

2014 鹰城珠宝行业口碑榜问卷调查

## 市民争诉“宝玉故事”

由平顶山日报社广告中心珠宝工作室推出的2014鹰城珠宝行业口碑榜调查活动自11月21日推出后,受到了市民和我市珠宝行业的关注。截至昨日,活动主办方已收到近百份市民寄回的调查问卷。还有不少市民给主办方打来电话,诉说了自己在珠宝消费过程中的经历。

据主办方工作人员介绍,近日,一张姓女士打来电话称,自己在市区某商场买了一款手镯,但回到家后发现手镯上面打的品牌名称和标签上的品牌名称不一致。她到网上查,发现这类事情还不少。类似张女士这样的遭遇,工作人员说,主办方将一一核实,并积极与反映者联系。

除了反映问题,众多市民还纷纷为自己心目中比较好的珠宝品牌投票。如果您在珠宝首饰方面遇到了疑惑不解的事,或者是开心事儿、烦心事儿,都可以和我们联系,把开心事儿分享给大家,烦心事儿我们会尽力帮您解决。

为确保调查的真实性,请您根据自己的实际情况填写

问卷。您可通过以下两种方式参与调查:1.剪下或复印问卷,填写后邮寄至建设路西段268号平顶山晚报周刊中心,信封请注明“珠宝工作室”字样。2.填写后拍成照片发送电子邮件至2271793669@qq.com或微信公众平台“鹰城微购”。电话:15993509477、13937569899。(郭晓芬)



海格H5V自行式C型房车

## 2014 鹰城珠宝行业口碑榜调查问卷

您的姓名:

您的联系电话:

1. 您最喜欢哪个珠宝首饰品牌? .....

9. 您是否遇到过珠宝首饰没有鉴定证书,或伪造鉴定证书的情况? .....

2. 您认为哪个珠宝首饰品牌店面的环境让您感觉最好? .....

10. 您在消费珠宝首饰的过程中,有没有过“买亏了”的感受? 请简述: .....

3. 您认为哪个珠宝首饰品牌信誉最好? .....

4. 您感觉哪个珠宝商家价格比较厚道? .....

**珠宝首饰品牌(排名不分先后):**金伯利钻石 翡翠梦源 豫冠中金 金鑫珠宝 凤凰钻石 IDO珠宝 今生今饰 中国金币 戴梦得珠宝 中国黄金 金六福 老凤祥 天福丽华 其他

5. 您认为哪个珠宝首饰品牌的服务态度、售后服务最好? .....

6. 您在珠宝首饰的消费过程中,哪个品牌或商家让您感觉不爽? 请略述具体过程: .....

7. 您在消费珠宝首饰的过程中,是否遇到过质量问题? 请简述: .....

8. 您在消费珠宝首饰的过程中,是否遇到过以次充好的情况? .....

为了确保调查的真实性,请您根据自己的实际情况填写问卷。您可通过以下两种方式参与调查:1.剪下或复印问卷,填写完后邮寄至平顶山市建设路西段268号平顶山晚报周刊中心,信封上请注明“珠宝工作室”字样。2.填写问卷后拍摄成照片发送电子邮件至2271793669@qq.com或发送至微信公众平台“鹰城微购”。咨询电话:15993509477、13937569899。

## “紧凑的两室一厅”

海格H5V自行式C型房车即将上市

昨日,笔者从平顶山华俊汽车了解到,12月6日上午9时,该店将在市体育村举办海格H5V自行式C型房车的上市发布会。

“海格H5V自行式C型房车车厢内布局合理,空间利用率高,‘两室一厅’的布局更适合3到4口家庭使用。”据平顶山华俊汽车工作人员介绍,该车售价亲民,综合表现比较合理。更为重要的是,该车长度不足6米,且登记为六座车型、上蓝牌,所以您只需要持C照即可驾驶。

此外,在此次活动中,该店将推出多项会员优惠政策。“对会员房车免费停放、管理,解决房车停放问题;会员购买、租赁房车打折优惠;定期举办房车自驾游、露营活动,会员参与活动还有特惠等。”据工作人员介绍,对会员房车维修、保养、保险等,该店均设置有大幅度的优惠,还会帮助会员进行房车对外出租。如果承接车体广告、婚纱摄影、婚庆等大型活动,该店还会对会员房车进行统一安排管理。★

(武秋红 余亚飞)



金伯利钻石平顶山区域经理张春燕

## 用真诚铸造璀璨品牌

——访金伯利钻石平顶山区域经理张春燕

## 用真诚对待顾客

提起金伯利钻石用20年时间从蹒跚起步到如今成为举足轻重的行业龙头的发展历程,张春燕说得最多的就是“真诚”两个字。

张春燕说,金伯利公司老总一直以来就要求员工把顾客的利益放在第一位,“如果你强调把公司利益放在第一位,我也会很高兴,但我不希望这样做。真诚对待顾客,把顾客的利益放在第一位,公司的事业才会做得更长久。”在这样的理念支撑下,金伯利钻石首创珠宝行业“六保”服务,在满足了顾客求变求新消费需求的同时,也赢得了良好的口碑。特别是“中国境内终身免费异地调换”的特色服务,为消费者带来了惊喜。

张春燕说,和公司的经营理念一致,平顶山金伯利钻石也一直用诚信经营着一份事业。在招聘营业员时,金伯利首先强调的是待人真诚,而不是长相靓丽;顾客来到店里,不论是否消费,营业员都有责任和义务告诉顾客如何挑选一枚物有所值的钻戒等专业知识;只要是在金伯利买的钻饰,随时可以免费调换其他款式的首饰;每年店庆,店里都会为所有老顾客提供一份心意礼物……

正是凭着这种诚以待人的做事态度,金伯利赢得了众多鹰城消费者的信任。

## 以产品赢得信赖

用真诚的心是一方面,物有所值的高品质产品才是企业长久发展的基础。

金伯利在比利时钻石交易所拥有优先挑货权,也就是金伯利挑选完了,别的商家才能挑选;金伯利的每一颗钻石从原胚进口到切磨,都要严格把关,每一件钻石饰品上柜前都要经过200多道工序,钻石平均品质在国内屈指可数;金伯利拥有一支多次获得国内外大奖的钻石设计团队;销售网络及办公机构遍布加拿大、比利时、中国大陆及香港,拥有专营店600多家,遍布全国30多个省(区、市)……

张春燕说,金伯利还在上海浦东新区建立了行业第一家钻石产业园,占地22000平方米,涵盖了原胚进口分拣、切磨加工、钻饰设计、配金生产镶嵌、供应零售市场等钻饰供应链的各个环节,年设计加工能力达15万克拉。金伯利钻石产业园是上海首个由珠宝品牌自行筹建的钻石产业园,其规模在国内乃至整个远东地区都首屈一指。金伯利的每颗钻石(特别是克拉钻)都要经过“双检测”,即成品钻检测和裸钻检测,以保证顾客能放心消费,这是多数钻石商家做不到的。

在产品经营方面,张春燕说,金伯利的经营目标是让老百姓买得起

高品质的钻石。在平顶山金伯利店,小到三四千元的小钻,大到上百万元的顶级克拉钻,应有尽有,每一位进店顾客都能找到符合自己期望的美钻。

对于普通消费者怎样选购钻石,深入行业十多年的张春燕有独到的见解。普通市民不专业,不要被所谓的低价迷惑,一定要选大品牌,选择那些长期经营的品牌。拿钻石认证证书来说,现在各商家都能提供,但其产品的好坏就不一定了。“比如有的商家在钻石颜色标识上会标明F-G,而真正的大品牌在这方面是F就是F,是G就是G,绝不会出现F-G这样模棱两可的标识来忽悠消费者。”张春燕说。

## 靠团队创造未来

张春燕2003年初涉珠宝行业。从营业员到分店店长、旗舰店店长,再到现在管理5个店面的区域经理,她把金伯利做成了鹰城家喻户晓的品牌,做成了鹰城珠宝界的名片。采访中,提起这些,她一直谦虚地强调“是金伯利这个平台好”。

“应该把工作当成事业,踏踏实实来做才能做好。”张春燕感慨地说,现在虽然管理的内容多了,但她仍然坚持着一线营业员的那份执着,特别是店里每次搞活动时,她都会和普通员工一样一大早进店忙碌,忙完一天后召集员工进行总结,

晚上十来点到家是有常有的事。令张春燕感动的是,家人都特别支持她,公公婆婆更是担起家里所有的活,替她照顾女儿,让她安心工作。“女儿这次期中考试考了年级第一名,这都是公公婆婆的功劳。”张春燕告诉笔者。

在她的感染下,金伯利的每一位员工都用心呵护着大家共同的事业,公司业绩也一直稳定增长。如今,金伯利能成为平顶山首屈一指的钻石专营店,和这个优秀的团队不无关系。张春燕说,现在,我市的一些高端产品商家如宝马、奥迪和一些房地产商会找金伯利钻石联手做活动,充分说明金伯利这个品牌已经获得了鹰城市民的认可,这让她很欣慰。

事业蒸蒸日上,金伯利没忘记回报社会。张春燕告诉笔者,就拿今年来说,金伯利携姐妹珠宝翡翠梦源举行了鹰城首届珠宝摄影大赛,到我市西部山区对贫困教师进行了捐助;9月开学季,对部分贫困大学生进行捐助;不遗余力地为大学生提供实习机会,如今已成为由市劳动和社会保障局批准的大学生见习基地……

“金伯利这个平台对员工、对经营、对产品、对社会都一直在强调真诚相待。有了这么优秀的平台,我们这些员工才能和金伯利公司一起共同创造美好的未来。”张春燕自信地说。★ (葛生华)

今年9月9日,第9届亚洲品牌盛典暨“2014亚洲品牌500强排行榜”在香港隆重发布,金伯利钻石强势挺进100强,获评亚洲品牌500强第97位,名列珠宝行业中国大陆第一、亚洲第二。与此同时,金伯利钻石还荣获“亚洲十大最具影响力品牌”。

从1995年成立至今,金伯利钻石即将迎来第20个年头,平顶山金伯利钻石也将和全国600多家专营店一起迎来这一重要节点。近日,笔者采访了金伯利钻石平顶山区域经理张春燕。