

Mandy 讲述 >> 你不知道的钟表那些事

香港人打“飞的”来济南买表

中国这个高速增长的市场,对各大奢侈品牌的重要性不言而喻,而中国大陆的消费者更是高端品牌争相“讨好”和“笼络”的对象——这一点,刚刚从香港考察回来的Mandy颇有感触:“我发现尤其是手表品牌,对于货品的安排是完全倾向于中国大陆地区的,新品一定是先到国内,这个我敢说一定是,这是近几年的一种普遍倾向。之前有媒体问我,你们的表款是不是跟全球同步,我说我们只会比国外超前,绝不会落后于人——这也是很多客人不知道的。”

最有说服力的一个例子是,Mandy的表行去年接待过一位香港顾客,在香港买不到心仪的表款,特意打着“飞的”到济南买,买完还请销售人员吃饭作为答谢,这样的事情放在前些年是不可想象的。

虽然今年国内奢侈品消费呈现负增长,但Mandy表示从全球来看,这个数字没有减少,“奢侈品主力购买者依然是中国人,只是消费的流向发生了变化。”而品牌对大陆地区的重视程度也有增无减,“我们去瑞士总部开会,所有的品牌都为中国团队提供专车接送,享受最高规格的待遇。以往劳力士的工厂是绝对不会给外人参观的,但今年,仅对于中国经销商,劳力士敞开大门,可见中国市场有多么重要!”

济南人的手腕越来越有“看头”

从事钟表行业七年的Mandy,笑称自己有个“职业病”:逢人先看手腕。“两年前我刚来济南的时候,在酒店前台观察,发现三个人里面有一个戴表就不错了。其实戴表是一种习惯,像在香港就不一样,各个阶层、各种职业的人都爱戴表。另外,以前很多济南人对于表的认知有限,即使一些有实力的人手腕上佩戴的也不过就是实金的欧米茄、劳力士几个熟知的牌子。但现在你慢慢可以看到有人戴江诗丹顿,有人戴宝玑,有人戴沛纳海,宝格丽……经常有客人跑来我这里兴奋地说,终于有一家店卖我戴的牌子了——这是一个很大的转变。”

Mandy坦言,开店前他们考察济南市场,发现专业的钟表品牌很少。当初把沛纳海这个品牌引进济南的时候还很忐忑,担心“这样的牌子对于济南来说是不是太超前了?”两年过去了,Mandy高兴地看到,济南人对腕表从盲目购买,到现在开始乐于了解和谈论钟表文化,而随着这个城市里爱表、懂表的人越来越多,店内沛纳海、宝玑等“小众”品牌的销量也节节攀升。

但Mandy同时认为,济南手表消费还有很大的潜力,尤其是女性消费还没有被激发出来。很多来店里逛的女孩子,要么是陪男朋友来逛,要么是替老公选表,很少有替自己选购的,“比如宝玑这个牌子,一般大陆新开店,卖出的第一块表都是女表那不勒斯皇后系列,唯独在济南,卖出的第一块却是男表5177珐琅款,这很说明问题。”

“男表女戴”是时尚,大表盘势不可挡

说到当前腕表界的时尚法则,作为时尚中人的Mandy自有一番见地。她特别推崇大表盘这一腕表界的流行趋势,并且建议女孩子应该大胆尝试佩戴男表,“男表女戴是一种时尚,也是一种个性化的表达。比如贝嫂维多利亚,她戴的就是40mm的劳力士全金男表,很有御姐气场;再比如郭富城做广告的那款浪琴表,北京、上海很多女孩会买来戴。其实我认为,只要个人觉得撑得起它,尺寸不是问题,不论男女都能戴。”

Mandy特别鼓励大家去试戴各种不同的表款,“表是一种有灵性的物品,你不戴在手上是没有感觉的。”说话间,Mandy随手拿起一只宝格丽往腕上一搭,仿佛为了印证她的话一般,这枚看似貌不惊人的大表盘女表瞬间像被施了魔法,在腕上光华流转,衬得Mandy整个人愈发神采飞扬。

Mandy 解读 >> 腕表消费热点 Q&A

买瑞表是否等等再出手?

《出众》:上个月中瑞双方签署了“零关税协定”,很多消费者非常关心瑞表价格会不会因此下调?

Mandy:这个问题最近很多人都在问,但在业内其实已经不是热点了。客人来问时我们也会明确告诉他,终端价格短期内不会降。为什么?第一它免除的只是关税,而关税只占有税负的一小部分,免关税对钟表价格影响微乎其微;第二它是采取逐年降税形式,绝不是短期可以降到位。考虑到时间成本、货币通胀等因素,坐等关税下调没有意义。另外,瑞士钟表有太多技术成本和文化成本在里面,这些成本是降不掉的。

境外买表一定能省钱吗?

《出众》:多数消费者倾向于去香港或国外买表,认为内地专柜售价偏高,对此你怎么看?

Mandy:这里面有一个误区,很多品牌国外零售价其实是比国内高的,而消费者通常拿国外的折扣价、退税价与国内的零售价比,这是不对等的。况且在那种血拼的氛围下,大家先入为主地感觉比内地便宜,别人买自己也跟着买,于是造成高价买表的可能。比如前几天有位客户在法国买宝玑,回来后一对比,发现比我们这里零售价还贵,我还没打折,还有客人在境外买沛纳海买贵了好多,都觉得十分不可思议。另外,在很多消费者的概念里,境外没有假货,这更是大错特错。

什么样的腕表更保值?

《出众》:如何选择一款保值的腕表?

Mandy:说到保值,品牌的价值一定是第一位的。像百达翡丽、劳力士、宝玑这样的品牌,想都不用想,一定是保值的。在生意场上劳力士更是被视作硬通货,甚至于澳门赌场的那些典当行,收腕表的话,只收劳力士。除此之外还要看材质,稀有金属的手表,比如铂金、黄金、玫瑰金等,一定比钢款的手表保值。

初级购表者有哪些选择?

《出众》:能否向初级购表者推荐一些品牌和表款?

Mandy:钟表界将奢侈品表定位为1万元以上。如果是一万到两万元的预算,浪琴是不会错的选择。想再上一个层级的话,三五万元的表,我觉得从国内消费趋势来看是很有空间的一个价位段,以往这个价位首选欧米茄,其次是卡地亚,但是现在大家发现原来这个价位段还可以买沛纳海,可以买宝格丽,甚至于格拉苏蒂的入门款。特别向女士们推荐宝格丽这个品牌,虽然在济南的认知度不算高,但如果你去北京和上海,回头率会很高,很多女明星出席活动也都喜欢戴宝格丽,既有女人味,又与众不同,不怕“撞表”。

倘若不是纤细手腕

上那只气场十足的“沛

纳海”,以及身后那间

汇聚全球顶级品牌的知名

表行,我们恐怕要把

眼前的Mandy误当成来

恒隆逛街的某位妙龄女郎

——一身休闲装、一

杯星巴克,风姿绰约,

浅笑嫣然。听Mandy柔

声细语地娓娓道出她对

钟表业的深刻理解,并

同她一起细细把玩表行

里那一枚枚腕表珍品,

让这次访谈俨然变成一

场与时间有关的美妙约

会……

□韩爽 王迂



对话Mandy 钟表行里的曼妙时光

LINK

Mandy 的心水表款

宝格丽蛇形女表

蜿蜒流畅的蛇形融合了精妙绝伦的手工珠宝镶嵌工艺,妖艳野性的风格,没有女人能抵挡得了它的诱惑! Mandy强调说,这款表最厉害的地方是,它不仅可以缠绕在腕上,而且完全可以平展拉直——把一根黄金完全拉直还能缠绕,这需要怎样的工艺来支撑啊!

参考售价:246000元(Serpenti款)



Mandy 的 温馨提示

当心买到“水货”表

品牌的全球联保仅限于在全球授权的正常渠道专卖店才能享受,不能是水货,更不能是假货。比如A款腕表是品牌发给A店的,如果A款腕表在B店购买,购买地与品牌配货的记录不匹配,因此,虽然它是一块真表,但因为是未经许可的渠道购买的,也就是俗称的“水货”,依然无法享受联保服务。境外买表通常会买来这种麻烦,看似比国内便宜几千块,却要承担很大风险。

手表也有“保养里程”

手表和车一样都是机械的东西,都有“保养里程”。一般建议客户购表后三年左右做一下全油清洗,特别是机械表,齿轮运转久了会形成油坑油渍,影响计时精度,需要给它洗洗澡,加加油,让它运作得更好一点。

宝玑那不勒斯皇后

如果可以拥有一只二十万元区间的表款,你会选什么?Mandy的回答很笃定:“宝玑的那那不勒斯皇后!不作二想。”这是Mandy个人最钟爱的表,也是她的“奋斗目标”。作为一款传奇腕表,这只为拿破仑的胞妹卡洛琳娜(那不勒斯皇后)定制的表款即使在完全不懂钟表的人来看,也足以表达女性的妩媚、温柔和尊贵。所有女表都可被视为“缩小版男表”,唯独它,再怎么放大也不可能戴在男人手上。

参考售价:268000元(带月相)



沛纳海PAM00523

沛纳海是Mandy手腕上“出镜率”最高的表款,除了大表盘的帅气百搭,沛纳海的耐磨、皮实也深得Mandy欢心,“有时候不小心碰一下刮一下,换作其他的表早心疼了,但是低头一看沛纳海:喔,没事,反正沛纳海不会坏,哈哈……”沛纳海最新推出的这款PAM 523 Luminor腕表,将42毫米的表壳和白色的盘面相结合完成了一个前所未有的突破,不知道又要引得多少沛纳海的男女拥趸们心痒难耐了。

参考售价:58900元

