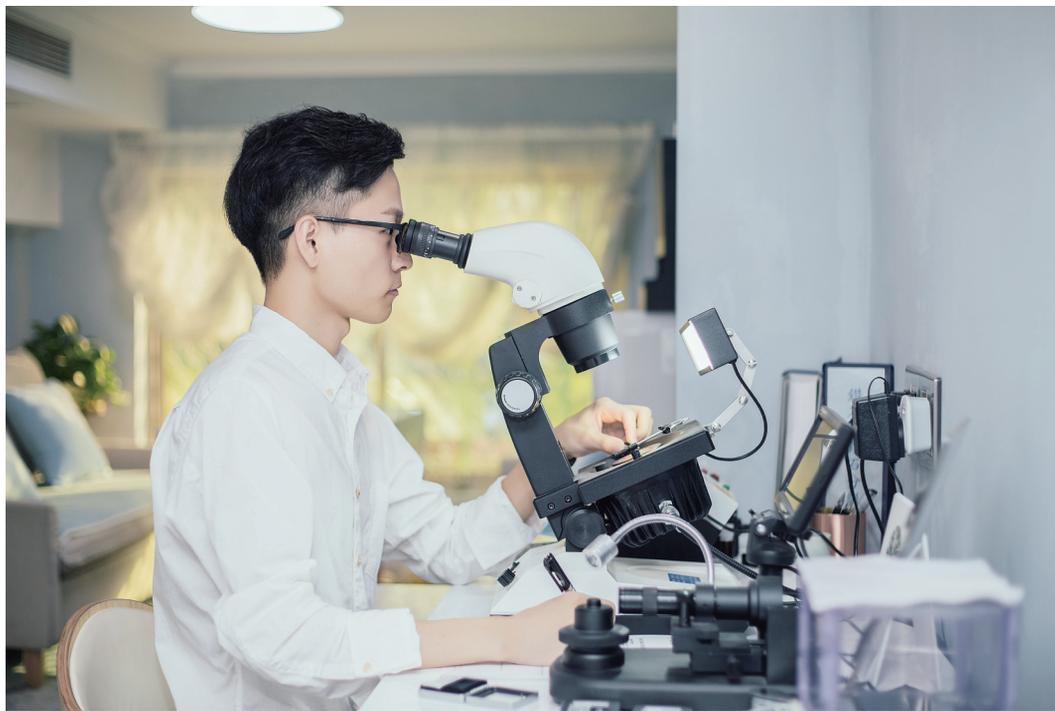


# 当珠宝鉴定师爱上了珠宝设计师

## 姐妹花记者倾听 宝石夫妇 讲述别样行业故事

上一期,姐妹花记者邂逅巷子里的洗鞋小店,讲述了农民夫妇靠洗鞋行当洗出一套房的故事。这一次,我们将视角转到了高端的珠宝行业,在这个行业里也有一对贤伉俪,不同于一般的行业,印象中高大上的珠宝店,又会有怎么样有趣的事呢?

□记者 胡锦



朱晨凯正在进行钻石鉴定

### 一颗红宝石约定的爱情

近几年来,我市婚庆行业不断受到外来市场因素的影响,出现了不少多元的局面和新变化,永康虽然只是县级市,但由于商贸发达,经济发展水平较高,高端的珠宝市场也受到永康年轻人的热捧。除了永康人熟知的各大商场的品牌珠宝外,城区也出现了一些小众的定制珠宝店,因其个性化的定制受到了一部分新人的青睐。

珠宝鉴定师朱晨凯和爱人钱小梦便是定制珠宝店的一对伉俪,两个90后在各自的专业领域毕业后相识相恋,当一个珠宝鉴定师爱上设计师,宝石夫妇就此各取所长开始经营共同的梦想。

至今仍清晰地记得,他在马尔代夫美丽的海边向我求了婚,将一枚漂亮的红宝石戒指戴在了我的手上,这是值得一生收藏的美好记忆。2016年初我们订了婚,我也慢慢地对各种漂亮的宝石深深着了迷。小梦说,每一件珠宝都承载着动人的故事,亦能让人铭记与之带来的美好瞬间,我们希望用心做出的每一件作品,都能为其主人带来好运,同时斯里兰卡是我们梦想起航的地方,品牌由此而来。

带着简单美好的心愿,宝石夫妇越来越默契,爱情和创业初心都是一样简单,凡是认定的就大胆努力的走下去,用一生的时间。

10月,正值婚礼季的来临,婚庆行业都呈现出了上半年所不及的热闹。尽管朱晨凯和小梦的店位于安静闲适的永康江边,不比繁华热闹的城市中心,但每每路过小店,总能看到顾客在悉心挑选的身影。

小店见证着客人们人生中的一个幸福时刻,也见证了一些不为人知的有趣现象。

16日,当记者来到朱晨凯的店里时,他正在为一名女顾客挑选钻石,导购和妻子则在一旁带着鹿皮手套帮忙取戒和收整,而在离柜台5米开外的小沙发上,这位女顾客的未婚夫正坐着刷短视频。

你看这个怎么样?还是边上这个大些的更好?女顾客一手带着几个戒指,另一手指着钻戒,展示给未婚夫看。你挑自己喜欢的就好啦!这位男士似乎大方得不可挑剔,但说完这句话后立马又

我原本是个恐婚族,自认为是一个可以接受不婚的人。店里的90后导购王云说道,现在我也开始慢慢地期待自己的婚姻了。姐妹花记者打趣道,或许恐婚族都可以来店里改变自己了!

王云告诉记者,每天看着各种各样的顾客,或风华正茂,或人到中年甚至花甲之年,面对珠宝时的态度都有相似之处。曾有一对年轻情侣来店选婚戒,女孩儿面临一个30分的钻石和一个50分的,

### 半数男士不乐于参与挑选

将眼睛落在了手机上。

和影视作品中看到的不同,现实中一半左右的男士都不太愿意参与到挑选,大多数是因为并不像女孩子一样感兴趣,很多只是来充当钱包。小梦告诉记者,男士不参与挑选珠宝是一个普遍现象,因此很多女孩子在挑选婚戒的时候都会带上自己的好友做参谋,这也让珠宝店多了一个潜在客户源。

除了男士不乐意参与到挑选中,永康父母也渐渐淡出了婚庆珠

宝挑选的流程中。前些年,我们经常看到长辈随着孩子一起来挑选,把这看做是一件非常郑重的事情。小梦说,但现在的小年轻基本上都是自己来,我认为是永康父母越来越开明的一个表现。

对于珠宝销售人员而言,有父母参与的情况会稍微更复杂一些。我们需要动的脑筋需要更多一些,也要考虑到长辈的心理预期。小梦坦言,有时珠宝销售是非常考验情商的事情。

### 最高级的情商即是感同身受

她明明知道50分更美,我们也从她的眼神中看出了喜爱,但最后她还是选择了价格便宜一些30分的。

年轻女孩的体谅让店员们都觉得触动,同样的,年长夫妇在经济条件变好后的不忘初心,也同样令人动容。相较年轻人而言,恩爱的年长夫妇会更考虑对方的感受,男士在挑选上的耐心也比年轻人要更好。王云告诉记者,在销售过程中,与客户们的接触让自己感受到,人与人之间的相处需要真心,更需要情商,而感同身受便是

最高级的情商。

恩爱的秘诀是考虑对方的感受,同样,我们领悟到销售的秘诀亦是如此。王云说,好的销售要真正地为顾客着想,知道顾客真正想要的东西,而不是一味地推荐和拼命销售。

珠宝定制店不同于主流的品牌柜台,每一件珠宝从主石配石的挑选,到设计加工,到最后成品的呈现都是定制参与者匠心的体现,而动辄即五位数的订单,也必须要求大家非常严谨。

### 记者手记

### 当我们讨论钻戒时,我们在乎什么

当我们在电视剧中看见钻戒时,总是能预料到剧情将往何种方向发展;当我们在娱乐新闻中看到某位女明星戴的鸽子蛋时,我们则会自然而然地将其与高昂的价值挂钩;可当我们在生活中讨论钻戒时,往往联系起来的东西就会太多太多。

当我们在讨论钻戒的时候,我们就究竟在乎什么?

在珠宝店里,我们看见恩爱

多年的夫妻来,补上年轻时的遗憾;也看见花着父辈的钱为女友一掷千金的小年轻;也有考虑价格因素将自己的目光一直聚焦在小钻戒上的女孩子。珠宝店里每天来往着形形色色的人,见证着他们形形色色的爱情,当我们在讨论钻戒的时候,或许我们正在讨论着爱情,又或许我们在讨论着物质。

一克拉是月亮般的情感,

而一克拉背后的价格则是6便士般的现实。

同样一颗钻戒,或许是富人们唾手可得的小首饰,也可能是小姑娘梦寐以求的珍贵礼物。当我们在讨论钻戒的时候,我们究竟在乎什么?或许并没有答案。

只是,当我们在讨论钻戒的时候,我们都想到了自己的六便士和心中的月亮。



永报姐妹花

Yong Bao Jie Mei Hua

全国巾帼文明岗

监督电话: 87126426



既服务到人  
更服务到心

YB JMH