业的暴利时光都逐渐远去，所有品牌如果无法真实价值都

会被消费者所抛弃。作为传统珠宝商家来说，要么主动降低身价，自己拧干价格水分，以量换价。要么就是止步不前，被其他新业态取代。

当然，拧干钻戒价格水分的过程，是个系统工程，既要珠宝零售商家想方设法降低售价，也离不开整个商业环境降低扣点等运营成本，只有如此，钻戒价格才能回归真实。

去除钻石价格泡沫，是良心工程，也是双赢工程。钻戒价格早日回归真实，让消费者得到实惠，也会推动整个珠宝行业良性健康发展。

关于钻石，你还不知道的秘密

秘密1 钻石是完全标准化产品

采访了解到，在上海，很多白领在买钻戒之前都会做足功课，对钻石选购常识非常了解，有的人钻石知识甚至超出营业员。经常有人拿着一家珠宝店提供的钻石品质参数，一家家比价。这些地方的钻戒价格之所以能真正降下来，也与消费者对钻石知识的掌握程度有关。

而在济南，随机采访了30位市民，多数对钻石品质鉴定标准一无所知，很多人说，买钻戒都听商家的。

珠宝专家介绍，与翡翠、红蓝宝石等不同，钻石是完全标准化产品，决定一

颗钻石价值的是钻石的颜色、重量、净度、切工。这4项指标的英文首字母为C，简称为4C标准。

一颗钻石颜色越好，重量越重，净度越高，切工越好，价值越大。

专家透露，现在市面上经常有的珠宝商家说，自己是“比利时优质切工钻石”，与其他家不一样，所以价格高。还有商家称自己是“南非钻石”，所以卖的贵。这些都是商家制造的噱头，按国际钻石统一标准，钻石切工没有优质切工说法，钻石更没有产地分别。

秘密2 1分钟可算出钻戒成本

有市民打电话询问，怎样知道商家钻戒底价，那样就更清楚知道自己被商家赚了多少钱，也多了一个砍价的筹码。

一位珠宝圈内人士向媒体透露了目前通用的成本计算方式，只要掌握1个简单的公式，1分钟内就能算出1枚钻戒的真实成本，这也是很多珠宝商害怕消费者知道的秘密。

据了解，钻石成本的工具是国际钻石报价单，它是RAPAPORTDIAMONDREPORT的中文翻译，是由国际钻石组织Rapaport每周从全球钻石市场上收集来的钻石价格，按照钻石颜色、净度、克拉重

量整理列表，清楚列出不同级别钻石的国际批发价格。

现在，国际钻石报价单每周更新一次，它清楚标明一颗钻石的进价，也就是钻石的批发价格。消费者只需要凭借国际报价单，就可轻松算出一颗钻石的进价。

而那个公式就是，钻石价格=国际报价单价格×100×重量×汇率(人民币对美元汇率)。市民自己也可以在网站上查询并下载国际报价单。

在北京珠宝市场上，已有很多消费者，拿着国际钻石报价单买钻石。

本报策划 周亚森 本版撰稿 梁云霞

