

在深圳,数千计的珠宝企业汇聚在水贝这个弹丸之地,短短的几十年间,把这里打造成一个名副其实的“珠宝之城”,不断推陈出新的创意设计、丰富多样的珠宝款式,吸引了来自全国各地的珠宝商来此采购货品。这里每天都在发生着不同的故事:国际钻石商拿着最为优惠的货品供应合同频繁造访各大生产企业,黄金首饰成批次地流转于制造商和零售商之间,独立设计师和注重国际市场的企业不断合作并组织各种名目的时尚秀。这就是中国最繁忙的珠宝首饰名城——书写传奇的地方。

隶源基：多品类经营 走赢市场

□□ 特约撰稿 张志锋

丰厚的市场份额、稳定的客户关系,宽敞的展厅里,人流如织,货品琳琅满目,老板的一杯清茶与熟悉的微笑,精明的采购商与忙碌的货款结算员,构成了隶源基珠宝十余年如一日的经营场景。

成立于2000年的深圳市隶源基钻饰有限公司,多年来,以其钻饰业务和新推出的黄金首饰硬千足金业务,在珠宝业内颇受赞誉。

传统钻饰业务:夯实基础

13年前,中国钻石行业官方交易管理部门上海钻石交易所(SDE)正式成立,同年,珠宝商陈晋榕用1亿元资本,在深圳注册成立隶源基钻饰有限公司,主打高品质优质钻石成品及钻石镶嵌饰品经营。

最开始的时候,公司只有几个人、几间租用的办公室,虽然办公条件有限,但因为内地钻石市场经过几年的混战后,已经逐步开始走向规范透明,加上中国内地深藏着巨大的钻饰消费潜力,隶源基成立之时便充满信心。为了拿到最优质的钻石和稳定钻石货源,陈晋榕频繁往来于比利时、以色列、印度等地,通过与各大钻石商洽谈合作,公司获得了业内同行羡慕的钻石上游资源,一步一个脚印地夯实着自己的

基础。

俗话说,产品是企业生存的基石,一个拥有创新产品和高品质产品的企业,其在市场上的竞争能力要远远强于忽视产品本身的企业。在产品研发种类上,隶源基的经营涵盖钻戒、项链、手链以及吊坠和耳坠、综合套装等,“隶源基与国内外数十家优秀的镶嵌加工企业保持着紧密的合作,公司展厅的经典钻饰成品能够长期固定储备3万件以上,

且每款钻饰都选用上等的优质钻石打造而成,全部拥有GIA国际钻石认证证书。”对于自己一手创建的中国专业钻饰成品配货平台,陈晋榕深知可信赖的高品质货品和丰富稳定的库存是该平台制胜的法宝。

从面积狭小的简易工作间,到今天拥有数个大旗舰店,如今的隶源基早已渡过了企业创始之初的困顿与艰难。2006年,旗下品牌富鑫达珠宝强势进驻金丽国际珠宝交易中心5

楼,面积达到近千平方米;2009年,富鑫达珠宝深圳旗舰店在珠宝产业基地田贝三路36号隆重开业,展厅面积500多平方米,长期货品库存上万件;2011年,旗下七采金刚品牌进驻田贝三路26号;2012年,隶源基首饰金丽二期大钻店隆重开业……短短12年时间,踏实的陈晋榕不仅让隶源基品牌华丽转身、成绩丰硕,更让公司旗下拥有了“富鑫达珠宝”“隶源基钻饰”“七采金刚”网上商城三大品

牌,一举成为深圳地区首屈一指的知名钻石成品供应商。

硬千足金市场:拓展品牌

中国有着历史悠久的黄金消费传统,温润耀眼的黄金有着上千年的文化沉淀。盛世收藏与乱世黄金的避险消费观念一直深入百姓心中。

不过,随着市场需求的不断更新及黄金首饰消费的日渐年轻化,一大批更为时尚的购买群体正逐步形成。面对市场上所销售传统黄金饰品缺乏新意的现状,隶源基为配合市场需求,在现有的钻石、钻饰批发业务基础上,开始陆续新增硬千足金饰品、黄金摆件等产品种类。其中,尤以3D硬千足金饰品的市场反应最为强烈。

众所周知,3D硬千足金是打破传统工艺制造出来的全新黄金产品,其工艺上采用了目前最为先进的中空纳米电铸技术,同体积大小的饰品重量仅为普通千足金的30%,成品重量轻、造型轻巧,佩戴起来也更为方便。几年前,首次接触3D硬千足金工艺便洞察到其巨大市场潜力的陈晋榕,毅然于2012年投入巨资把业务扩展至黄金领域。陈晋榕认为,突破黄金配饰质地柔软的限制、硬度远超传统黄金4倍、具有高耐磨性的3D硬千足金饰品不仅款式多样,而且做工更加细致、艺术性更强,具有不易磨损、刮花、变形,立体感更强等特点,其市场空间不可估量。

隶源基此次选择3D硬千足金项目大力推广,并非一时兴起之作,而是经过了深度的市场调研分析。“传统千足金是一种硬度低且极柔软的金属,一直以来,它在设计和工艺上都受到极大限制,许多设计精美、极富创意的款式对于千足金而言往往无法制作实现,成品首饰也常常缺乏艺术性和观赏性。最为重要的是,与3D硬千足金饰品相比较,传统千足金饰品体积小、重量大,而且价格昂贵。”在陈晋榕看来,适时推出款式设计新颖、同体积大小饰品价格远低于传统千足金的3D硬千足金,符合市场需求,也会受到广大消费者青睐。

目前,隶源基已建立起一个庞大的生产线和销售网络,拥有一套集设计研发、生产制造、成品批发在内的完整产业链体系,“隶源基所有对外销售的3D硬千足金饰品均出自公司自有生产工厂,且每道工序严谨而细致,工费远低于无工厂生产能力的同行業者。”笃信价格和质量联合拼市场方会赢的陈晋榕,亦深知价格和款式对于消费者的重要性,他知道,只有品质优异、性价比高的产品,才可以获得消费者的芳心。

2013年,对于倾力推动3D硬千足金业务的陈晋榕而言充满许多未知和挑战,不过他却深信,在蛇年之时,手握传统优势项目钻饰业务与新贵项目3D硬千足金业务两大利器,隶源基定能在原有基础上开拓出一片全新的市场。

塔斯钻石： 给市场一颗诚信的“定心丸”

□□ 岳红专

随着全球经济形势的回升,钻石市场迅速回暖,钻石国际报价更是在2011年连续8次提升,平均涨幅达30%,呈现出一片繁荣景象。

但今年初,有媒体爆出一则消息:一名从事钻石贸易的男子,将100多粒大钻石送至广东省质量监督珠宝贵金属产品检验站检测,经过两款新设设备初步检验确定为钻石,但经过多次反复检测分析对比后,最后确定这100多粒钻石为“CVD合成钻石”。检验站相关负责人表示,若用常规方法检测,无法验明这批“CVD合成钻石”的真身,如此逼真的钻石如果真正流通于市场后果将不堪设想。

此消息一出,让国内外钻石经销商感到不安,并对钻石的进货、交易更加谨慎小心。然而在这紧张的市场情形下,来自国际著名钻石供应商塔斯钻石有限公司的一则消息却给

市场吃了一颗“定心丸”。

2012年12月底,塔斯按照国际惯例与长期合作的蒂芙尼、卡地亚、宝格丽等全球顶级珠宝腕表品牌商签订了2013年的供应计划,塔斯不仅在产品的质量、规格、数量给予明确供应,保证每一粒钻石都由天然的单晶体钻石毛坯加工而成,同时自己主动增加了一份诚信协议,确保每一粒钻石的天然属性和单晶体属性,让签约的国际品牌没有后顾之忧。

50多年来,源自比利时的塔斯钻石一直以其浓厚的钻石文化和精湛的切工技术著称于世,并被行业内誉为最优质、最规律、最完美切工的优质钻石,成为“全球顶级美钻”的代名词。

众所周知,塔斯拥有值得称羨的最优、最齐全、最完美的切工,作为全球钻石行业的最高引导者,塔斯一直把钻石毛坯的质量放在首位。公司自

身的实力和品牌影响力,使其在钻石上游的开采、筛选等环节拥有强大的话语权,不仅和戴比尔斯、Aloras建立了长期稳定的合作关系,而且还从DTC、俄罗斯、加拿大、南非等钻石矿藏获得大量钻石毛坯资源。

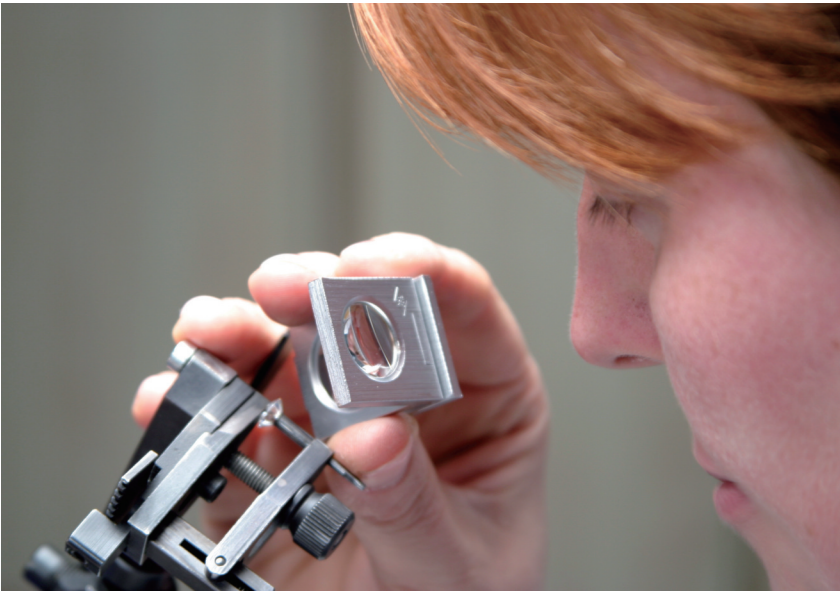
所谓“近水楼台先得月”,塔斯以此优势在第一时间获得了质与量兼得的钻坯。塔斯通过严格的筛选,摒弃聚晶或不规则形钻坯,选用那些晶莹剔透、晶形完好的单晶体钻石毛坯进入加工环节,这样呈现出的每一颗钻石都是璀璨夺目的优质钻石。

塔斯公司中国区负责人梁仕荪自信地告诉记者:“注重原材料的质量是塔斯一直坚持的企业核心准则,也是我们对客户与客户的义务和责任,塔斯的每一粒钻石都是单晶体钻

石毛坯。凭借对钻石质量的严格把控、先进的切割工艺和技术以及长期以来的诚信经营,塔斯给人留下了深刻的钻石文化印记。”

长期以来,与塔斯合作的蒂芙尼、卡地亚、宝格丽等全球顶级珠宝腕表品牌以及诸多著名私人收藏机构和收藏家都对塔斯给予高度赞誉。由此可见,塔斯在品牌声誉上也已经不仅仅局限于珠宝商,而是深深地扎根于最终购买珠宝首饰的消费者内心。

发展至今,塔斯在促进扩展钻石事业的同时,也在不断传播钻石般的企业文化,并严格遵守和执行行业最高的道德标准和最佳实践原则,确保每粒钻石的纯洁性,承诺所有钻石均来自非战争冲突地区。在钻石行业享誉盛名的塔斯钻石,在世界各地都拥有分支机构和合作伙伴,所有合作业务均在塔斯联盟旗下运营。塔斯联盟



塔斯的每一颗钻石都是经过精挑细选的钻石单晶体。

的所有成员统一采纳享有盛誉的塔斯标准、原则、质量和服务,源源不断地向世界各地供应精品钻石。

对于此次“CVD合成钻石”风波,塔斯的这份诚信协议及时地给了长期

合作的蒂芙尼、卡地亚、宝格丽等全球顶级珠宝腕表品牌一颗效力永存的定心丸,也让其他的客户安心交易,同时也再次证明了塔斯钻石的真正实力,以及对其合作伙伴的责任心。

