



MaBelle潮流鑽飾 瞄準獨立自主女性

標榜明碼實價 「奉客為尊」重購物體驗

從前珠寶首飾非常名貴，只在重要場合才會佩戴，後來發展出潮流飾物市場，也成為女性自主的象徵。

鑽飾品牌 MaBelle 已來到 30 周年，是香港首家實行「明碼實價」的鑽飾連鎖店，不只打破珠寶業重門深鎖的印象，更讓鑽飾平民化，鑽飾不僅變成人人都買得起的潮流飾物，也代表着女性不用靠他人送贈也能擁有，女性獨立自主的代名詞。 ■本報記者 李智賢

成立於 1993 年的 MaBelle，當年打破了行業不少成規，MaBelle 傳訊董事楊美寶表示，當年買珠寶首飾並非「明碼實價」，同一件商品，不同人買會有不同售價，而且門店更是重門深鎖，要購置首飾可能很大壓力。

「而 MaBelle 就首創明碼實價，玻璃櫃每件鑽飾都有標示售價，任何人都能輕鬆走入店內看價格，不用感到有壓力。」

買鑽飾如購時裝 耳環吊墜熱賣

楊美寶指出，這特點源於當年創辦人馬塘傑希望鑽飾不再只是有錢人才買得起的奢侈品，而是人人都買得起的潮流飾物。她指母公司利興鑽



立即睇：
更多最新商業消息



▲ MaBelle 傳訊董事楊美寶表示，公司首創明碼實價銷售，玻璃櫃每件鑽飾都有標示售價，任何人都能輕鬆走入店內看價錢。(林宇翔攝)

石集團是亞洲最大的天然鑽石批發商之一，公司希望開拓出新的鑽飾市場。「最初也有不少人質疑 MaBelle 的市場定位，但最後成功讓普羅大眾也開始接受時尚鑽飾是種潮流飾物，購買鑽飾也能像買時裝一樣。」

將鑽飾時尚化，讓女士能像時裝一樣每季換款，因此 MaBelle 的鑽飾款式也要不斷推陳出新，楊美寶指 30 年來，單是耳環就已經超過 5,000 多款，還未計其他如吊墜、戒指等。「任何女性也能用自己的錢購買鑽飾佩戴，因此比起戒指一類有特別含義的飾品，耳環和吊墜就更受歡迎。當然男士也是我們的市場，如現時男士也



▲楊美寶指 MaBelle 希望女士們將鑽飾視作如手袋一樣的潮流時尚，隨時都能換款。(林宇翔攝)

◀ MaBelle 穿耳服務推出至今，使用人次累計超過 23 萬，門市員工更必須接受培訓及持有穿耳的專業資格證書。(受訪者提供圖片)

流行戴單邊耳環，我們也會為他們提供服務。」楊美寶指「奉客為尊」是公司的核心價值，MaBelle 販售的不只是一件鑽飾，而是一整個購物體驗。「希望為顧客帶來更好的消費體驗，例如在 2012 年開始為顧客提供專業的穿耳孔服務，現在門市所有員工都必須接受培訓，以及持有穿耳的專業資格證書。MaBelle 的專業穿耳體驗更獲 ISO9001 國際質量認證，使用的器材均使用醫學級物料，並符合 FDA 的標準，確保顧客可得到專業、衛生、安全的穿耳體驗。」

此外，MaBelle 也看到顧客有飾金回收的需求，今年也新增了收金增值服務。她指以往珠寶

商戶促銷 日日有着數

SALE

社會復甦，無論商場或商戶都力谷消費，爭取客源。本欄繼續為讀者蒐集消費情報，敬請留意。

歡迎報料：sec_eo@hket.com

商戶	着數重點	優惠期
YOHO 友和	多款 IRIS OHYAMA 產品低至 3 折	至 12 月 31 日
維特健靈	網店買 2 盒活關素 90 粒裝只需 \$998，加送「消尿酸」10 粒裝	至 12 月 31 日
Lee Jeans	年終大減價低至 4 折，買滿 \$1,200 贈不倒翁不鏽鋼保溫杯	至 12 月 30 日

店只會回收足金金飾，但 MaBelle 不論新舊、是否損壞、是否 MaBelle 商品，甚至 22K 金、18K 金、14K 金、9K 金及鉑金首飾都能估價回收。「有些情況是顧客買了耳環但掉了鑽石，只剩下耳托，不能戴又不想丟，這時我們就能回收它並兌換成現金或現金消費額，讓會員能在下次消費時扣減。」

專業穿耳獲認證 增設收金服務

她指不論是穿耳服務還是飾金回收，都是 MaBelle 看到顧客需求而推出的，「穿耳服務推出至今，使用人次累計已超過 23 萬，甚至有些同業會告訴顧客，『如果沒有耳孔就去 MaBelle 專業穿耳吧』，這充分體現到 MaBelle 的專業服務水平。」

隨着疫後通關，香港零售業再有變化。「今時今日的顧客並非只是看價格，而是要有良好的消費體驗。在疫情後雖然少了很多遊客，但這對 MaBelle 的影響不大，因為我們以承諾『天然鑽石』和優質服務爭取消費者認同。品牌由散石購入以至鑽飾製造，整個流程均榮獲 ISO 9001：2015 國際品質管理認證。」

招聘首重誠信 晉升階梯清晰

用人原則

鑽飾品牌 MaBelle 傳訊董事楊美寶表示，珠寶首飾行業最看重誠信，因此在人才培訓和招聘上都極為看重此項，而且更要讓員工堅守「16 字真言」，在提升業績的同時，也要有「奉客為尊」精神，堅守誠信原則和「天然鑽石，承諾不變」的宗旨，讓所有顧客都能放心在 MaBelle 購物。

她續指，MaBelle 是一家「以人為本」的公司，每一位員工、不論管理層、中層還是前線人員都「流着相同的血液」，就是誠信。

堅守「16 字真言」顧客放心購物

而這誠信也是所有員工都要堅守的，「在招聘時我們也最優先看重應徵者的誠信，之後才是

能力和知識，如果沒有誠信的話，再厲害的人我們也不會用。」

她指每一位員工都要記着「16 字真言」——「誠信三贏、積極長進、順勢創潮、與別不同。」三贏是指員工以誠信銷售，不僅員工自己賺到佣金，公司成功銷售，而顧客也能買到物有所值的鑽飾。

為了讓年輕員工看到事業前景，MaBelle 會讓員工看到清晰的晉升階梯，最快 5 年從店員晉升至客戶經理，自然更能留住人才。

投選「香港名牌」及「香港服務名牌」

由香港品牌發展局和廠商會主辦的 2023 年「香港名牌選舉」及「香港服務名牌選舉」分別有 20 個產品品牌及 16 個服務品牌進入決賽；公眾可於 12 月 16 日至 1 月 6 日親臨工展會進行投票。而「香港新星品牌選舉」及「香港新星服務品牌選舉」則分別有 9 個產品品牌及 12 個服務品牌入圍。

查詢：2542 8634
www.hkbrand.org

