

珠宝企业 修炼“内功”正当时

本报记者 武姣

狄更斯在《双城记》里说：“这是最好的时代，也是最坏的时代。”这句话放在今天的珠宝行业尤为恰当。面对“疯狂”不再的市场态势，珠宝企业并没有被持续下滑的业绩打垮，反而苦练内功，迎接挑战。产品个性化、定位精准化、营销差异化……究竟该选择哪一条路？珠宝商家正在寻找最适合自己的方向。

钱都想挣，不能试图满足所有消费者。曹桂军称，珠宝业未来会有一种趋势，即一些大的公司收购珠宝企业，旗下形成很多品牌，分别有不同的定位，来满足这一客层的需求。

调整产品结构 实现差异化

金鑫珠宝市场运营总监李治国将2015年称之为“试错颠覆年”。张建丰认为，市场不好反而是机遇，它促使品牌寻找出路。对于珠宝企业来讲，所谓“变”一定不能离开核心产品的调整升级。

“现在的消费者十分‘挑剔’，眼界更宽，审美提高，如果企业不能走在潮流前端，突出自身的个性化，品牌就会缺乏吸引力与号召力。”曹桂军表示，百泰将从厂家开始调整产品线，在不同领域进行延伸，推出多系列产品并力求更加精致。

毋庸置疑，产品的调整创新是一项大工程。在张建丰看来，珠宝产品要有很强

的现力。“收购工厂是第一步，今后不再去其他工厂下单，避免产品同质化。从源头找路，只做自己的东西，最终实现产品个性化、独有化。”张建丰说，此举虽然成本有所提高，但效率也会提高，产品将更有立体感，预计年底实现自主化产品达到20%。

对于产品结构调整，金鑫珠宝除了同步推出自主研发产品，还将持续私人定制策略。“在原有基础上，我们的私人定制又添加新的内容。消费者至金鑫正弘店，可现场跟着导购学习编制自己喜欢的珠宝。”李治国说。

创新营销模式 增强体验感

营销模式的创新可以成为企业发展的“助推器”，而随着“互联网+”时代的到来，以及消费需求越来越多元化，如何通过营销打造个性化服务和体验？珠宝企业面临巨大的挑战。

目前，一味开店或铺设实体店已是相对“落后”的做法，实体店更需牢牢把握互

联网机遇。“现在已是‘互联网+’时代，金鑫珠宝要搭乘这趟顺风车，推出自己的O2O模式，不仅有自己的平台，而且还开设天猫旗舰店，现已开始测试运行。”李治国说。

“线上线下结合也是我们正在探索的问题，通过转变思维，了解消费者需求后进行渠道变革。”曹桂军表示。

“只有高人气还不够，要给顾客实实在在的体验感。”李治国认为，做好体验环节就要提高消费者的参与度。除了私人定制专区针对产品的现场编制，金鑫珠宝还针对会员粉丝近距离维护。设立“珠宝捡漏群”，提高其活跃度，分享活动实惠了解消费习惯。

业内人士认为，营销模式的变革不能摒弃文化底蕴。特别在快消时代和信息碎片化时代，珠宝企业要在文化底蕴和时代潮流之间达到微妙平衡。

“营销活动一定要和文化联系起来，建立与顾客之间的情感纽带，同时搭配动态化微信营销。”张建丰认为，这个过程中还要考虑服务细节，让消费者感受到“大牌”的影子，这也是促成消费的理由。

车市速递

世纪阳光广达店 星锐交车仪式举行



本报讯(记者 苏立萌)8月1日，“聚同行·赢未来”——世纪阳光集团广达店与镇平县信通运输公司的星锐交车仪式在郑州北环汽贸中心举行。

活动现场，镇平县信通运输公司负责人表示，此次选择世纪阳光集团广达店进行江淮星锐的采购，正是基于对江淮星锐品质的充分肯定。河南世纪阳光集团相关负责人也在致辞中表示，此次能取得镇平县信通运输公司订单也是世纪阳光多年依赖品质赢得市场、依靠品牌赢得形象、凭借服务赢得顾客的成果。

此次交车仪式的主角——江淮星锐是面向国内、国际两个市场同时开发的世界车。整车造型充满速度感和张力的设计，轿化设计是星锐内饰最显著的特征。江淮星锐搭载江淮自产的2.8L排量的4DA1柴油发动机，采用电控高压共轨燃油喷射技术，全面提升引擎燃烧效率，更高效，动力更强劲，油耗更低，百公里油耗最低仅为8.5L。

长安福特 民政救灾应急专用车交付



本报讯(记者 苏立萌)7月31日，长安福特民政救灾应急专用车交车仪式在河南省民政厅正式举行。此次由河南天道福特4S店交付的44辆翼虎将作为救灾应急专车，用于自然灾害应急救援指挥、灾损评估、灾情核查、灾害救助、恢复重建、冬春救助等相关救助工作，有力地验证了福特翼虎的出众品质。

今年国家民政主管部门面向社会进行了全国范围内的“民政救灾应急专用车”招标工作，紧凑型SUV标杆之作长安福特翼虎，在强手如林的竞争中，力拔群雄，成为国家民政部全国1041个自然灾害较频繁、救灾抗灾任务较重的县市级单位的民政救灾应急专用车辆。这款搭载了具备中国自主知识产权的车辆将为民政救灾工作贡献一份力量。

救灾应急工作肩负着保障人民群众生命安全的重要使命，对专用车辆的品质也有着更为严苛的要求。而福特翼虎作为长安福特旗下“高端智能SUV”的代表车型，在动力性、通过性、装载性、安全性及产品可靠性方面都能全面胜任紧急救灾工作中复杂、严苛的道路状况。长安福特汽车有限公司销售分公司华中区销售经理缪先弟表示：“此次交付民政部救灾应急专用车辆，再一次证明了福特翼虎产品品质获得社会各界的认可”。

飞亚达四叶草新品发布会举行



本报讯(记者 武姣)8月1日，飞亚达在郑州百货大楼举行“时光流转，唯爱表达”四叶草系列新品腕表发布会，同时，郑州百货大楼第八届钟表文化节开幕，演员高圆圆莅临发布会。

活动现场，人气爆棚。作为飞亚达品牌代言人，高圆圆佩戴飞亚达四叶草系列新品腕表，诠释了“国民女神”的幸福物语，并与观众进行互动。高圆圆表示，代表名誉、财富、真爱与健康的四叶草系列一直以来是她的钟爱之选。七夕将至，高圆圆特意为了郑州的朋友准备了10款刻有其亲笔签名的四叶草腕表。

传说找到了四叶草就找到了幸福，飞亚达将这个美好的故事，与腕表巧妙结合，成就腕上的浪漫传说。飞亚达四叶草系列新品腕表将四叶草叶瓣勾勒于表盘上，呈现其艺术之美，表圈及叶瓣边缘均镶嵌钻石。无论是哪款四叶草系列腕表，都饱含着美好的期许。

爱车帮 栏目记者 苏立萌

这样过减速带最伤车

路遇减速带，你会怎么过？针对这个问题，很多车主不以为然，表示“直接轧过去不就行了！”而且还有一部分车主认为单轮过最舒服。

其实，过减速带是有讲究的，长期以不正确的方式通过减速带，车辆易“受伤”。要想既舒服又护车地通过减速带，“减速慢行双轮平衡通过才是最好的。”资深汽车维修技术专家表示。

单轮通行伤悬架

“很多车主过减速带时会觉得，车子的颠簸、弹跳幅度会比较大；而斜着或单边车轮过减速带时，车子的弹跳不大，单轮通过

时，摇摆的次数也少些。”一家4S店的销售顾问说，就舒服程度来看，单边车轮过应该排第一。但从车体和悬挂的构造来看，车子单轮通过减速带，使车轮、悬挂受压运动不平衡，左右车轮来自地面的受力不均匀，对于弹簧、减震器以及整个车身，都会产生更大的折损消耗。这个舒服是以加速减震器和车身的老化为代价的。

加速老化的还有轮胎。斜着通过时，胎壁先接触减速带，这对轮胎也是一种折寿。如果每次都是单边车轮或斜着碾压减速带，就存在弹簧、减震器负荷比同时通过要大的情况。长此以往，就会导致车轮定位不准确、减震器老化，当然，车主可以选择更换减震器(正常可用10万公里以上)，但由于驾驶不当造成的车身频繁扭曲变形带来的“暗伤”是无法修补的，甚至影响车身精度，车辆容易出现杂音、松散感。

速度过快磕底盘

“车子正确过减速带时，多多少少会对悬架产生冲击，但这种冲击在合理范围内。”有汽车维修技师表示，“但如果驾驶员长期以高速通过减速带的话，就会对车辆造成更大的冲击。对底盘较低的车子来说，更是增加了底盘被磕碰的几率。”

双轮垂直过减速带，左右车轮同时收缩，来自地面的作用力由两个车轮的弹簧、减震器共同对半去分担，而且不受独立或非独立悬挂形式的影响。此时车身受力比较平均。但速度过快的情况下，即使是双轮垂直通过，依然会伤车。

“遇到比较高的减速带，垂直通过貌似容易‘托底’。”有车主疑问。事实上，大部分时候，垂直通过之所以容易托底是因为车速过快，导致悬挂收缩后向下回弹幅度较大而“磕”到底盘，减速慢行就可以避

免。而且过减速带时速度不能过快，若长期如此快速通过，不但会加速胎面橡胶的磨损，导致汽车跑偏等，严重的损坏轮胎、轮毂、底盘悬挂等。

行车建议

减速双轮通行最正确

开车遇到减速带，最好是提早将车速降下来，然后正向通过减速带，把冲击力平衡在两边轮胎上，使左右两侧的悬架系统平衡受力。不要急躁刹车也不要踩油门，使车辆完全凭惯性通过减速带。这样做既安全又可以保护车辆的悬挂和转向系统，对车的伤害也是最小的。

寻找目标客层 定位更精准

今年上半年，我省一些珠宝企业销售业绩均呈现不同程度的下滑，特别是黄金品类。利润受到重挫外加眼下正处于消费淡季，珠宝商家纷纷表示“日子不好过”。

“在河南，人们还是以黄金消费为主，大多数人将收藏作为主要目的，而且买涨不买跌，近期黄金持续降价，他们觉得没有升值空间于是不再购买。”金美福珠宝运营总监张建丰说：“消费者的消费习惯很难改变。”

“经济不景气，消费者购买力疲软。”百泰首饰河南分公司副总经理曹桂军认为，珠宝也一直被称为朝阳产业，但受到股市、能源、成本、信贷等因素影响，企业利润空间被压缩，现在已经是洗牌期，“大浪淘沙”的时代来临。

转型升级势在必行。不少企业正在探索研究定位的改革路线。“我们一直在思考哪些顾客需要‘抛弃’，最终只抓一个客层。”张建丰表示，珠宝定位必须更加精准，不能谁的

金融资讯

工商银行

积极推进直接投资外汇管理改革

本报讯 根据国家外汇管理局直接投资外汇管理改革的要求，自2015年6月起，直接投资外汇业务实施了取消登记核准等一系列改革政策。为确保直接投资外汇管理改革顺利实施，工行营业部根据外汇管理局要求提前部署，积极推进改革进程。

工行营业部首先组织专业部门参加国家外汇管理局和中国人民银行的业务培训，进一步了解改革政策，熟悉操作细则；提前着手准备，早在改革政策实施前就对开展相关业务的40余家支行开展业务培训；结合实际指定本单位操作流程及细则，订阅操作指南为改革正式实施做好充分准备。针对改革后的业务办理实时监测，发现问题及时解决，确保改革实施后业务操作合规有序。经过精心筹备，工行营业部直接投资外汇管理改革工作进展顺利。(李欣)

光大银行郑州分行 举办“阳光卡友会”专题活动

本报讯 近日，光大银行郑州分行在咖咖咖啡农科路店举办了首届“阳光卡友会”启动仪式暨亲子DIY活动，20位光大银行信用卡持卡人携家属受邀参加活动，成为光大银行郑州分行“阳光卡友会”首批会员，并一起体验了快乐的亲子时光——“亲子蛋糕DIY”。家长和孩子们在专业蛋糕师的指导下各显身手，齐心协力完成蛋糕制作，现场气氛热闹非凡。活动最后还进行了“花样蛋糕”大比拼，评选出获奖家庭并颁发奖品。

据悉，“阳光卡友会”是光大银行为信用卡持卡人倾力打造的一个客户服务平台，会员可参与光大银行举办的各类专场活动和互动式体验，并积极收集持卡人在产品和服务方面提出的宝贵建议，以便为持卡人提供更好的产品和服务。(王颖)

华夏银行电子银行 服务全面升级

本报讯 银行业与互联网的融合脚步正在加快。为践行“普惠金融”，华夏银行电子银行围绕强化用户“便利、快捷、交互”的金融服务进行全面升级。

此次升级的核心突出包容性、分享性、交互性、便捷性四个亮点，五个渠道，多种功能同时上线。业务范围涵盖移动银行、直销银行、客户服务、个人网银、企业网银等，在推进华夏银行搭建“智慧电子银行”战略中迈出扎实一步。

据了解，华夏银行于2015年2月正式推广直销银行，目前已推出普惠多利宝、普惠基金宝、普惠理财宝、快捷汇等多款产品，广受用户推崇。为节省用户移动端空间，打造一站式服务，此次升级后，直销银行功能直接嵌入华夏移动银行菜单，用户通过登录华夏移动银行，就可完成直销银行理财产品的交易。(华郑)