

点开直播间 两三万元的珠宝直接下单

线上购物不再小打小闹,40岁以下女性是消费主力

本报记者 顾喆翡

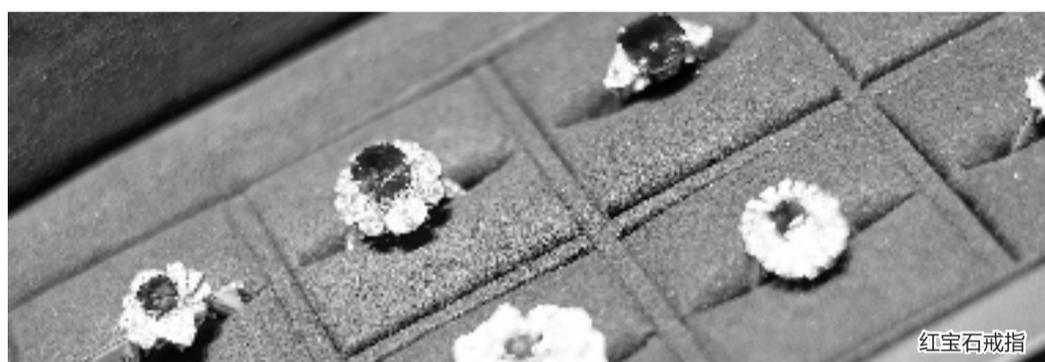
“去年买的理财还没回本,买的蓝宝石倒是涨了不少。”杭州白领张女士爱买珠宝,成品和裸石都在她的选购范围内,今年相熟的珠宝商报价高了一大截,“去年1万元买到的蓝宝石现在要1.5万元,斯里兰卡和泰国都有珠宝商抢货,国内商家都在抱怨矿区收不到精品,我认识的珠宝商从老客手里回购了近200万元的货。”

朋友圈和社交媒体也是“涨”声一片。中国买家阔别三年,再次进入国际市场,和世界各地的买家一起聚集在泰国、缅甸、斯里兰卡,使得当地的珠宝商奇货可居,报价水涨船高。一些中国珠宝商感叹,和欧美珠宝商竞争挺吃力,他们的预算更高,也更容易从货主手中拿到好货。

据媒体报道,斯里兰卡将上调宝石关税,如果今年4月1日起30%出口所得税正式生效,当地的宝石价格很可能再次上涨。



蓝宝石珍珠母贝钛金胸针



红宝石戒指

期盼中国客人回归 国际珠宝商看好中国市场

不仅仅是蓝宝石,彩色宝石的另两大品类红宝石、祖母绿价格也一直稳中有升。

在珠宝圈打拼了十年的老刘人称十三叔,和太太一起打造了高级珠宝品牌“即刻寻宝”,并把品牌做到了天猫彩宝类的第二名。目前夫妻俩经营了两家网店、一家实体店,在杭城的珠宝圈小有名气。“红宝石、蓝宝石、祖母绿这三大类是彩色宝石中最主流的品种,历史价格趋势很稳定。”十三叔向记者展示了北美市场1975年到2021年的彩宝价格走势,“最近刚刚去了迪拜国际珠宝展,了解一下国际市场最新行情。”

在迪拜,十三叔遇到了自己的老朋友——哥伦比亚祖母绿矿区的矿主Micheal,中国客人的回归让Micheal喜出望外。从Micheal口中得知,哥伦比亚祖母绿价格一直稳步上升,产量减少、供需不平衡使得价格上涨了20%~40%,高质量的精品货甚至涨了50%~60%。“过去中国客人好像失联了。”Micheal打趣道,“我们太渴望中国买家回来了,中国市场很可能成为世界第一。”

“欧洲特别是意大利市场也很希望和中国人做生意。我们和意大利的珠宝公司一直有生意往来,大家对中国的经济很看好,都很希望中国客户能重返欧洲。”十三叔告诉潮新闻·钱江晚报记者,“不能走出国门,采购是一个大难题,因为没有办法亲自看货,只能买一些单价低些、比较标准化的产品。彩宝颜色相差一点价格就差很多,很多贵货我们不敢进。进口商品需要报关,没法退货就很麻烦。今年我们打算重新出发。”

“传统方式已经不足以支持我们的销售,互联网的流量端口让我们找到了新模式。”十三叔对自己踩准了直播风口很满意,“疫情三年主要就是靠直播撑起来的。国内市场很庞大,三年来我们的销售额基本保持稳定。未来主线销售靠直播间,品牌视觉靠小红书,产品就靠我们自己。”

网购、直播成主流 35岁到40岁女性是消费主力

不同于以往的线下购物,网购和直播成为了新兴渠道,除了淘宝天猫,小红书和抖音都是珠宝商家展示商品或者品牌形象的载体。

“老外都很惊讶,不敢相信三五千美元的商品网上就能卖掉。”十三叔显得非常自豪,音量也不自觉地提高了,“欧洲还是传统的实体店为主,他们问我想扩展几家门店才需要采购这么多产品,我说线下就一家门店,所有东西都在网上卖,他们觉得太不可思议了。”

直播对珠宝商家的意义不仅仅是直播间里的直接成交,还有通过这类端口寻找潜在客户,吸引更多流量,最终转化为成交额。珠宝零售终端环节,国内市场售价通常会低于欧美市场,这得益于国内商业系统的高效和快递行业的迅速发展,从源头订货到直播出货都相当迅速,消费者也可以更快速地买到心仪的珠宝。而7天无理由退换货、开放的评论机制也让消费者更放心网购。

虽然珠宝价格一再上涨,但是对于没有投资经验的消费者来说仍需谨慎。高净值人群会选购一些高级珠宝进行资产配置,但对于普通消费者来说,珠宝除了佩戴,传承的意义更大。

珠宝变现渠道少,通常就是拍卖、珠宝商回购和咸鱼,其中珠宝商回购最为主流,但一般会有一定程度的价格折损,需要长期持有才有机会覆盖掉成本。而且珠宝的价格并没有国际统一标准,颜色、重量、净度、切工和产地都会影响最终价格。

虽然珠宝价格一再上涨,但是对于没有投资经验的消费者来说仍需谨慎。高净值人群会选购一些高级珠宝进行资产配置,但对于普通消费者来说,珠宝除了佩戴,传承的意义更大。

珠宝变现渠道少,通常就是拍卖、珠宝商回购和咸鱼,其中珠宝商回购最为主流,但一般会有一定程度的价格折损,需要长期持有才有机会覆盖掉成本。而且珠宝的价格并没有国际统一标准,颜色、重量、净度、切工和产地都会影响最终价格。

浙江首个水产 盒马村落户湖州

本报讯 在湖州南浔区倪家滩村,一片临太湖的基地,成了牛蛙们的天然“健身房”。它们以臀腿部肌肉丰厚、口感弹嫩登上全国各地的盒马门店,备受吃货们喜爱。

这里是浙江首个水产盒马村。那么,盒马村是怎么把牛蛙培育成蛙界的“健美先生”的?

盒马村负责人、湖州通源农业服务有限公司总经理梁军表示,经历了几代正本清源,牛蛙从蛙苗、水源、饲料到动物保健品,全链路杜绝使用抗生素。

除了苗种,牛蛙的食谱也讲究无抗饮食。“我们独家研制的饲料配方,有一些中草药成分,可以提高牛蛙的自身免疫力。”梁军介绍,为了养殖无抗牛蛙,基地保留成本更高的鱼粉,还会定期给牛蛙喂食动物保健品调理肠胃。

“活水养殖是盒马村的特色,每天引入太湖水,保障牛蛙的生态环境。”梁军说,优质的水域也让牛蛙更有活力,臀腿更结实,内脏会比传统牛蛙偏小一点。

目前,该盒马村已通过全球水产联盟评审验收,获得无抗产品认证以及全球首家BAP认证——这是国外牛蛙标准化养殖的一项通行标准。

盒马村让牛蛙池塘实现标准化养殖,精准管理饮食用量,不让它们长得过快过肥,可食用肌肉比例高于行业。为了给它们创造出一个好的“健身房”,养殖密度远低于市面上的普通牛蛙养殖场。这样一来,每只牛蛙都有运动空间练体能。

“食品安全不可以模糊,必须从源头抓起,牛蛙的绿色养殖是必然趋势。”盒马水产采购经理王兵说,下一步,盒马村将成立新的鱼苗场,进一步提高牛蛙的品质,而并对周边农户提供检测服务,全力带动更多养殖户共同提高产品品质。

本报记者 祝瑶



红宝石黑欧泊戒指