



3 意外获陌生客户四十万大单

创业初期做路演时，有很多男性投资者问杨翕如，为什么会选择做珠宝这个购买频次很低的产品？

“珠宝是女人最好的朋友，身边的消耗品很容易被丢掉，而珠宝却能换种方式陪在我们身边，除了带给我们美丽，还能保值增值，何乐而不为呢？”

女人的衣柜里永远缺一件衣服，梳妆台上永远缺一口红唇色号，买了耳环，就想买戒指、项链和它匹配，穿不同的衣服也会想搭配不同的款式，买了这一款还会想换下一款。

“从我这些年的经历来看，在经济条件允许的情况下，女性客户对珠宝的购买频次还是蛮高的。”

杨翕如一直觉得自己是个脑子很笨的人，草根创业，缺乏自信，不敢掉以轻心。

她认为，只有通过坦诚的沟通、精益求精的专业知识、满足客户需求的设计，才能更好地彰显自己珠宝品牌的价值。

努力没有白费，杨翕如逐渐做出了口碑，赢得了新疆、东北、内蒙古等全国各地客户的信任。

2017年12月，有个陌生客户咨询顶级参数的一克拉钻石价格，她误把消息给忽略了。今年元旦，对方又来咨询，并提出去工作室选款式。

当时的情况略显尴尬。

由于11月遭遇合伙人危机，位于海曙的工作室又满了租期，她没有正式的铺货场所。杨翕如把窘境告诉客户，对方竟毫不在意，次日就刷卡购买了一枚40多万的钻石。

4 为做精珠宝，每天睡五六个小时

在珠宝钻石行业打拼了5年多，杨翕如认识的供应商、同行越来越多。

选择多了，反而更容易令人迷茫。

市场充满诱惑，看到红蓝宝石、祖母绿升温也会心动，要不要涉足？

1克拉钻石有成千上万种组合方式，不同的参数更是差之毫厘，谬以千里。

“值得我学习的东西还有很多，光钻石这一项就足够我钻研几十年。还是想把钻石做精吧。”考虑再三，她决定先专心做好钻石。

真正的珠宝私人定制，是从客户的情感需求、审美需求、佩戴场合以及整体形象搭配来手绘设计稿、做模型，再不断完善珠宝细节，直至最后的成品出炉。

一路下来，有193道工序，其间要与客户、设计师、手工师傅沟通几十上百次。

从年初开始，杨翕如几乎每天只睡五六个小时。不久前，她参加了香港国际珠宝展，4000多个商家展位，不停地逛、不停地学，没有时间坐下来休息，回来后又加班整理资料。

做好一行，要学的太多了。

从最初一人闯荡，到后来有了不那么稳定的团队，到现在拥有了能力匹配，和自己互补的合作伙伴；

从曾经思路不清的合租合作定位，到如今正在设计装修、位于鄞州万达48克拉小区的新工作室；

从最初100元、200元的小单，到现在能接到四五十万元的大单，

……

一路走来，杨翕如的每一步都踏踏实实。

“不管将来会怎样，此时此刻，我只想活在当下，做小而美、美而精的事业。”

对于这份坚持了5年多的事业，她自信从容，坚信酒香不怕巷子深。

看似小小的女子，如何拥有这样强大的力量？

【东南商报第九期创业分享会】

本期分享者：杨翕如

年龄：80后

职业：玛泰珠宝创始人

互动环节：读者提问交流

活动时间：3月18日(周日)上午10:00

活动地点：鄞州区世纪大道北段333

号华东城2号楼8楼伯乐工场

报名方式：扫描下方二维码

添加好友，留言“分享会+姓

名+电话”即可。(客服工作时间：9:00-17:00)

