

探路“互联网+” “小玉镯”做出“大产业”

桂城平洲连续三年举办玉文化周,以玉文化为媒,提升平洲玉器的品牌影响力

直播带货 商家销售实现倍增

今年是桂城连续第三年举办玉文化周。在自然资源部珠宝玉石首饰管理中心党委副书记梁振杰看来,玉文化周作为一个文化传播、商贸洽谈、品牌推广、消费引导的综合级平台,将会实现内外市场联通、要素资源共享,为促进平洲乃至全国玉器行业发展提供新的动力源。

事实也正是如此。玉文化周期间举办了平洲云集市,由来自平洲5大直播平台优选出的诚优直播间为消费者提供物美价廉的平洲玉器,搭起展示大师匠心的电商平台,进一步擦亮“天下玉·平洲器”的金字招牌。

平洲玉器珠宝小镇云集市分为线下展演与线上直播两大部分。其中线下展演由20位主播在户外直播间进行现场带货,展现平洲玉器珠宝小镇电商风采;线上部分则由20个直播间在各自平台进行直播带货。

对庄平洲手镯板料工厂直播基地创始人陈体平说:“平洲云集市由政府作诚信背书,让市民在线上信任我们,放心购买。”

开幕式至今,我们的直播日均交易数据翻了3-5倍。”

线上+线下双重作用,让不少商家的销售实现倍增的同时,也让平洲玉器珠宝小镇成了热门打卡点。市民李小姐便是在看完直播介绍后,邀请好朋友一起前往平洲玉器珠宝小镇“寻宝”。她说:“玉器街比我想象中的还丰富有趣,蕴藏着很多的宝藏,需要我们好好去挖掘。”

桂城街道党工委副书记麦绍强表示,将着力培育“平洲玉器珠宝文化周”品牌,把“玉文化周”打造成为业内的知名玉文化活动,提升活动文化品位,形成行内大师聚集、业内大咖纷至的浓厚氛围,促进业界信息交流及商务合作,推动平洲珠宝产业提质增效,努力在中国玉器珠宝行业争先进位,打造中国玉器珠宝产业高质量发展新高地。

南海大城工匠、玉雕大师刘时友表示,玉文化周活动形式更加多样化、内容更加丰富、辐射范围更广,将进一步促进平洲玉器走出去,迈向更高的发展平台。

讲好故事 提升平洲玉器影响力

平洲是中国四大玉器市场之一,“天下玉·平洲器”享誉国内外。1916年,平东“江表梁”家族将传统玉雕技艺从广州带回平洲,开启了平洲玉器发展历程,从自发的家庭作坊式自营营销逐步发展成为全国产业链最齐全的玉石特色产业基地,全球80%的手镯均来自平洲,每年小镇接待海内外客商超过40万人次,成为当仁不让的中国“玉镯之乡”。在这片3.76平方公里的土地上,孕育出大中型玉石珠宝加工厂500多家,拥有国内外厂商3000多家,各类产业协会9个,原石交易场所标场9个,各级珠宝鉴定检测中心7个,从业人员超过5万人。

如何以玉文化为媒,强化文化输出,赋能玉器珠宝产业,以提升特色小镇的品牌影响力,是时代给予平洲玉器珠宝小镇新的课题。

珠江学者、凤凰智库专家韩永辉认为,平洲玉器珠宝小镇一要立足国内大循环、放眼国内国际双循环,深度融入新发展格局,提升平洲玉器的国际国内影响力;二要发挥平洲玉器的独特优势,继承发扬玉文化,建设现代化特色小镇,加强文旅建设;三要实施乡村振兴战略,实现城产人文融合发展,推动平洲玉器珠宝特色小镇发展。

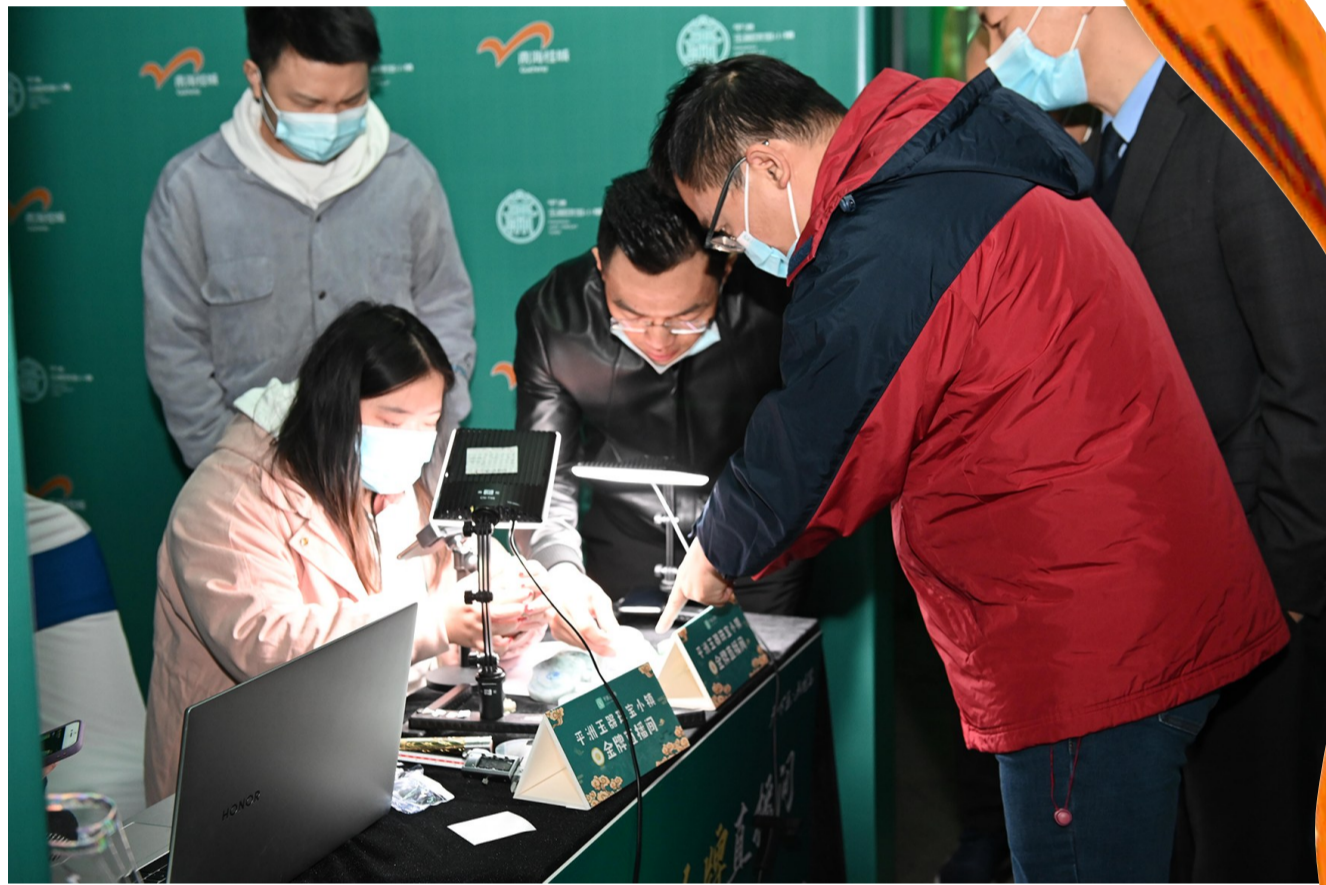
这一建议与桂城街道的想法不谋而合。麦绍强在玉文化周开幕式上表示,将深度融入新发展格局,敞开怀抱,欢迎全球玉石玉

器珠宝企业、行业优秀人才前来创新创业,支持小镇企业加强同世界玉石、珠宝企业开展多层次、多领域的务实合作。同时小镇要优化升级生产、设计、销售、流通体系配套,加强品牌建设,争创中国优质玉器品牌,以小镇品牌和企业品牌集群战略增加市场竞争力。要提升平洲玉器供给体系对国内国际市场的适配性,扩大平洲玉器在国际国内市场的影响力。

提升影响力离不开各方的合力推动。日前,自然资源部珠宝玉石首饰管理中心与南海区桂城街道办事处进行战略合作签约,授予平洲玉器珠宝小镇“自然资源部珠宝玉石首饰检验评价技术创新中心产学研协同创新基地”称号,以此为基础共同打造平洲玉器珠宝小镇产、学、研基地,推动形成“天下玉·平洲聚”产业格局。

提升影响力亦离不开一流营商环境。今年3月,桂城街道出台《平洲玉器珠宝小镇焕发新活力行动方案》,明确空间拓展配套、环境提升、产业集聚、人才培育、文旅赋能、平安小镇建设等7项内容,着力打造“特而强”“聚而合”“活而新”的“宜居宜业宜创新”的高品质现代化特色小镇。

以《行动方案》为工作指引,平洲玉器珠宝小镇继续培育“平洲玉器珠宝文化周”品牌,坚持“文化为产业赋能、景区与产业互促”导向,深入发掘小镇玉文化底蕴,加强小镇文旅建设,讲好平洲玉器故事,建设玉石珠宝行业新高地。



市民在线下直播间观看玉器制作过程。

通讯员供图

展现特色 让玉器更加“亲民”

极光秀醒狮表演、玉文化三字经朗诵、时尚模特身着平洲玉器珠宝走秀……12月18日晚,平洲玉廉文化广场灯光璀璨,一场充满玉文化气息的精彩表演,揭开了玉文化周的面纱,吸引了不少市民驻足观赏。而在距离舞台不远处展示的大师玉雕作品,得到网络主播的偏爱,他们纷纷通过直播间,为观众讲解难得一见的玉雕作品。

12月19日晚,同在平洲玉廉文化广场,“玉音之夜”活力小镇音乐会开秀,多支南海本土原创乐队激情献唱。现场更有绚烂的水景极光秀,配上悠扬的歌声,为市民呈现了完美的视听盛宴。

不难发现,玉文化周正通过各种文化活动,拉近玉器与市民的距离。值得一提的是,为了加强与市民的黏性,此次玉文化周

将其特色活动——平洲玉器珠宝小镇体验开放活动日从原来的1天延长至5天,由游客、市民组成参观团,通过玉原石标场开放日、玉石板料开放日、玉器精品拍卖日、大师工作室开放日、电商开放日,让市民从原石采购、加工、雕刻、拍卖、经销等环节,全面了解平洲玉器产业链。

“这次的标场之行,让我真正了解到玉器的整个生产过程,感觉自己跟平洲玉更加亲近了。”在首个体验开放日——玉原石标场开放日中,市民们来到瑾源原石交易场,近距离了解一件原石交易整个过程,同时也学习辨别玉石的基本知识。

参观完后,不少市民直呼大开眼界,玉器爱好者潘先生说,自己从深圳专门赶过来参加开放日活动,在活动中学到了一些玉石

的鉴别和甄选技巧,让他真正脱离了“玉石小白”段位。“未来我也想进入玉器行业,这次玉文化周的活动对我来说,是一个很好的机会,能够更加直观感受平洲玉器产业的发展。”

瑾源标场负责人郭彩虹说:“我们欢迎市民前来参观,希望通过参观让市民对平洲玉器文化有进一步的认识,让平洲玉器更‘亲民’。”

“平洲玉器产业链非常成熟,除了玉原石拍卖,平洲还具有一批原石加工企业,这是平洲相较于其他玉器交易市场的优势所在。”玉文化周主办方相关负责人表示,希望通过开放日,以平洲产业链为基点,推动“天下玉·平洲器”品牌建设,着力建设产业集聚、文化旅游、生态宜居为一体的国家级玉器珠宝产业特色小镇。

大咖论道 探路“互联网+玉器珠宝”

玉文化周期间还举行了“匠心传承-小镇玉石雕刻艺术分享会”、“双循环格局下小镇电商直播行业分享会”等高规格会议,吸引经济专家、质检专家、头部企业代表等众多业内“大咖”齐聚平洲,围绕平洲玉器的时代背景、产品品质、发展机遇等,共商发展大计。

当前,利用互联网、人工智能等现代信息技术,平洲全面探路“互联网+”玉器珠宝产业新蓝海。目前,翡翠王朝、对庄、淘宝直播、抖音直播、快手直播等多家平台扎根平洲,直播商家超100家,直播从业人数超3000人。

头部直播平台落户平洲玉器珠宝小镇后,该如何差异化发展,形成自己的竞争优势?在12月

22日举行的双循环格局下小镇电商直播行业分享会上,不少专家学者共同探讨玉器珠宝产业的发展之路。

“做低价位段、做年轻人喜欢的玉器款式,更能切入互联网消费群体。同时,平台保证七天无理由退换货,这是线上的竞争优势。”翡翠王朝广东公司总经理罗玉梅表示,通过互联网平台新零售模式,客户端受众群体更广、更年轻化。此外,她建议,平洲玉器珠宝小镇增加夜市摊位,使得实体店各大卖场收摊后,可以利用夜场模式,继续进行互联网售卖。

“我们不拼价格,我们拼的是质量,拼的是创意,这是在平洲做直播的优势。”平洲快手直播基地

负责人李牧祥认为,如何提高直播间的个性和魅力,增加粉丝粘性,提高购买力,这是关键。同时,要从自身平台的特色发力,加强自身综合能力,结合国家经济动态、珠宝走势,提前站位,才能抓住直播风口。

在对庄科技高级副总裁李戈看来,玉器珠宝属于奢侈品,在线销售存在一定的局限性,所以对平台和企业的口碑度要求很高。因此,企业需要做到更加规范、自律以及专业。

“直播电商想要可持续发展,必须向垂直化、专业化发展。”李戈希望,通过提升平台的专业性,实现从硬实力到软实力的全面提升,实现各平台的差异化、特色化发展。



模特现场展示珠宝首饰。