

直销惠价格经得起考验 先考察市场再来现场

齐鲁晚报
今日枣庄

“翡翠直销惠”下周末举办

本着让枣庄市民不出远门就能用实在价格买到放心品质的翡翠手镯的目的,在经过大量的筛选评比和多次的交流后,齐鲁晚报·今日枣庄联手缘与翠珠宝于7月19日—21日在枣庄海润(中粮)大酒店举办“大型翡翠玉镯厂价直销惠”。上千款翡翠手镯任您挑选,价格将是令你惊叹的“地板价”——不及商场折后价的1/3!



齐鲁晚报翡翠直销惠济南站活动现场

中国梦 翡翠梦

玉埋藏地下几千年或是上亿年,玉中含有大量矿物元素,所以人们常说,人养玉,玉养人。玉的养生理理已经被现代科学所证实。据化学分析,玉石含有多种对人体有益的微量元素,如

锌、镁、铁、铜、硒、铬、锰等,佩戴玉石可使微量元素被人体皮肤吸收,活化细胞组织,提高人体的免疫功能。因为那份纯净生动的绿意,因为那份悄然而生的典雅。长久以来,中国人都

不愿割舍对翡翠的钟爱。从过去的帝王将相到清朝的慈禧,从宋美龄再到如今的政要、明星,都视收藏、佩戴翡翠为生命的重要篇章。在如今的个性时代,更应该出色地表现自我,而翡

翠正如量身打造般,它多彩、唯一,虽不光灿夺目但内涵十足,从不刻意显山露水,却总在不经意间展示最真实的品位。“中国梦,翡翠梦”正化成博大精深的翡翠文化悄然影响着越来越多的人。

翡翠市场乱象环生

就在四五年前,很多曾经买过翡翠的人都会记得,在商场的翡翠珠宝柜台,一件普通的观音挂件,可能也就是一两百元,贵的也不过三四百。可眼下,

在商场柜台,千元以下的翡翠挂件几乎难觅踪影。是翡翠品质提高了?当然不是。浸淫此行十几年的代理商向记者爆料,近年来翡翠的价格一路飙

升,这其中除了原石价格的上涨,还有炒作的因素在其中。“市场需求量增大,中间商自然就会加码,出厂价2000元的翡翠,过去加价几百都卖不出去,

可现在倒一次手涨到6000元,都有人抢购,中间商自然乐得多赚钱。”多年从事翡翠批发的康总透露,翡翠价格暴涨,中间商逃不了干系。



缘与翠

上千款A货翡翠玉镯,总有一款适合你,不及商场折扣的1/3买翡翠,圆你翡翠梦。

时间:7月19日—21日,早9:00—晚8:00,
地点:市中区青檀路海润中粮大酒店一楼。
电话:18863261517 15165872400

厂价直销惠



只有工厂店才有“地板价”

有过出国经历的人对“工厂店”这样的称呼似乎并不陌生,尤其是在英国,知名奢侈品品牌巴宝莉(Burberry)工厂店几乎是每个中国游客必逛的店。由于是工厂直销,没有各大高级百货店的进场费、管理费等费用,那里的商品几乎是专卖店的8折甚至是5折。工厂店的销售模式因此也获得了“价格杀手”的称号。

而眼下,价格居高不下的翡翠行业,也已经被

这个价格杀手盯上。“我们是从工厂直接把货带到淄博,摆上柜台,在这其中我们只加上少量适当的利润,所以价格比起大商场会低不少。”作为专业翡翠工厂店,缘与翠的康总直言:“就拿一款翡翠手镯来说,在一家商场,它的折后价要9000元,但在我们这,相同的品相和质地,直销惠只卖3000元。”在商场,除了进场费、人工费和宣传费用等成本之外,一个翡翠手镯从出厂到最终摆

上柜台,还要经受多级经销商的层层加码。

而在7月19日至21日举办的“直销惠”上,这些价格坚冰将被彻底打破。缘与翠珠宝的康总给出了这样的解释,就像今年的大白菜丰收,很多地方的白菜在田间地头销售只要几分钱一斤,但市场上却可以卖到几毛钱,价格涨了好几倍。这其中的利润都是被中间商获取了,中间商越多,倒手次数越多,差价也就越大。此次展会,剔

除了中间环节,都是为了最大程度让利于消费者。“很多人不知道,自己买一只翡翠手镯,背后会养活多少人。”缘与翠的康总告诉记者,从翡翠原石开始,翡翠市场的加价就已经开始了,“有时候原石都会被倒手好几次,不停的加价,然后做成成品,再次频繁倒手,最后到了商场,这个过程还没完,因为商场都会要求经销商再缴纳一笔进场费,然后还有人工费、促销费等费用。而

这些都需要会被加到翡翠的价格中去。”康总介绍,中间的加价,其实远远高于翡翠的真实价值。再加上各种消息炒作,还有收藏品市场的推波助澜,一款普通的翡翠,很容易卖出高端货的价格。

为了让市民真正买到物超所值的翡翠玉镯,本次直销惠就是砍掉中间环节,还原翡翠玉镯行业的价格真相,让市民真正享受到工厂直销的“地板价”。

翡翠厂价直销轰动多地

大型翡翠玉镯厂价直销惠从青岛、日照一路走来,在各地引发了轰动效应。

2012年11月3日—11月7日,在青岛漳州路“缘与翠”店内,青岛早报邀请有关质监部门、缘与翠珠宝共同举行的“真爱无瑕”翡翠直销开展,不及商场折后价的1/3的工厂价翡翠,吸引了数千名消费者前来选购。包括玉镯、吊坠、把玩件、转运珠项链和戒指在内的各种翡翠,成为大家挑

选的重点,价格在两千—五万元左右翡翠首饰尤其受到消费者的喜爱。而在直销现场,来自有关方面的专家,更是现场提供了翡翠玉石的鉴定检测服务,不仅让消费者买的放心,更给市民提供了“鉴宝”服务。

2013年3月2日—3月3日,在青岛南京路11号半岛都市报社一楼大厅,一场声势浩大的翡翠玉镯直销开展。为迎接“三八节”的到来,城市信报联合“缘与

翠”举办了“女人如玉,镯而不凡”女人节大型翡翠玉镯厂价直销展。一大早报社刚开门,柜台就被热心市民围了个水泄不通,里三层外三层,柜台前围满了买翡翠手镯的市民,柜台内营业员忙的不可开交,一个人对十几个顾客,午饭都顾不上吃。

2013年3月15日—17日,“3·15大型翡翠厂价直销惠”在日照举行,如果不是在活动现

真的很难相信市民购买翡翠手镯也会这么疯狂。市民李大爷一个人就买了4个手镯,他要去南京老家探亲,给老家的小辈孙女一人一个手镯作为见面礼,既大方又时尚,还能保健升值。

2013年7月19日—21日,应广大枣庄消费者的要求,齐鲁晚报·今日枣庄联合翡翠工厂店“缘与翠”推出了大型翡翠玉镯厂价直销惠。

翡翠惠民工程 不及商场折后价的1/3

工厂抛开中间的批发商、经销商、零售商,把店直接开到其它城市,这样的做法被称为工厂店。

那工厂店的价格到底有多低,今年7月19日—21日,在枣庄海润(中粮)大酒店举办

“翡翠玉镯厂价直销惠”就将给你一个答案。

缘与翠的康总告诉笔者:“为准备本次活动,前几天特地回云南工厂调了一批货,可以说手镯种类、尺码相当全,因为是工厂直销,所以

品种没得说,而且价位也是高中低端都有,最高的有几十万元的,最低的也有百余元左右的。”

“那具体价格呢?”“大概是商场折后价的1/3,甚至还要低。”康总解释,比如相

同种类的一款手镯,在商场的标价50000的,折后价即使只有2万左右,在我们现场只要6600元左右。康总还高调宣布,本次活动旨在启动翡翠惠民工程,让更多的市民享受直通工厂的实惠价格。

□相关链接

佩戴翡翠手镯的好处

翡翠玉石是自然界的产物,经过亿万年的形成,凝聚了宇宙之精华,是万物之中最有灵性的自然物质。翡翠玉石所具有的灵性不仅可以与佩戴的主人息息相通,可以润泽佩戴者的心灵,达到净化心灵,提高情操,完善自我思想,同时可以起到心灵的暗示,可以驱魔辟邪,护身挡灾的作用。

世间万物均以阴阳平衡为最佳境界,翡翠玉石包含有多种微量元素以及特有的聚敛和释放能量的能力,不仅可以补充佩戴者人体内部缺乏的微量元素,平衡人体内的经、脉、神经、血,以及体内的各个生理器官的活动能力和生理机能,同时还可以根据人体内部能量的多或少来补充人体的能量或吸取人体内多余的能量,以减小人体内新陈代谢的负担。