



## 钻石 市场调查

# 暴利!

## 万元钻戒进价仅3000元

笔者调查“疯狂的钻石”，揭开钻戒惊人暴利内幕，加价300%成潜规则

### 事件回放

#### 南京钻戒价格太贵 消费者直呼伤不起

市民官先生想买一枚颜色为H色，净度为SI的30分钻戒，结果发现本地售卖的钻戒，最便宜的也卖到1万以上，比北京、上海贵了近一倍。本地钻戒价格真的贵吗？贵多少？笔者随机选取了一款现在结婚消费主流的颜色为H色、净度为SI的30分的钻戒，以这个品级，针对南京、北京、上海、广州市场进行调查，结果让人吃惊。

笔者先在南京市主要商圈进行调查走访。在市中心的一家珠宝品牌专柜看到，这个级别钻戒（颜色为H色、净度为SI的30分的钻戒），标价1.2万元。而随后在另一家香港品牌专柜，卖到了1.1万元。在看了十多个品牌后，这款钻戒在本地售价都在1万到1.3万元之间，很少有低于1万元的。那同样级别的钻戒在外地多少钱呢？经过多方努力，笔者在北京当地最大的钻石珠宝商场了解到，同样级别的钻戒卖价是5408元，并且还可再打9折优惠。如果再换作一枚10万元的克拉钻，差价可能就更惊人了。



### 业内分析

#### 南京钻石市场贵有其因

从事珠宝销售15年的珠宝商张先生表示，南京的珠宝价格比广州要高近一倍左右。不少消费者认为珠宝从生产商到经销商到商场再到顾客，中间环节过多，每一环节都要有利润，最后买单的还是消费者。南京钻戒价格为何这么高？资深珠宝商赵女士告诉笔者，首先南

京不是货源地，商家进货就存在费用，这样一来二去，价格就无意中抬高；其次南京市场活力好，购买人群多，价格难免水涨船高，最后由于南京市场品牌数量有限，缺少相应的竞争机制，好的品牌占领大部分市场份额，产品售价也在一路提高。

### 内幕揭秘

#### 加价300%竟是公开秘密

商场里卖1万元的钻戒，加工价格仅为3000多元，加价率达到300%的惊人程度。“这是其他行业很少能达到的暴利，钻石价格远远背离了真实价值”。在珠宝圈有个潜规则，如果是一般的品牌，钻石的加价率是300%左右；而如果是国际一线品牌，钻石的加价率能达到5倍。也就是说，一枚钻戒，如果是1000元的价格出厂，那么在零售时，售价就在4000元以上。进价3000元的钻戒，则要卖到1万元以上。

前不久《中国经济周刊》一篇报道也证实了这一点。据媒体报道，一颗百货商场售价10万元的钻石，其成本价一般只有3万多元，其余部分

都是流通费用和品牌溢价。据知情人士透露，国内传统珠宝在商场里的钻石价格，最少都是成本价的3倍，更高的甚至加价到4倍、5倍，加价率达到400%~500%，这成了国内珠宝行业内公开的秘密。他认为，国内钻戒市场之所以卖这么高，一方面是国内钻石市场需求大，钻石消费成为刚性需求，中国已经成为仅次于美国的第二大钻石市场。另一方面是国内消费者信息还不对称，对钻石价格和成本没有概念。不像国外，钻石价格已相当透明。在新加坡、日本等国家或者地区，很多消费者对钻石的品质级别都很清楚，一款钻戒，商家只能加几百元利润，从没有像国内这样的空间。

### 观点PK

商家：卖这个价没赚多少  
市民：如此暴利还说没赚

面对钻戒“暴利”的说法，传统珠宝商家们却连连叫屈。不少珠宝商表示，看似加价比较高，其实最后到手也没多少钱。在本地从事了近10年珠宝生意的张先生对商场钻戒存在“暴利”一说并不认同。他告诉笔者，其实在商场的珠宝商利润没有传说中那么高，更谈不上暴利。他说：“从批发到卖给顾客，中间经历了太多环节。其中有商场扣点、宣传推广费用、装修折旧、人员工资、商品积压成本，这些加起来是很大一笔费用，最后也剩不了多少。”

另外，还有珠宝业的人士认为，虽然大家产品是一样的，但是消费者购买的不是钻戒本身，除了产品本身之外，还有品牌带来的溢价。目前不论是珠宝品牌专柜还是独立运营的珠宝店，各类人力物力成本相加，投入固然很大。国际品牌比国内品牌高，香港品牌比内地品牌高。“就像在市场上买一斤土豆两块钱，在酒店里炒成土豆丝要8块钱，你能按照两块钱来买这盘菜吗？”一位从事珠宝营销的业内人士说。但很多消费者表达了相反看法，有市民认为，珠宝和萝卜、土豆不同，单价动辄几千块甚至数万块，如果加价几倍的话，价格就让人觉得白白多花几千块，有被宰的感觉。

也有市民认为，珠宝生产销售经历的环节多少，这是商家之间的事情，不能都转嫁到消费者头上，珠宝商家应赚取合理的利润。如果一个钻戒的售价比成本价贵两倍的话，他宁愿不买。



对于在南京购买钻戒的问题，您有什么好的需求和建议，都可以拨打电话025-83363116进行交流。