

VENETICO EDITION

JUSTGOLD




Theodore P.

VOL 9 | FEB25



INTERGOLD
MULTI BRANDS AGENT

ΕΙΚΑΣΤΙΚΑ ΣΙΓΜΑ

ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 20 | 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ | ΤΗΛ.: 2310 237458, 226165 | FAX: 2310 231459 | e-mail: info@intergold.gr | www.intergold.gr



CHRISTOPOULOS JEWELLERY

T 210 3310264

E christ.gold@hotmail.com



Triantos s.a.

T 210 22 22 698

E info@triantos.gr

www.triantos.gr



MYSTERY
JEWELS
N. LAVRENTAKIS

Ικάρων 4, 121 36 Περιστέρι, Τηλ.: 6944 812299, email: nilavrentakis@gmail.com



ΓΙΩΡΓΟΣ ΨΩΜΑΣ
κοσμήματα

ΟΡΕΣΤΟΥ 31-33 & ΧΑΜΟΣΤΕΡΝΑΣ, 118 53 ΑΘΗΝΑ • Τ. 210 3465404, 210 3465930, 210 3465724
psomasgold@gmail.com • www.psomasjewel.gr

Εξώφυλλο

Flamenco Ring, Theodora D.
"Designer of the Year" Inhorgenta Munich 2023

Διαβάστε...

08. Η εξέλιξη είναι δείγμα υγιούς επιχειρηματικότητας.
10-14. Η διατήρηση και η προσέλκυση πελατών είναι τέχνη.
16-18. Τα διαμάντια χάνουν την λάμψη τους.
20-21. Που πάνε τα social media από εδώ και πέρα;
22. Η αγορά κοσμημάτων η πιο ανθεκτική κατηγορία πολυτελείας.
24-25. Μια εξαιρετική ομάδα πωλήσεων.
28-33. Διαμάντια Golcond` Η μαγεία και ο μύθος.
34-37. 2025 Paris High Jewelry..
38-39. Η Κινέζικη χρονιά του φιδιού.
42-43. Το χρώμα της Pantone 2025.
44. Τα εμβληματικά δαχτυλίδια τουλίπας.
46-47. Οπάλια: Τάση, μύθοι και δοξασίες..
48-49. Μπορούν τα διαμαντένια κοσμήματα να επιβιώσουν σε μια πύρινη κόλαση;

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ
L'arte

Αρναουτέλη Μαρία & Σία Ο.Ε.
Ναυπλίου 4, 131 21 Ίλιον, ΤΗΛ.: 210 5787801
info@larteadv.gr | www.larteadv.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ
Γιάννης Αρναουτέλης, Μαρία Αρναουτέλη

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
L'arte

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ
L'arte

ΠΑΡΑΓΩΓΗ
Smart Print Ε.Π.Ε.

ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑΣ

Αυτές οι δύο λέξεις χαρακτηρίζουν αυτό που συμβαίνει σήμερα στον πλανήτη Γη.

Ο νόμος της ζούγκλας στην απόλυτη έκφρασή του.

Κρατικές, ηγετικές και επιχειρηματικές αυθαιρεσίες κάθε είδους με έργα και λέξεις, προκαλούν την ανθρώπινη νοημοσύνη και κυρίως την ύπαρξη.

Ο φόβος, η ανασφάλεια και η απογοήτευση είναι τα κυρίαρχα συναισθήματα της εποχής.

Επιβάλλεται να αντιδράσουμε άμεσα και αποτελεσματικά και να χαράξουμε μια νέα πορεία με επίκεντρο τον άνθρωπο.

Τώρα, στο μικρόκοσμο του κοσμήματος, η άνοδος της τιμής του μετάλλου καλά κρατεί και η διάθεση για κατανάλωση περιορίζεται συνεχώς.

Παρ' όλα αυτά το κόσμημα καλείται να ανακαλύψει τους δρόμους της αίγλης, της λάμψης και να εξακολουθεί να κοσμεί τους ανθρώπους. Το κάνει άλλωστε με επιτυχία χιλιάδες χρόνια.

Εκτίμησή μου. Τελικά θα τα καταφέρει





B 21035
3,40 gr



BX 11001
5,70 gr



BX 11002
4,80 gr



B 12007
2,20 gr



B 31048
1,80 gr



MP 1102
1,00 gr



MP 2105
1,00 gr



MP 3108
1,00 gr



M 2109
1,00 gr



M 2110
1,00 gr



MP 3115
1,00 gr



M 1312
0,60 gr



SK 4130
1,40 gr



M 1316
0,40 gr



SK 4132
0,90 gr



SK 3141
0,80 gr



SK 2104
0,60 gr



SK 2101
0,60 gr



SK 3160
0,70 gr



SK 3161
0,70 gr



**GOLD
JEWELLERY**

ΜΟΥΧΤΑΡΟΠΟΥΛΟΣ Α. & ΣΙΑ ΟΕ

Α. Πλανκούρ 35, 115 23 Αθήνα, Τ. 210 6929537
Ε. info@beprecious.gr, www.beprecious.gr

Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΙΝΑΙ ΔΕΙΓΜΑ ΥΓΕΙΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Αυτή την εξελικτική διαδικασία εξυπηρετεί η εξαγορά της PANOS & SAVAS από την εταιρεία AL'ORO A.E.

Μία ενέργεια που στοχεύει να διευρύνει τις συλλογές των κοσμημάτων και την ανάπτυξη των brands, μέσα από τις ισχυρές δυνατότητες οργάνωσης, παραγωγής και διανομής.

Η PANOS & SAVAS, για δεκαετίες τώρα, αποτελεί ένα αναγνωρίσιμο brand εντός και κυρίως εκτός των ελληνικών συνόρων.

Με εξειδίκευση στα κοσμήματα 18kt με πολύτιμους λίθους, εξωστρεφή προσανατολισμό και επιλεγμένα σημεία πώλησης σε όλο τον κόσμο.

Έτσι, η AL'ORO, ισχυροποιεί την θέση της καλύπτοντας ένα μεγάλο μέρος των αναγκών ενός κοσμηματοπωλείου σε όλες τις κατηγορίες κοσμημάτων και οικονομικών δυνατοτήτων.

Η παραγωγή και το ανθρώπινο δυναμικό της κάθε εταιρείας θα παραμείνουν στους ίδιους χώρους εργασίας και ανεξάρτητες.

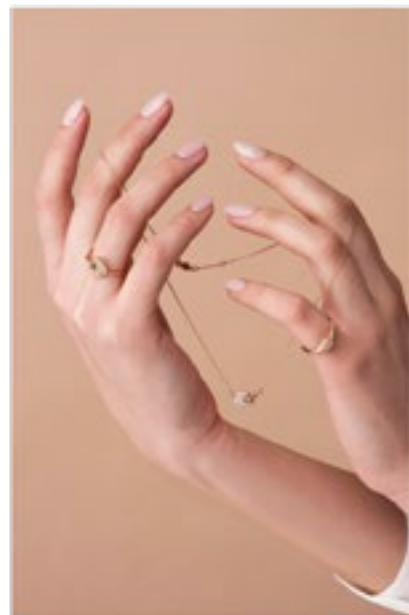
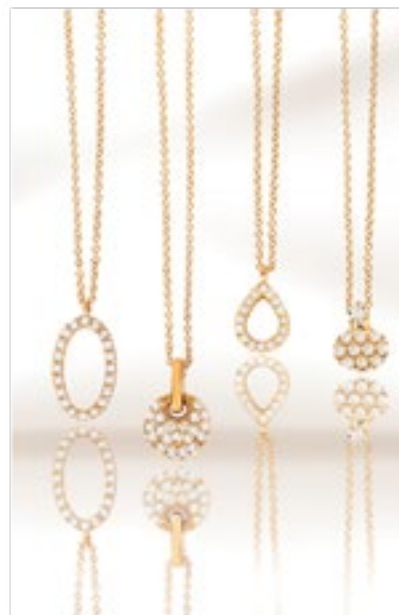
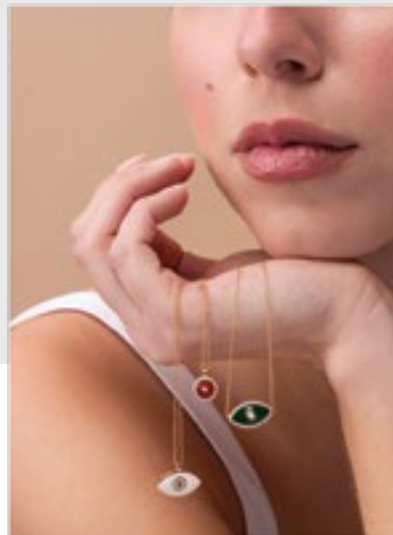
Η τεχνογνωσία διαχείρισης, η γνώση των πελατών και η εμπιστοσύνη της αγοράς, εξακολουθούν να είναι τα σιωπηρά πλεονεκτήματα προς αξιοποίηση.

Η απόλυτη συναίνεση στην διαδικασία εξαγοράς των ηγεσιών των δύο εταιρειών αποτελεί μια υποδειγματική ενέργεια ανάπτυξης των επιχειρήσεων χωρίς παρενέργειες στην συνέπεια, την συνέχεια και την αξιοπιστία τους.

Καλή επιτυχία.

AL'ORO
Jewellery
WWW.ALORO.GR


PANOS & SAVAS
EXCLUSIVE BY AL'ORO



AL'ORO
Jewellery
WWW.ALORO.GR



Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΕΙΝΑΙ ΤΕΧΝΗ

Οι παρακάτω λιανοπωλητές κοσμημάτων μοιράζονται τα μυστικά τους, τα οποία περιλαμβάνουν τα πάντα, από μεταμεσονύχτιες παραδόσεις μέχρι δώρα γενεθλίων.



Η πελατειακή εξυπηρέτηση είναι ένας όρος της παλιάς σχολής του λιανεμπορίου που εξακολουθεί να είναι σχετικός με την πώληση κοσμημάτων - αλλά έχει τις ρίζες του στον τρόπο με τον οποίο γινόταν η πώληση πριν από δεκαετίες.

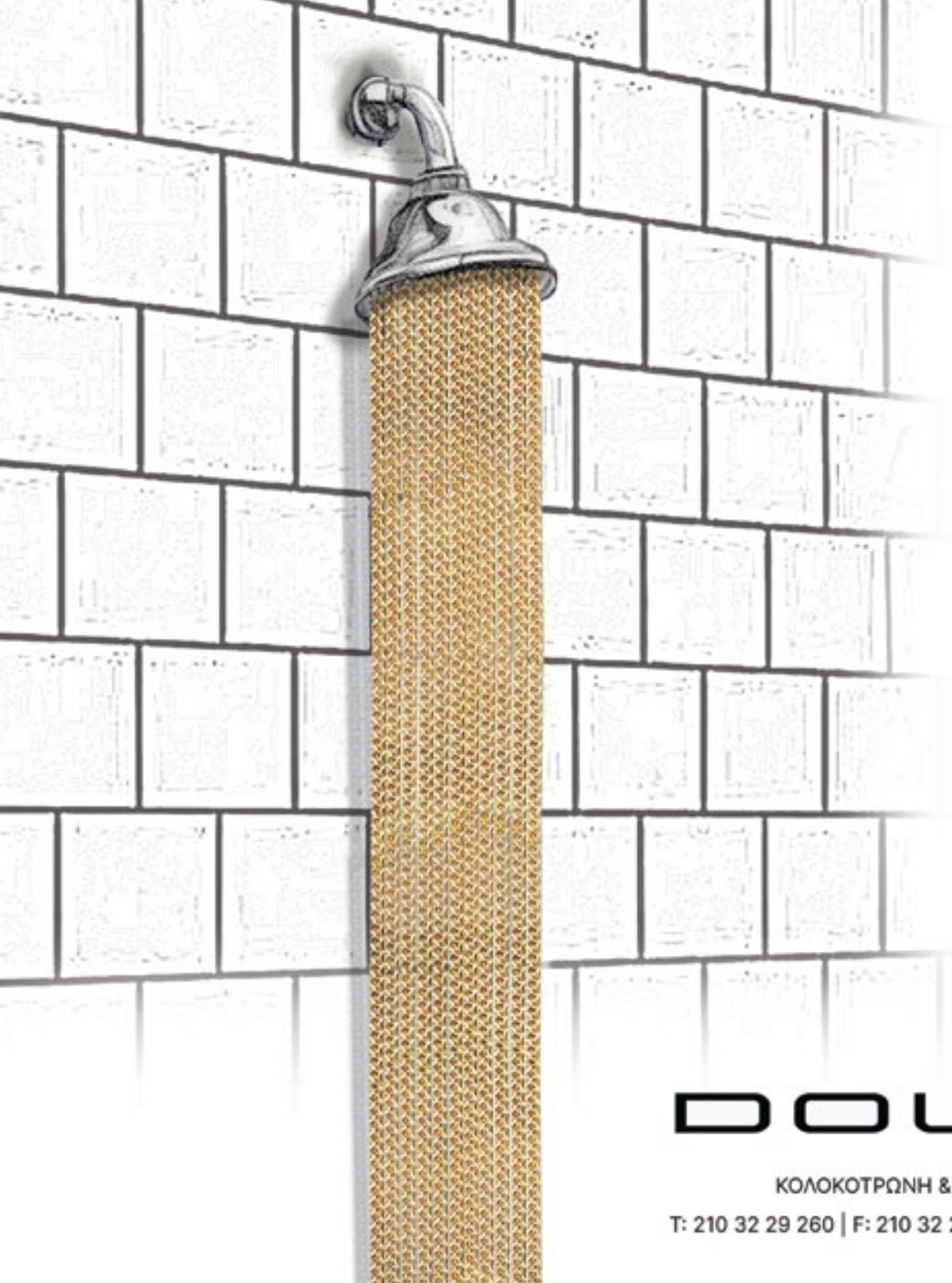
«Πρόκειται για μια στρατηγική που επικεντρώνεται στην οικοδόμηση μακροπρόθεσμων, εξατομικευμένων σχέσεων με τους πελάτες», λέει η Sherry Smith, διευθύντρια επιχειρηματικής ανάπτυξης στην Edge Retail Academy, μια εταιρεία συμβούλων που επικεντρώνεται στους λιανοπωλητές κοσμημάτων. «Ο στόχος δεν είναι μόνο η δημιουργία της σχέσης, αλλά και η ενθάρρυνση της επαναλαμβανόμενης επιχείρησης».

Για έναν λιανοπωλητή, η ακραία εκδοχή του clienteling μπορεί να σημαίνει επένδυση σε όλη την τελευταία λέξη της τεχνολογίας για να προσελκύσει όσο το δυνατόν περισσότερες «φάλαινες» ή πελάτες υψηλής αξίας. Για κάποιον άλλο, θα μπορούσε να είναι τόσο απλό όσο η προσφορά ανώτερων επιπέδων εξατομικευμένης εξυπηρέτησης, ώστε ο πελάτης να μην μπορεί να φανταστεί ότι θα ψωνίσει από οπουδήποτε αλλού - συμπεριλαμβανομένου του

διαδικτύου.

Ενώ οι εκστρατείες μάρκετινγκ (π.χ. ραδιόφωνο, διαφημιστικές πινακίδες, πληρωμένα μέσα ενημέρωσης, ακόμη και επιγραφές) φέρνουν τους πελάτες στο κατάστημά σας, η πραγματική απόδοση έρχεται όταν τους προσεγγίζετε ξανά. Όταν το κάνετε, έχετε να κερδίσετε πολλά: «Έχετε 70 έως 90% περισσότερες πιθανότητες να τους κερδίσετε, και κατά μέσο όρο ξεοδεύουν περίπου 33% περισσότερο», λέει ο Smith.

Ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για να γίνει αυτό είναι η αξιοποίηση των δεδομένων και των πληροφοριών που συλλέγονται στο σημείο πώλησης. Εργαλεία και συστήματα λογισμικού επιτρέπουν στους λιανοπωλητές να αναλύουν τα αγοραστικά πρότυπα και να επικοινωνούν με τους πελάτες αναλόγως. Για παράδειγμα, ένα κατάστημα μπορεί να χρησιμοποιήσει τα δεδομένα για να αναπτύξει μια εξατομικευμένη καμπάνια αποστολής μηνυμάτων κειμένου που ειδοποιεί τους αγοραστές που έχουν αγοράσει ένα εμπορικό σήμα τους τελευταίους έξι μήνες ότι η νεότερη συλλογή του μόλις έφτασε στο κατάστημα.



DOUVIS

ΚΟΛΟΚΟΤΡΩΝΗ & ΡΟΜΒΗΣ 23, 105 60 ΑΘΗΝΑ

T: 210 32 29 260 | F: 210 32 29 261 | www.douvis.gr | info@douvis.gr



Πιο συνηθισμένη είναι μια προσέγγιση στην επικοινωνία με τους πελάτες που συνδυάζει τη σκοπιμότητα και τη στόχευση ακριβείας των εργαλείων υψηλής τεχνολογίας με την οικειότητα των χειρόγραφων σημειωμάτων, των λουλουδιών για τα γενέθλια ή των προσωπικών προσκλήσεων σε επιδείξεις. Μερικές φορές τα δύο λειτουργούν παράλληλα: Όταν τα δεδομένα αποκαλύπτουν, για παράδειγμα, ότι ένας πελάτης με υψηλές δαπάνες γιορτάζει τα 50α γενέθλιά του, ένας υπάλληλος μπορεί να κάνει την παραγγελία των λουλουδιών και στη συνέχεια να επιστρέψει στο χώρο των πωλήσεων.

Είναι μάλλον σοφό να ακολουθήσετε μια προσέγγιση δοκιμής και εκμάθησης για να δείτε ποιες τακτικές πελατειακής προσέγγισης λειτουργούν καλύτερα. Για ιδέες, εξετάστε πώς κάποιοι κορυφαίοι λιανοπωλητές αξιοποιούν τις δυνατότητες.

Πάνω και πέρα

Οι περισσότεροι από τους λιανοπωλητές με τους οποίους μίλησε η JCK για το παρόν άρθρο προτιμούν τις τακτικές πελατειακής προσέγγισης που δεν διακρίνονται από την παροχή εξαιρετικής υπηρεσίας. Καταλαβαίνουν ότι ένα συγκεκριμένο είδος πελατών θα συνεχίσει να ψωνίζει από έναν κοσμηματοπώλη που κάνει συνεχώς το κάτι παραπάνω γι' αυτούς.

Για την οικογενειακή επιχείρηση Croghan's Jewel Box στο Τσάρ-

λεστον της Πολιτείας της Καλιφόρνια, αυτή η προσέγγιση στις σχέσεις με τους πελάτες αποτελεί τον κανόνα εδώ και δεκαετίες. «Νομίζω ότι η μητέρα μας άνοιξε το δρόμο για την εξαιρετική εξυπηρέτηση», λέει ο συνιδιοκτήτης τρίτης γενιάς Rhett Outten. «Ο παππούς μας ήταν κοσμηματοπώλης σε πάγκο και υπάρχουν πολλές ιστορίες που τον θέλουν να παραδίδει τα μόλις ολοκληρωμένα χριστουγεννιάτικα δώρα μετά τη μεταμεσονύκτια λειτουργία την παραμονή των Χριστουγέννων».

Η παράδοση συνεχίζεται μέχρι σήμερα. «Είναι γνωστό ότι παραδίδουμε πακέτα σε όλη την πόλη για να βοηθήσουμε τους πελάτες μας να πάρουν αυτό που χρειάζονται εγκαίρως», λέει ο Outten. «Σκεφτείτε τα δώρα της τελευταίας στιγμής για προώθηση σε νοσοκομεία, τα ξεχασμένα δώρα γενεθλίων σε εστιατόρια και τις παραδόσεις σε γραφεία όπου οι εργασίες διήρκεσαν περισσότερο από το αναμενόμενο».

Και μερικές φορές το να κάνουμε το επιπλέον βήμα δεν έχει καμία σχέση με τα κοσμήματα. «Δεδομένου ότι ζούμε σε μια πόλη που επισκέπτονται συχνά ταξιδιώτες, πολύ συχνά παίζουμε το ρόλο του θυρωρού, βοηθώντας να εξασφαλίσουμε ξεναγήσεις ή προτείνοντας ονόματα δημοφιλών τοποθεσιών», λέει ο Outten. Αν αρχίσει να βρέχει - κάτι που δεν είναι ασυνήθιστο στο Τσάρλεστον, ειδικά το καλοκαίρι - το κατάστημα διαθέτει ομπρέλες και παρέχει ακόμη και μεταφορά πίσω στο ξενοδοχείο του πελάτη.

Προσοχή, παρακαλώ

Για τη σχεδιάστρια Constance Polamalu, ιδιοκτήτρια του Bloomstone Jewelers και διευθύνουσα σύμβουλος του Zachary's Jewelers, αμφότερα στην Ανάπολη της Μασαχουσέτης, κάθε πελατειακή σχέση «ξεκινάει με την καλή ακρόαση και την αναζήτηση τρόπων για να δείξετε ότι ακούτε και νοιάζεστε».

Τουλάχιστον, αυτή η «ακρόαση» θα πρέπει να περιλαμβάνει την καταγραφή των προτιμήσεων των πελατών σε κοσμήματα, ώστε να γνωρίζετε τι υπάρχει στα κουτιά των κοσμημάτων τους και να μπορείτε να κάνετε προσεκτικές προτάσεις. «Σημειώνουμε τα πάντα, από τα αγαπημένα χρώματα και τα χόμπι μέχρι τα αγαπημένα ανάμεικτα ποτά ή κρασιά», λέει ο Polamalu. «Αλλά το κλειδί για την εξαιρετική εξυπηρέτηση πελατών είναι να εμπιστευόμαστε και να εξουσιοδοτείτε την ομάδα σας να βρίσκει τις ιδιαίτερες στιγμές ή ευκαιρίες».

Για ορισμένους συνεργάτες πωλήσεων, αυτό μπορεί να σημαίνει ότι ακολουθούν τους πελάτες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και συνδέονται μαζί τους μέσω ενός κοινού ενδιαφέροντος, μιας αίσθησης χιούμορ, ίσως ακόμη και πολιτικών πεποιθήσεων. Άλλοι δημιουργούν μια σχέση με χειρόγραφες σημειώσεις και κάρτες, τηλεφωνήματα και μηνύματα κειμένου.

Στο Γκρίνουιτς του Κόννορ, ο Στίβεν Φοξ, ιδρυτής του Steven Fox Jewelry, ο οποίος ειδικεύεται σε vintage και estate κομμάτια, φροντίζει να έχει τις αγαπημένες λικουδιές των ξεχωριστών πελατών του να τους περιμένουν κάθε φορά που έρχονται για να ψωνίσουν. Για τον έναν είναι κόκκινη γλυκόριζα, για τον άλλον είναι μια μπύρα με γεύση ρίζας. «Ακούμε τους πελάτες μας, τους εκτιμούμε και δεν υπάρχει τίποτα που δεν θα κάνουμε», λέει

Πρόσβαση μετά τα ωράρια

Η ευκολία των ηλεκτρονικών αγορών 24/7 είναι ελκυστική για τους περισσότερους καταναλωτές. Μπορείτε να προσφέρετε την ίδια ευκολία με επιλογές αγορών εκτός ωραρίου για VIP πελάτες με δύσκολα προγράμματα. (Ας ελπίσουμε ότι δεν θα εκμεταλλευτούν την ευελιξία σας, αλλά οι άνθρωποι που έχουν έλλειψη χρόνου τείνουν να είναι αποφασιστικοί όταν κάνουν αγορές -ιδιαίτερα όταν έχετε αφιερώσει χρόνο για να επιμεληθείτε προσωπικά μια επιλογή γι' αυτός).

Ο Outten θυμάται να βοηθάει έναν πελάτη της Croghan's «πολύ μετά τις εργάσιμες ώρες»:

Ο άνδρας ήθελε να της κάνει πρόταση γάμου στο κατάστημα και να αφήσει την αρραβωνιαστικιά του να διαλέξει επιτόπου ένα δαχτυλίδι. Το προσωπικό στόλισε τη βιτρίνα με όμορφα διαμαντένια δαχτυλίδια ειδικά για αυτή τη στιγμή και στη συνέχεια κρύφτηκε στο κατάστημα ενώ εκείνος γονάτιζε και έκανε την ερώτηση. Αμέσως μόλις εκείνη είπε το «ναι», λέει ο Outten, το προσωπικό «άναψε τα φώτα, άνοιξε το κατάστημα, άνοιξε ένα μπουκάλι σαμπάνια και βοήθησε το ζευγάρι να διαλέξει το τέλειο δαχτυλίδι αρραβώνων».

Η ευκολία των ηλεκτρονικών αγορών 24/7 είναι ελκυστική για τους περισσότερους καταναλωτές.

Μεγάλες χειρονομίες

Για να εξασφαλίσουν επαναλαμβανόμενες επισκέψεις και θετική διαφήμιση από στόμα σε στόμα, πολλοί λιανοπωλητές προσπαθούν να δημιουργήσουν μια εξαιρετική εμπειρία για κάθε πελάτη που ψωνίζει μαζί τους. Μπορείτε να κάνετε τους «τακτικούς» πελάτες να αισθάνονται σαν VIP προσφέροντας κρασί, σαμπάνια ή άλλες επιλογές ποτών κατά την άφιξη. Η τοποθέτηση μιας σοκολάτας ή ακόμη και σπιτικών μπισκότων από την τοπική αγορά δείχνει επίσης στους πελάτες ότι εκτιμάτε την επιχείρησή τους και ότι αγκαλιάζετε την ευκαιρία να τους εξυπηρετήσετε.

Τα πιο ακραία μέτρα απαιτούν λίγη περισσότερη δημιουργικότητα, αλλά δημιουργούν μόνιμες αναμνήσεις που τελικά εδραιώνουν την ακλόνητη πίστη των πελατών.

«Όταν κάποιος κλείνει ραντεβού για ένα δαχτυλίδι αρραβώνων ή οποιαδήποτε εμπειρία αγορών μαζί μας, έχουμε μια τυπωμένη πινακίδα με το όνομά του και ένα μπουκάλι σαμπάνιας που παγώνει μόνο γι' αυτόν», λέει η Chae Carter, ιδιοκτήτρια και πρόεδρος του Carter's Collective στο Petal, Miss. Για μια πελάτισσα που έκλεισε ραντεβού για να φτιάξει ένα βραχιόλι για τα γενέθλια της κόρης της, ένας συνεργάτης του Croghan's έμαθε το αγαπημένο χρώμα του κοριτσιού και κανόνισε να την περιμένουν μωβ cupcakes και μπαλόνια.

Όσο για τους κορυφαίους πελάτες σας, ο ουρανός είναι το όριο: το Von Bargen's, το οποίο έχει τοποθεσίες στο New Hampshire



και το Vermont, πηγαίνει τους πελάτες του σε ταξίδια για να επισκεφτούν στούντιο καλλιτεχνών/σχεδιαστών στη Νέα Υόρκη, την Καλιφόρνια, το Κολοράντο, ακόμη και στη Γερμανία, σύμφωνα με τη σχεδιάστρια και διευθύντρια του καταστήματος Ali Dumont. «Το τελευταίο ήταν ένα ταξίδι στην Καλιφόρνια για να επισκεφτούμε τα διαμάντια Rahaminon, αλλά κάνουμε αρκετά ταξίδια το χρόνο με πελάτες που είναι τόσο παθιασμένοι με τα κοσμήματα όσο και εμείς», λέει. «Το επόμενο θα είναι στη Νέα Υόρκη για να επισκεφτούμε τον Alex Sepkus και την Jade Trau».

Δώρα ευγνωμοσύνης

Εξ ορισμού, τα δώρα είναι δείγματα εκτίμησης καθώς και απτές υπενθυμίσεις του πώς αισθάνεται κάποιος για εσάς. Δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι πολλοί λιανοπωλητές ενσωματώνουν αυτή την ιδέα στις στρατηγικές πελατειακής προσέγγισης. Στην πραγματικότητα, στο Von Bargaen's, «σε κάθε μέλος της ομάδας δίνεται ένας ετήσιος προϋπολογισμός για να δαπανήσει σε δώρα για τους πελάτες», λέει ο Dumont. «Στέλνουμε δώρα διακοπών, λουλούδια και κάρτες στα γενέθλια, κάρτες επετείου και δωροεπιταγές σε τοπικά εστιατόρια».

Τα πιο ακραία μέτρα απαιτούν λίγη περισσότερη δημιουργικότητα, αλλά δημιουργούν μόνιμες αναμνήσεις που τελικά εδραιώνουν την ακλόνητη πίστη των πελατών.

«Όταν κάποιος κλείνει ραντεβού για ένα δαχτυλίδι αρραβώνων ή οποιαδήποτε εμπειρία αγορών μαζί μας, έχουμε μια τυπωμένη πινακίδα με το όνομά του και ένα μπουκάλι σαμπάνιας που παγώνει μόνο γι' αυτόν», λέει η Chae Carter, ιδιοκτήτρια και πρόεδρος του Carter's Collective στο Petal, Miss. Για μια πελάτισσα που έκλεισε ραντεβού για να φτιάξει ένα βραχιόλι για τα γενέθλια της κόρης της, ένας συνεργάτης του Croghan's έμαθε το αγαπημένο χρώμα του κοριτσιού και κανόνισε να την περιμένουν μωβ cupcakes και μπαλόνια.

Όσο για τους κορυφαίους πελάτες σας, ο ουρανός είναι το όριο: το Von Bargaen's, το οποίο έχει τοποθεσίες στο New Hampshire και το Vermont, πηγαίνει τους πελάτες του σε ταξίδια για να επισκεφτούν στούντιο καλλιτεχνών/σχεδιαστών στη Νέα Υόρκη, την Καλιφόρνια, το Κολοράντο, ακόμη και στη Γερμανία, σύμφωνα με τη σχεδιάστρια και διευθύντρια του καταστήματος Ali Dumont. «Το τελευταίο ήταν ένα ταξίδι στην Καλιφόρνια για να επισκεφτούμε τα διαμάντια Rahaminon, αλλά κάνουμε αρκετά ταξίδια το χρόνο με πελάτες που είναι τόσο παθιασμένοι με τα κοσμήματα όσο και εμείς», λέει. «Το επόμενο θα είναι στη Νέα Υόρκη για να επισκεφτούμε τον Alex Sepkus και την Jade Trau».

APOSTOLOS
JEWELLERY



ΤΑ ΔΙΑΜΑΝΤΙΑ ΧΑΝΟΥΝ ΤΗ ΛΑΜΨΗ ΤΟΥΣ

Τα διαμάντια που καλλιεργούνται στο εργαστήριο και οι λιγότεροι γάμοι έχουν προκαλέσει πτώση στις τιμές των διαμαντιών. Τα διαμάντια, που συναντώνται διαχρονικά στην ανθρώπινη ιστορία, τώρα χάνουν τη λάμψη τους, καθώς οι τιμές τους πέφτουν.



Οι αρχαίοι Έλληνες ενθουσιάζονταν με την αξιοσημείωτη σκληρότητα των διαμαντιών. Μόνο το Koh-i-Noor, το διαμάντι των 186 καρατιών που βρέθηκε στην Ινδία, έχει βρεθεί στο επίκεντρο εισβολών, δολοφονιών, δεισιδαιμονιών και κλοπών. Εκατομμύρια γάμοι έχουν ξεκινήσει χρησιμοποιώντας τα διαμάντια ως σύμβολο της αιώνιας λάμψης τους.

Έτσι, η ιδέα ότι τα διαμάντια μπορεί να χάσουν με κάποιο τρόπο την αξία τους φαίνεται περίεργη -ή και αφύσικη. Και όμως οι τιμές των διαμαντιών πέφτουν και μάλιστα γρήγορα: Τα φυσικά διαμάντια κοστίζουν 26% λιγότερο στα καταστήματα από ό,τι πριν από δύο χρόνια, μια πτώση κατά τη διάρκεια μιας περιόδου υψηλού πληθωρισμού που θα ήταν εκπληκτική αν δεν επισκιάζοταν από την κακή περιουσία των πανομοιότυπων διδύμων τους, των διαμαντιών που καλλιεργούνται στο εργαστήριο, τα οποία είναι τώρα 74% φθηνότερα από το 2020.

«Είναι κακή στιγμή να αγοράσεις ένα διαμάντι», δηλώνει ένας κοσμηματοπώλης στο Hatton Garden, το κέντρο του εμπορίου διαμαντιών του Λονδίνου και συνεχίζει: «Μάλλον θα είναι φθηνότερα σε λίγες εβδομάδες».

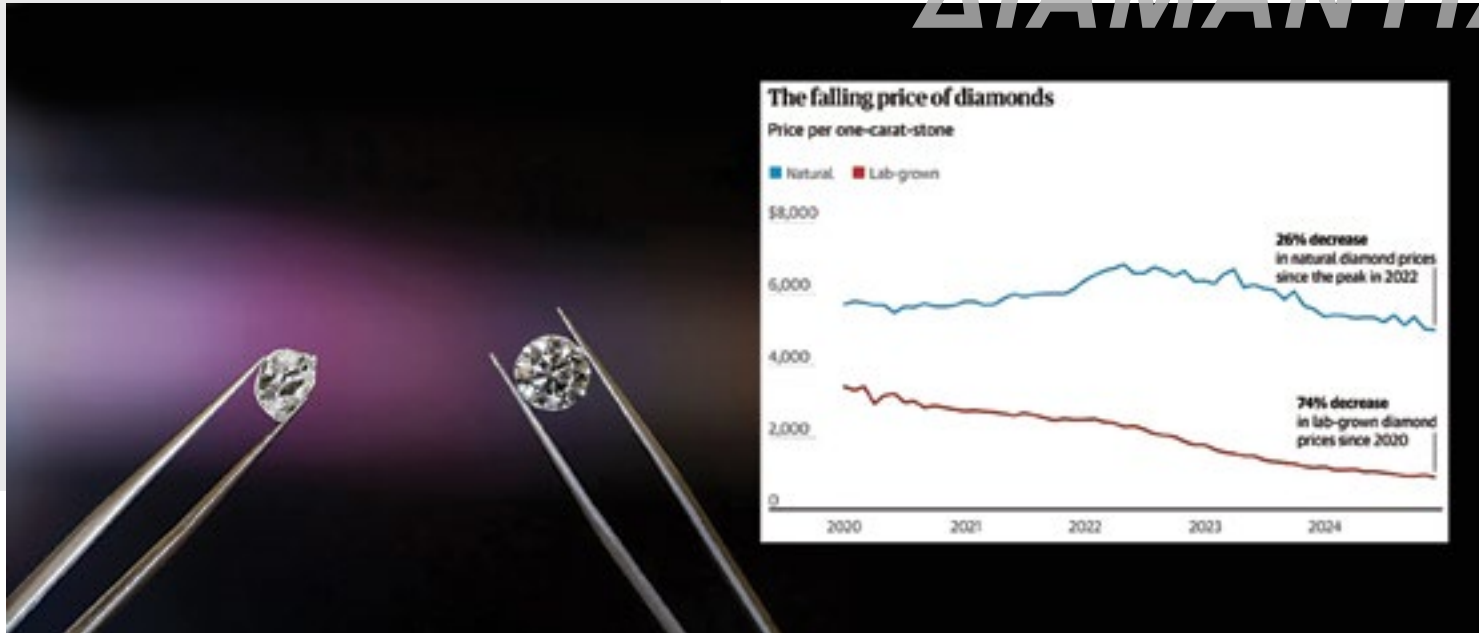
Η De Beers, το μεγαλύτερο όνομα στα διαμάντια, ανέφερε ότι ξεκί-

νησε το 2024 με ένα τεράστιο απόθεμα διαμαντιών 2 δισεκατομμυρίων δολαρίων και δεν είχε καταφέρει να το μετατοπίσει μέχρι το τέλος του έτους. Η εταιρεία μείωσε την παραγωγή στα ορυχεία της κατά 20% και ο ιδιοκτήτης της, Anglo American, την έβαλε προς πώληση.

Υπάρχουν διάφοροι λόγοι πίσω από τις δραματικές πτώσεις στις τιμές των διαμαντιών, σύμφωνα με τον Edahn Golan, διευθύνοντα σύμβουλο της Tenoris, η οποία παρακολουθεί τις τιμές λιανικής πώλησης διαμαντιών. «Μετά τον Covid, υπήρξε μια έκρηξη στη ζήτηση για διαμάντια», είπε - μέρος των «δαπανών εκδίκησης» που οδήγησαν στην άνοδο πολυτέλειας μετά την πανδημία και στους επαναπρογραμματισμένους γάμους. Μετά την ικανοποίηση αυτής της τεράστιας ζήτησης, υπήρξε πτώση. Το ερώτημα όμως είναι: γιατί συνεχίζεται αυτή η πτώση;

Οι αιτίες της πτώσης στις τιμές

Η χαμηλότερη ζήτηση στην Κίνα, η κατήφεια που κρέμεται πάνω από την παγκόσμια οικονομία και οι λιγότεροι γάμοι είναι μεγάλοι παράγοντες, αλλά η μεγαλύτερη αλλαγή είναι η εμφάνιση διαμαντιών που καλλιεργούνται στο εργαστήριο, που δημιουργούνται σε αντιδραστικές πλάσματος. Παλιά χρειάζονταν εβδομάδες για την



κατασκευή τους, αλλά τώρα μπορούν να καλλιεργηθούν σε λίγες ώρες, σε σύγκριση με τα δισεκατομμύρια χρόνια που χρειάζονται για τις φυσικές πέτρες.

Η προέλευσή τους είναι επίσης πολύ πιο εύκολο να εντοπιστεί από τα εξορυσσόμενα διαμάντια, πράγμα που σημαίνει ότι τα διαμάντια που καλλιεργούνται στο εργαστήριο θεωρούνται «πιο ηθικά» από τους millennial πελάτες. Τα συνθετικά διαμάντια αποτελούν πλέον το 45% της αγοράς νυφικών κοσμημάτων – ένα μεγάλο πλήγμα για τις εταιρείες.

Η Tenoris παρακολουθεί τις τιμές των διαμαντιών σε περισσότερα από 2.000 καταστήματα στις ΗΠΑ. Η μέση τιμή ενός φυσικού διαμαντιού ενός καρατίου κορυφώθηκε στα 6.819 δολάρια τον Μάιο του 2022 και τον περασμένο Δεκέμβριο είχε πέσει στα 4.997 δολάρια, πτώση 26,7%.

Η ισοδύναμη τιμή του διαμαντιού που καλλιεργήθηκε στο εργαστήριο μειώθηκε από 3.410 \$ τον Ιανουάριο του 2020 σε μόλις 892 \$ τον Δεκέμβριο, πτώση 73,8%.

Σε πρακτικούς όρους, αυτό επηρεάζει κυρίως κάποιον που αναζητά ένα statement sparkler, ο οποίος πλέον έχει την πολυτέλεια να αγοράσει ένα διαμάντι μεγαλύτερο από ποτέ. «Είναι πολύ

μεγαλύτερες πέτρες», είπε ο Robert Willis, διευθυντής της E Katz & Co, του παλαιότερου κοσμηματοπώλη στο Hatton Garden. «Περίπου δύο ή τρεις φορές μεγαλύτερες», λέει, κάνοντας μια τρύπα με τα δάχτυλά του περίπου στο μέγεθος ενός κέρματος των δέκα λεπτών του ευρώ. «Σε εργαστηριακή καλλιέργεια, τρία καράτια είναι φυσιολογικά, ακόμη και τέσσερα ή πέντε».

Οι πελάτες εξακολουθούν να ξοδεύουν πολλά, είπε ο Willis, με προϋπολογισμό μεταξύ 5.000 και 8.000 δολαρίων για ένα δαχτυλίδι, σχεδόν διπλάσιο από αυτό που ξόδευαν πριν από 10 χρόνια, και πολλοί συνεχίζουν να επιλέγουν φυσικά διαμάντια.

Ο Geoffrey Farrow στο Raphael, ένας κοσμηματοπώλης επίσης στο κέντρο του Λονδίνου, δεν μπορεί παρά να βάλει τον εαυτό του να πουλήσει διαμάντια που καλλιεργούνται στο εργαστήριο. «Είναι συνθετικά», είπε. «Το εργαστηριακό ακούγεται εξωτικό, αλλά έχει δημιουργηθεί σε κουβάδες. Δεν υπάρχει ιστορία σε αυτό. Η τιμή θα πέφτει όλο και περισσότερο. Κάνει την πέτρα πολύ φθηνότερη και οι άνθρωποι έχουν την ψευδαίσθηση ότι το να είσαι μεγάλος είναι κάτι ξεχωριστό. Δεν είναι. Είναι η ποιότητα που θέλεις».

Η De Beers προωθεί αυτό το μήνυμα, με μια εκστρατεία μάρκετινγκ που προωθεί τα φυσικά διαμάντια, και ο Golan πιστεύει



ότι το κόκκινο χαλί στα Όσκαρ μπορεί να δει περισσότερα φυσικά κοσμήματα με διαμάντια σε σχέση με εκείνα που καλλιεργούνται στο εργαστήριο.

«Στα Emmys, σε αντίθεση με τον περασμένο χρόνο, υπήρχαν πολύ λιγότερες διασημότητες με διαμάντα που είχαν αναπτυχθεί στο εργαστήριο», είπε.

Το εμπόριο διαμαντιών και οι κραδασμοί του παρελθόντος

Το εμπόριο διαμαντιών έχει ξεπεράσει άλλους κραδασμούς στο παρελθόν. «Από τη μεσαιωνική εποχή, τα διαμάντια προέρχονταν όλα από την Ινδία – λίγα από το Βόρνεο αλλά κυρίως την Ινδία», είπε ο Jack Ogden, ιστορικός κοσμημάτων. «Μετά ανακάλυψαν μια πηγή στη Βραζιλία».

Η ανακάλυψη ανακοινώθηκε στον Τύπο του Λονδίνου το 1725 και μέσα σε οκτώ χρόνια, η τιμή των ακατέργαστων διαμαντιών είχε πέσει κατά τα δύο τρίτα.

«Οι πωλητές διαμαντιών στη Λισαβόνα δεν μπόρεσαν να πουλήσουν το απόθεμά τους γιατί ο φόβος ήταν ότι τα διαμάντια ήταν τόσο κοινά όσο τα βότσαλα», είπε ο Ogden. «Αλλά ένας διάσημος κοσμηματοπώλης από το Λονδίνο, ο Ντέιβιντ Τζέφρις, είπε ότι μέχρι το 1750 είχαν επιστρέψει στην κανονικότητα». Ένα παρόμοιο σοκ ήρθε με την ανακάλυψη διαμαντιών στη Νότια Αφρική το 1867.

«Αυτό ευτυχώς συνέβη με την άνοδο μιας ολόκληρης νέας εύπορης τάξης στη Βόρεια Αμερική – των ανθρώπων των σιδηροδρόμων – που έγιναν οι μεγάλοι αγοραστές διαμαντιών».

«Ανοίγματα» σε Κίνα και Αφρική

Οι σύγχρονες εταιρείες έκαναν ένα παρόμοιο τέχνασμα πουλώντας διαμάντια στην Κίνα, είπε ο Ogden. «Στην Άπω Ανατολή, τα διαμάντια δεν ήταν ποτέ παραδοσιακό είδος και τώρα δεν παντρεύεσαι στη Σαγκάη αν δεν έχεις ένα διαμαντένιο δαχτυλίδι αρραβώνων. Είναι πολύ έξυπνο μάρκετινγκ».

Είναι ένα κόλπο που μπορεί να έχει κάνει την πορεία του. Η τελευταία εναπομείνασα παγκόσμια αγορά θα ήταν η Αφρική, όπου τα διαμάντια έχουν «πολύ κακή φήμη», είπε ο Ogden. «Δεν είμαι σίγουρος ότι θα πειστούν ότι η αγορά διαμαντιών είναι καλή».

«Είναι μια πολύ τεχνητή αγορά», είπε ο Ogden. «Είναι πολύτιμα γιατί οι άνθρωποι θέλουν να πληρώσουν χρήματα για αυτά. Οι άνθρωποι πληρώνουν χρήματα για αυτά γιατί είναι πολύτιμα».

Με πληροφορίες από The Guardian

ekan

www.ekan.gr



@ekanjewellery

T.210 7239 033

E. orders@ekan.gr



ΠΟΥ ΠΑΝΕ ΤΑ SOCIAL MEDIA ΑΠΟ ΕΔΩ ΚΑΙ ΠΕΡΑ;

Δεν είναι η πρώτη φορά που το Meta έχει προκαλέσει αντιδράσεις στη βάση των χρηστών του.



Αφού η Meta ανακοίνωσε ότι θα τερματίσει τον έλεγχο δεδομένων από τρίτους σε όλες τις εφαρμογές της, οι αναζητήσεις για το πώς να διαγράψετε το Facebook εκτοξεύτηκαν στα ύψη, φτάνοντας τη μέγιστη βαθμολογία 100 στο Google Trends - το υψηλότερο δυνατό επίπεδο ενδιαφέροντος. Οι σχετικές αναζητήσεις, σχετικά με τη διαγραφή του Instagram και των Threads ή την ακύρωση λογαριασμών σε οποιαδήποτε από αυτές τις πλατφόρμες της Meta, καθώς και οι αναζητήσεις για εναλλακτικά μέσα κοινωνικής δικτύωσης, αυξήθηκαν επίσης σημαντικά.

Δεν πρέπει να ανησυχεί κανείς ότι αυτό είναι το τέλος του χρόνου μας με τη Meta. Ακόμη και οι πιο παθιασμένες φωνές κατά της ανατροπής του κοινωνικού γίγαντα στον έλεγχο των γεγονότων θα εκτοξεύσουν πιθανότατα τις σκέψεις τους στο Facebook ή το Instagram (ή τα Threads). Εκεί είναι οι φίλοι μας, εκεί είναι το κοινό μας. Μπορεί απλώς να έχουμε κολλήσει σε μια παγίδα που εμείς οι ίδιοι δημιουργήσαμε.

Ως εναλλακτική λύση στις εφαρμογές Meta, το Pinterest, με την εμπνευσμένη ατμόσφαιρα, τις πολύχρωμες και δημιουργικές φωτογραφίες και την ευκολία χρήσης του, μοιάζει η καλύτερη επιλογή. Αλλά δεν προσφέρει απαραίτητα τα πράγματα που αγαπάμε περισσότερο στο Instagram, όπως τα τετράγωνα προφίλ, τα Stories και την ειδοποίηση των φίλων και των ακολούθων μας για καλούς σκοπούς. (Έλα, Pinterest, τώρα είναι η ώρα να αρχίσεις να προσθέτεις νέες λειτουργίες!)

Όπως και το Meta, το TikTok είναι αμφισβητούμενο και ενδεχομένως βρίσκεται στο μπλοκ της καρατόμησης. Ωστόσο, οι δυνατότητες ηλεκτρονικού εμπορίου του TikTok είναι μοναδικές για τις μικρές επιχειρήσεις.

Όσο για τις υπόλοιπες -όπως το YouTube, το LinkedIn, το X και η Tencent (σημείωση προς τη Google: «Τι είναι η Tencent;») - για να μην μακρηγορούμε, ας πούμε ότι δεν έχουν καμία πιθανότητα να αντικαταστήσουν τη Meta.

SOCIAL MEDIA



Το να είσαι από τους πρώτους που υιοθετούσαν τα νέα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ήταν κάποτε επωφελές: έμπαινες εκεί γρήγορα, έψαχνες, εδραιωνόσουν και κέρδιζες ένα σωρό οπαδούς επειδή ήσουν εξοικειωμένος με τη λειτουργία της εφαρμογής.

Τώρα η αγορά είναι πολύ γεμάτη- οι γίγαντες έχουν ήδη εδραιώσει τα οχυρά τους. Νιώθουμε ότι δεν μπορούμε να εγκαταλείψουμε εφαρμογές όπως το Instagram εξαιτίας όσων έχουμε χτίσει εκεί - κοινότητα, πελάτες, φήμη, ίσως ακόμη και μια δραστηριότητα που αποφέρει εισόδημα.

Για ορισμένες μικρές επιχειρήσεις, μια σταθερή παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης μπορεί να αποτελεί τη διαφορά μεταξύ της πληρωμής των λογαριασμών αυτού του μήνα και της μη πληρωμής τους.

Και σχεδόν κάθε φορά που μια πολλά υποσχόμενη νέα εφαρμογή έχει εισβάλει στην αγορά, τελικά έχει ξεφουσκώσει, αφήνοντας μας επιφυλακτικούς απέναντι σε κάθε νεοεισερχόμενο.

Έτσι, οι χρήστες που είναι ενοχλημένοι ή διαφωνούν με τις

τελευταίες κινήσεις της Meta μπορεί ακόμα να είναι πρόθυμοι να γυρίσουν το άλλο μάγουλο.

Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης έχουν ενσωματωθεί τόσο πολύ στην καθημερινότητά μας, που μπορεί να μοιάζουν περισσότερο με ανάγκη παρά με επιθυμία. Οι ιδιώτες σίγουρα δεν χρειάζονται το Instagram, αλλά αισθάνονται σαν να το χρειάζονται.

Πού πάμε λοιπόν από εδώ και πέρα; Εγώ, πάντως, λέει η Brittany Siminitz, ήμουν πάντα ένθερμος υποστηρικτής του Pinterest, αλλά ξέρω ότι δεν πρόκειται να αντικαταστήσει αυτό που πολλοί έχουν χτίσει στις γιγαντιαίες πλατφόρμες της Meta.

Χρειαζόμαστε έναν ήρωα, και δεν φορούν όλοι οι ήρωες κάπες. Πιθανότατα φορούν κάτι απίστευτα άνετο, χτυπώντας έναν υπολογιστή, ενώ η επόμενη μεγάλη πλατφόρμα κοινωνικής δικτύωσης βρίσκεται στα σκαριά (μέχρι να την αγοράσει η Meta).

JCKONLINE.COM

Η ΑΓΟΡΑ ΚΟΣΜΗΜΑΤΩΝ Η ΠΙΟ ΑΝΘΕΚΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ

Η ατομική αγορά ειδών πολυτελείας σημείωσε την πρώτη της πτώση εδώ και 15 χρόνια, υποχωρώντας κατά 2% στα 363 δισ. ευρώ (377,47 δισ. δολάρια), σύμφωνα με την τελευταία μελέτη της Bain & Company για την πολυτέλεια.

«Οι παγκόσμιοι καταναλωτές πολυτελείας, αντιμετωπίζοντας τη μακροοικονομική αβεβαιότητα και τη συνεχή αύξηση των τιμών από τις επώνυμες μάρκες, περιόρισαν ελαφρώς τα προαιρετικά είδη», δήλωσε αυτή την εβδομάδα η εταιρεία συμβούλων διαχείρισης.

Συνολικά, οι παγκόσμιες δαπάνες πολυτελείας μειώθηκαν κατά 1% έως 3% σε 1,48 τρισεκατομμύρια ευρώ (1,54 τρισεκατομμύρια δολάρια) το 2024, σηματοδοτώντας ομαλοποίηση μετά την ισχυρή ανάπτυξη το 2022 και το 2023 και ξεπερνώντας τα προ-πανδημίας επίπεδα, σημειώνει η Bain στην τελευταία έκθεση, την οποία δημοσίευσε σε συνεργασία με τον ιταλικό όμιλο του κλάδου ειδών πολυτελείας Altagamma.

Η αγορά των κοσμημάτων ξεχώρισε ως η πιο ανθεκτική βασική κατηγορία πολυτελείας, με αύξηση 0% έως 2% στα 31 δισ. ευρώ (32,35 δισ. δολάρια) για το έτος. Τα ακριβά κοσμήματα σημείωσαν ιδιαίτερα καλές επιδόσεις, ενώ τα ρολόγια, τα δερμάτινα είδη και τα παπούτσια διολίσθησαν, καθώς οι φιλόδοξοι καταναλωτές «δι-απραγματεύτηκαν προς το premium τμήμα» και ήταν «όλο και πιο επιλεκτικοί στις αγορές», παρατήρησε η Bain.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, η αγορά μεταχειρισμένων ειδών πολυτελείας έφθασε τα 48 δισ. ευρώ (50,05 δισ. δολάρια) το 2024, σημειώνοντας αύξηση 7% σε ετήσια βάση σε τρέχουσες συναλλαγματικές ισοτιμίες. Τα είδη υψηλής πολυτέλειας - που περιλαμβάνουν κο-



σμήματα και ρολόγια - κυριαρχούσαν σε αυτή την αγορά, αντιπροσωπεύοντας το 80% έως 85% των μεταχειρισμένων πωλήσεων. Ενώ τα κοσμήματα σημείωσαν ιδιαίτερα σταθερή ανάπτυξη, τα είδη ένδυσης παρουσίασαν επίσης αξιοσημείωτη άνοδο.

«Οι αλυσίδες παίρνουν μεγαλύτερα μέτρα για την παρακολούθηση και την ενσυνείδητη χρήση αυτού του δικτύου, με πολλές από αυτές να εφαρμόζουν αυστηρότερη εποπτεία των προγραμμάτων μεταπώλησης ή να εγκαινιάζουν τις δικές τους πλατφόρμες», δήλωσε ο Bain.

Η Κίνα είδε μια απότομη βουτιά, με τις εγχώριες πωλήσεις να μειώνονται λόγω της κακής καταναλωτικής εμπιστοσύνης σε συνδυασμό με τους Κινέζους τουρίστες που συρρέουν σε κοντινές περιοχές όπως η Ευρώπη, όπου οι δαπάνες τους αυξήθηκαν κατά 40% τους πρώτους 10 μήνες του 2024, σε σύγκριση με την ίδια περίοδο πριν από ένα χρόνο. Η χώρα σημείωσε μείωση 20% έως 22% σε σχέση με το 2023, καθώς η αδύναμη μακροοικονομική κατάσταση επηρέασε σοβαρά τις εγχώριες δαπάνες.

Παρά τα στοιχεία αυτά, τα προσωπικά είδη πολυτελείας προβλέπεται να αυξηθούν ελαφρώς το 2025, με εκτιμώμενη αύξηση 0% έως 4%, εφόσον υπάρξει συνεχής ανάπτυξη εντός του δυτικού κόσμου, ενδεχόμενη ανάκαμψη στην Κίνα κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους και σταθεροποίηση στην Ιαπωνία, πρόσθεσε η Bain.

RAPAPORT.COM



ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΣ
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΧΡΥΣΟΧΟΪΑΣ

ΑΓ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗΣ 46 & ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ, 19100 ΜΕΓΑΡΑ
2296 111135, 6932596512 • papanikolasgiorgos@yahoo.com

ΜΙΑ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ο Ivan Levi μιλάει για τις ομάδες πωλήσεων. Είναι γεμολόγος, κοσμηματοπώλης τρίτης γενιάς και ιδιοκτήτης του Grateful to Great™, μιας σειράς εργαστηρίων που εφαρμόζει τη μεταμορφωτική δύναμη της ευγνωμοσύνης στις επιχειρήσεις. Έχει δημοσιευθεί σε πολλές εμπορικές εκδόσεις. Αυτή τη στιγμή εκπροσωπεί τη Levycrations, με έδρα το Σικάγο.



Ως κοσμηματοπώλης, όταν βλέπω ένα ντοκιμαντέρ για τη φύση, μερικές φορές πρέπει να γελάσω με τη συμπεριφορά ερωτοτροπίας στα ζώα – τα ελάφια μεγαλώνουν μεγάλα κέρατα, τα παγώνια δείχνουν την ουρά τους, οπότε δεν είναι περίεργο που οι άνθρωποι τείνουν να εντυπωσιάζουν ο ένας τον άλλον με κάτι όμορφο. Αλλά πρόσφατα, έμαθα κάτι για ένα άλλο ζώο του οποίου η συμπεριφορά με έκανε να σκεφτώ τις επιχειρήσεις: τις μέλισσες.

Οι μέλισσες έχουν πολύπλοκη κοινωνική ζωή και κάθε μέλισσα στην κυψέλη έχει μια συγκεκριμένη δουλειά και την κάνει καλά. Λειτουργούν τέλεια μαζί ώστε η κυψέλη να κάνει περισσότερα από το να επιβιώνει, να ευημερεί! Αυτές οι μέλισσες έχουν ένα υπέροχο μάθημα για εμάς για τη δημιουργία μιας ομάδας (αν με συγχωρείτε για το λογοπαίγνιο!)

Ανήκοντας στην Κυψέλη

Δεδομένου ότι κάθε μέλισσα κατανοεί τον ρόλο της και συμβάλλει

στην ευημερία της κυψέλης, βοηθούν στη δημιουργία κάτι μεγαλύτερου – μια κυψέλη 50.000 μελισσών δημιουργεί περισσότερο μέλι από ό,τι θα μπορούσαν ποτέ να κάνουν 50.000 μεμονωμένες μέλισσες. Αυτός ο κοινός σκοπός οδηγεί την εργασία τους και τους κρατά συνδεδεμένους μεταξύ τους.

Στις ομάδες πωλήσεων, μπορούμε να το δούμε αυτό ως ένα σημαντικό μάθημα πολιτισμού. Όπως κάθε μέλισσα συνεισφέρει στην κυψέλη της, κάθε πωλητής φέρνει μοναδικές δεξιότητες στην ομάδα. Μια κουλτούρα όπου όλοι γνωρίζουν τι συνεισφέρουν και αναγνωρίζουν τις συνεισφορές των άλλων, μπορεί να λειτουργήσει ομαλά σαν μια κυψέλη, χωρίς συγκρούσεις ή εσωτερικές διαμάχες.

Γνωρίζοντας τον ρόλο σας

Στην κυψέλη κάθε μέλισσα ξέρει τον ρόλο της. Όταν κάθε μέλισσα εκπληρώνει αυτόν τον ρόλο, συμβάλλει στη συνολική υγεία της κυψέλης. Σε μια ομάδα πωλήσεων ισχύουν οι ίδιες αρχές. Η εκπλήρω-

ση ενός ρόλου δεν σημαίνει απαραίτητα ότι είσαι απομονωμένος ή άκαμπτος. Σημαίνει ότι κάθε μέλος της ομάδας ξέρει τι κάνει καλύτερα και έχει την ευκαιρία να κάνει ακριβώς αυτό. Όταν οι ομάδες παραμένουν εστιασμένες στους ρόλους τους, είναι σε θέση να δημιουργήσουν ένα περιβάλλον όπου όλοι ευδοκιμούν, συμπεριλαμβανομένων των επισκεπτών.

Όταν μια ομάδα θετικών επαγγελματιών είναι εκεί για να καθοδηγήσει έναν πελάτη στην αγορά, οι πελάτες νιώθουν ευπρόσδεκτοι και κατανοητοί. Ωστόσο, μια κακή μέρα, η έλλειψη εστίασης ή η σύγκρουση μέσα σε μια ομάδα μπορεί να οδηγήσει σε έναν πελάτη να αισθανθεί μπερδεμένος, αγνομένος ή υποτιμημένο. Οι μέλισσες μας υπενθυμίζουν ότι αν ο καθένας έχει μια δουλειά να κάνει, κάθε δουλειά γίνεται και οι πελάτες μας παίρνουν αυτό που χρειάζονται.

Σε μια κυψέλη, μερικές μέλισσες προστατεύουν τη βασίλισσα. Άλλοι μετατρέπουν το νέκταρ από τα λουλούδια σε μέλι. Με γοήτευσαν ιδιαίτερα οι «μέλισσες ανιχνευτές», οι οποίες φεύγουν από την κυψέλη για να βρουν λουλούδια και επιστρέφουν για να πουν στις συντρόφους τους πού να τα βρουν. Δεν θα μπορούσα να μην συγκρίνω τις μέλισσες με ένα από τα μεγαλύτερα πλάσματα στον κόσμο του κοσμήματος: τον επαγγελματία πωλήσεων!

Ανίχνευση για πωλήσεις

Οι ανιχνευτές μέλισσες είναι εξαιρετικά συγκεντρωμένες και είναι καλές σε αυτό που κάνουν. Ανακαλύπτουν ευκαιρίες για την ευημερία της κυψέλης τους και τις κυνηγούν. Είναι επίσης εξαιρετικοί επικοινωνιολόγοι, αν και δεν χρησιμοποιούν λέξεις. Οι ανιχνευτές μέλισσες λένε στις συναδέλφους τους πού να βρουν λουλούδια μέσω του χορού! Οι μεγαλύτερες κινήσεις στο χορό διευκολύνουν τις άλλες μέλισσες να καταλάβουν πού πρέπει να πάνε, οπότε οι παθιασμένες ανιχνευτές μέλισσες είναι οι καλύτεροι επικοινωνιολόγοι.

Τώρα, αν είστε πωλητής και διαβάσετε αυτό το κείμενο, αφιέρωστε ένα λεπτό και σκεφτείτε τις ημέρες που οι πωλήσεις φαίνονταν σχεδόν πολύ εύκολες, οι πελάτες στο κατάστημά σας φαίνονταν πιο χαρούμενοι, πιο εύκολοι στη συνεργασία, πιο ενθουσιασμένοι με αυτό που είχατε να πουλήσετε. Πιθανότατα αυτές ήταν και οι μέρες που νιώθατε πιο παθιασμένοι, πιο

ενθουσιασμένοι και πιο συνδεδεμένοι με τη δουλειά σας! Όπως η ανιχνεύτρια μέλισσα, ένας παθιασμένος πωλητής είναι πιο αποτελεσματικός επικοινωνιακά.

Δημιουργώντας συνδέσεις

Ακριβώς όπως μια ανιχνεύτρια μέλισσα υπερέχει στην επικοινωνία και τη σύνδεση με τις συναδέλφους της, έτσι και οι ομάδες πωλήσεων δημιουργούν συνδέσεις, όχι μόνο στις ομάδες τους, αλλά και με τους πελάτες στα καταστήματά τους.

Οι

Δεν θα μπορούσα να μην συγκρίνω τις μέλισσες με ένα από τα μεγαλύτερα πλάσματα στον κόσμο του κοσμήματος: τον επαγγελματία πωλήσεων!

πωλητές που αγαπούν αυτό που κάνουν φαίνεται να έχουν ο καθένας το δικό του μοναδικό «χορό», έναν τρόπο πώλησης που είναι αυθεντικός γι' αυτούς. Όταν ένας πωλητής εργάζεται με αυτό το πάθος, αυτό βγαίνει με τέτοια σαφήνεια που προσελκύει τους σπουδαιότερους πελάτες να αγοράζουν από αυτούς ξανά και ξανά και να στέλνουν συστάσεις προς το μέρος τους. Ένας παθιασμένος πωλητής προσελκύει περισσότερο «νέκταρ» - ή επιχειρήσεις - με έναν τρόπο που είναι διασκεδαστικός και βιώσιμος.

Έτσι, όταν αναλογίζεστε τα μαθήματα που μπορούν να μας διδάξουν οι μέλισσες, να θυμάστε ότι οι μέλισσες ευδοκιμούν δουλεύοντας μαζί, γνωρίζοντας τα δυνατά τους σημεία και χρησιμοποιώντας αυτές τις δεξιότητες με πάθος προς όφελος ολόκληρης της κυψέλης. Ως ανιχνευτική μέλισσα ενός καταστήματος, πώς είναι ο «χορός» σας; Πώς μπορείτε να τον κάνετε λίγο πιο παθιασμένο και να δείτε τις πωλήσεις σας να πετάνε;

SOUTHERNJEWELRYNEWS.COM



*TRUST US
TO SHAPE YOUR
DIGITAL FUTURE*

BRANDING | WEBSITE DESIGN | CREATIVE CAMPAIGNS
SOCIAL MEDIA CONTENT | PRODUCT PHOTOGRAPHY
PRINT COMMUNICATION

ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗ ΜΑΡΙΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.

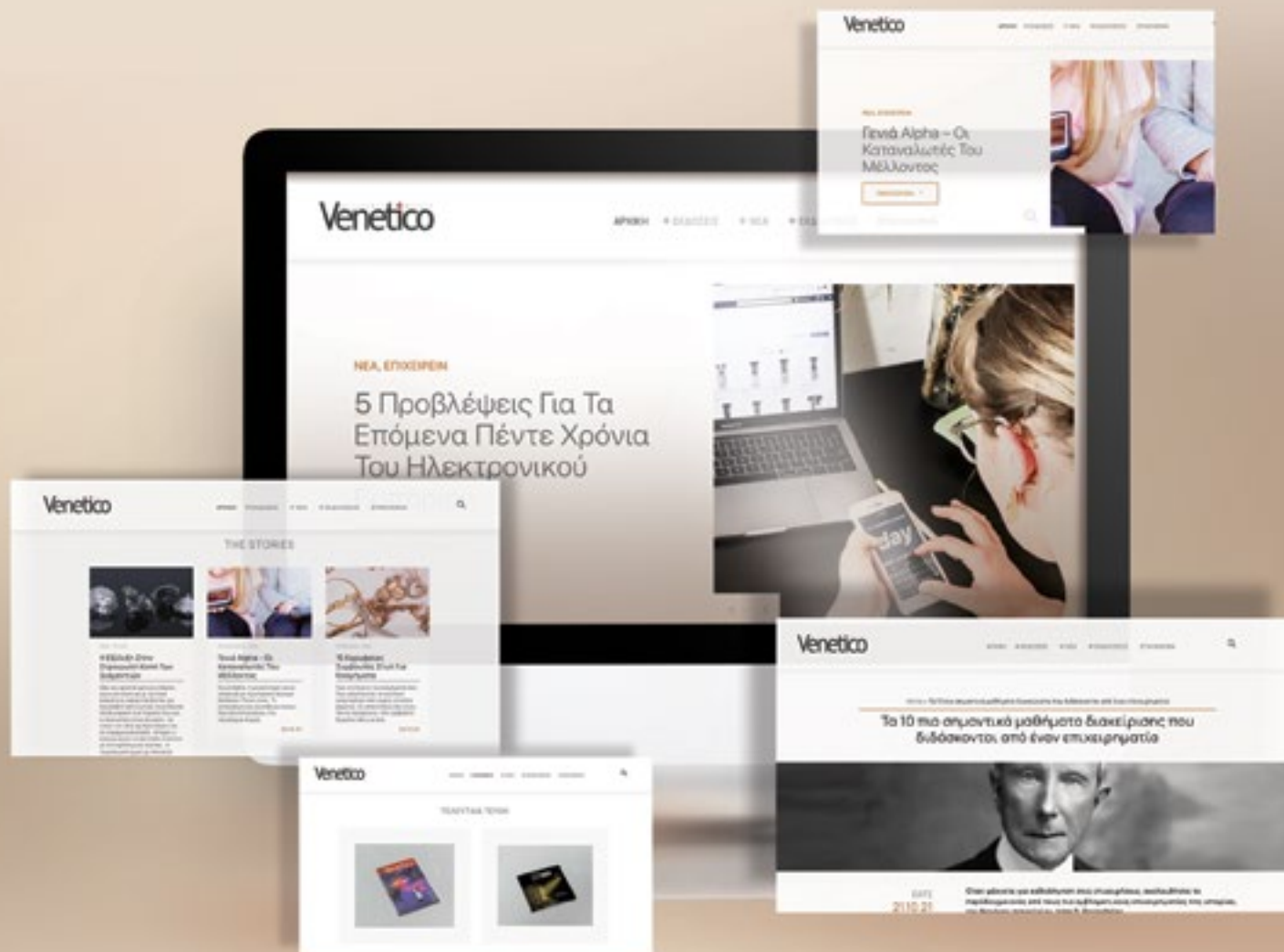
T. 210 5787801, 2, 3 | E. info@lartheadv.gr, larte@otenet.gr | www.lartheadv.gr

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

VENETICOMAGAZINE.GR

ΚΟΣΜΗΜΑ + ΧΡΟΝΟΣ + ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ

larteadv.gr



Στείλτε την αγγελία σας στο
info@veneticomagazine.gr

ΔΙΑΜΑΝΤΙΑ GOLCONDA: Η ΜΑΓΕΙΑ ΚΑΙ Ο ΜΥΘΟΣ

Όταν ο μεγάλος Γάλλος εξερευνητής και έμπορος Jean-Baptiste Tavernier έκανε το πρώτο του ταξίδι στην Ινδία το 1638, μαγεύτηκε από τα υπέροχα φυσικά διαμάντια της περιοχής. Τα περιέγραψε στο ημερολόγιό του ως «πολύτιμους λίθους από το καλύτερο νερό», παρομοιάζοντας την καθαρή τους διαφάνεια με μια λίμνη νερού.

Κατά τη διάρκεια των έξι ταξιδιών του Tavernier στην Ινδία, έφερε πίσω αυτά που θα γίνονταν τα πιο διάσημα διαμάντια στον κόσμο - μεταξύ αυτών το διαμάντι της Ελπίδας, το Μαύρο Ορλώφ, το Μάτι του Ειδώλου, το Koh-i-Noor και το Beau Sancy. Οι θησαυροί του πυροδότησαν μια ακόρεστη επιθυμία για διαμάντια στους Ευρωπαίους και Ρώσους βασιλείς και ευγενείς, οι οποίοι τα ποθούσαν ως σύμβολα δύναμης και δόξας. - άλλα εξαφανίστηκαν μυστηριωδώς. Αιώνες αργότερα, εξακολουθούμε να γοητευόμαστε από τα διαμάντια Golconda

Στη σπάνια περίπτωση που ένα διαμάντι Golconda βγαίνει σε δημόπρασία, προκαλεί παγκόσμια προσοχή και τιμές ρεκόρ.

Όταν το διαμάντι Princie, ένας 34,65 φανταχτερός έντονος ροζ λίθος τύπου IIa προέλευσης Golconda, προσφέρθηκε στον οίκο Christie's το 2013, πωλήθηκε για το εντυπωσιακό ποσό των 40 εκατομμυρίων δολαρίων.

«Τα διαμάντια Golconda έχουν έναν τρόπο να αιχμαλωτίζουν τη φαντασία -αντιπροσωπεύουν όχι μόνο τη φυσική ομορφιά αλλά και μια διαρκή σύνδεση με την ιστορία», δήλωσε ο Lee Siegelson,



ιδιοκτήτης του Siegelson στη Νέα Υόρκη, που ειδικεύεται σε σπάνια κοσμήματα και πέτρες. «Τα διαμάντια Golconda διαθέτουν μια αιθέρια φωτεινότητα που από καιρό περιγράφεται ως «από το καλύτερο νερό» - ένας όρος που προορίζεται για πέτρες με καθαρότητα και λάμψη που μοιάζουν σχεδόν απόκοσμες».

Ακόμα και οι πιο έμπειροι κοσμηματοποιοί εντυπωσιάζονται από τη σπινθηροβόλα ομορφιά ενός διαμαντιού Golconda.

«Έχουν μια καθαρότητα και απαλότητα που είναι δύσκολο να περιγραφεί», λέει ο Glenn Spiro, ο αποκλειστικός κοσμηματοπώλης του Λονδίνου που έχει χειριστεί μερικούς από τους πιο εξαιρετικούς λίθους του κόσμου. «Είναι μια κατηγορία από μόνοι τους».

Γεννήθηκε στην Ινδία

Η ιστορία των διαμαντιών Golconda ξεκινά στην Ινδία, όπου η παλαιότερη τεκμηρίωση των λίθων προέρχεται από ένα σανσκριτικό χειρόγραφο του 4ου αιώνα. Το 327 π.Χ., όταν ο Μέγας Αλέξανδρος εισέβαλε στην Ινδία, επέστρεψε στην Ευρώπη με διαμάντια. Αργότερα, ο Μάρκο Πόλο κατέγραψε τη σαγηνευτική ομορφιά των διαμαντιών στα ταξίδια του στην περιοχή το 1292.



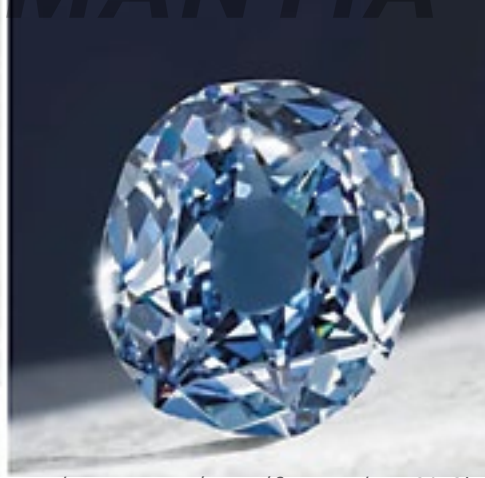
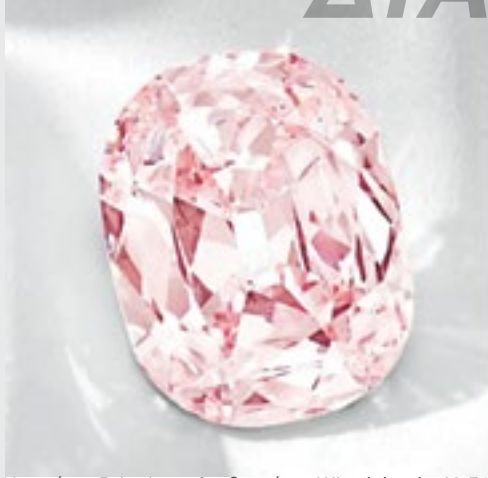
ΚΑΘΕ ΛΙΘΟΣ
ΚΡΥΒΕΙ ΜΙΑ ΙΣΤΟΡΙΑ



ΑΣ ΤΗΝ ΑΝΑΚΑΛΥΨΟΥΜΕ
Μ Α Ζ Ι

G. Spyromilios
CDG, IMJVA, NAJA

ΔΙΑΜΑΝΤΙΑ GOLCONDA



Διαμάντι Princie, μπλε διαμάντι Wittelsbach, 40,51 καρατίων εσωτερικά αφεγάδιαστο, τύπου 2A, Glenn Spiro Διαμάντι Golconda Mughal Indian Diamond

«Η ιστορία των διαμαντιών της Γκολκόντα είναι θεμελιωδώς ινδική, με ρίζες στην ινδική θρησκεία, την πολιτική, τη λογοτεχνία και την οικονομία», δήλωσε η Carucine Juncker, συγγραφέας του βιβλίου *Diamonds of Golconda*, το οποίο θα εκδοθεί το 2024 από τον εκδοτικό οίκο ΣΚΙΡΑ. «Αυτό που με γοητεύει είναι ότι η ιστορία των διαμαντιών της Γκολκόντα δεν είναι ποτέ πλήρως γνωστή, παρά τις έρευνες που διεξάγονται σε διάφορα μέρη του κόσμου από κορυφαίους ειδικούς».

Στα δύο χρόνια της έρευνάς της, έμαθε ότι οι ιστορίες εξακολουθούν να ξετυλίγονται. «Το Florentin, το Nassak και το Akbar Shah κυριολεκτικά εξαφανίστηκαν τον περασμένο αιώνα, ενώ το Princie και πιο πρόσφατα το Farnese Blue εμφανίστηκαν αιφνιδιαστικά- το Koh-i-Noor, σύμβολο της βρετανικής αποικιοκρατίας, εξακολουθεί να βρίσκεται στο επίκεντρο μιας έντονης διαμάχης μεταξύ Ινδίας και Αγγλίας- άλλα διαμάντια της Golconda αποτελούν μέρος της πολιτιστικής κληρονομιάς, όπως το Darya-ye-nur στο Ιράν, το Orlov στη Ρωσία και το πράσινο Dresden στη Γερμανία».

Το κοινό χαρακτηριστικό όλων των λίθων Golconda είναι ότι επιστημονικά κατατάσσονται στον τύπο IIa, που σημαίνει ότι δεν έχουν μετρήσιμο άζωτο (το οποίο προκαλεί την κιτρινωπή απόχρωση). Εμφανίζονται στο πιο καθαρό λευκό, σε αποχρώσεις του καφέ και, σε σπάνιες περιπτώσεις, σε μπλε και ροζ.

Ο όρος Golconda, ωστόσο, είναι μια λανθασμένη ονομασία, δήλωσε ο George Harlow, ομότιμος έφορος του Τμήματος Γης

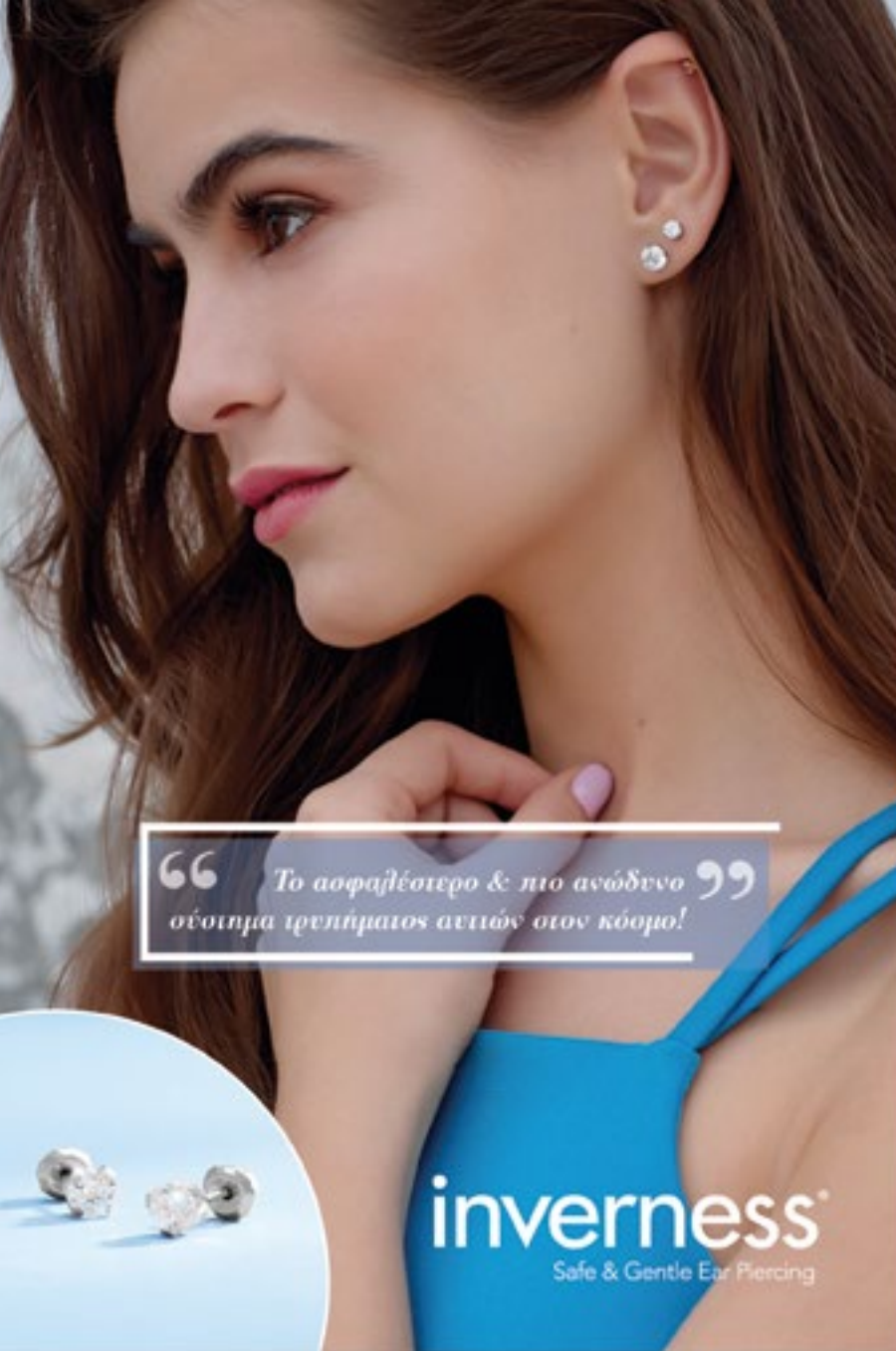
και Πλανητικών Επιστημών του Αμερικανικού Μουσείου Φυσικής Ιστορίας. «Η πραγματική τοποθεσία των διαμαντιών ήταν η Κολλούρ στον ποταμό Κρίσα, όπου βρέθηκαν σε αλλουβιακά ορυχεία. Οι πέτρες διακινούνταν από την πόλη-φρούριο Γκολκόντα, κοντά στην πόλη Χαϊντεραμπάντ». Εξ ου και το όνομα Golconda.

Τα μοναδικά χαρακτηριστικά των διαμαντιών, λέει, οφείλονται εν μέρει στο γεγονός ότι αποκαλύφθηκαν σε αλλουβιακά ορυχεία, όπου κατά τη διαδικασία της διάβρωσης τα ποτάμια μετακίνησαν τα διαμάντια, γκρεμίζοντάς τα σε ελαφρώς στρογγυλεμένες πέτρες.

Η Ινδία παρέμεινε η μόνη γνωστή πηγή διαμαντιών στον κόσμο για περίπου 2.000 χρόνια. Μέχρι τις αρχές του 1800, τα ορυχεία είχαν εξαντληθεί, οπότε κάθε αυθεντικό διαμάντι Golconda είναι ηλικίας τουλάχιστον 200 ετών.

Στη ρίζα της γοητείας των διαμαντιών Golconda ήταν η αξιοσημείωτη διαφάνεια, αλλά οι αυθεντικοί λίθοι έχουν επίσης ένα μοναδικό στυλ κοπής, εξήγησε ο Krishna Choudhary, ένας Ινδός κοσμηματοπώλης 10ης γενιάς που ξεκίνησε τη μάρκα Santi το 2019. «Πρέπει να κοιτάξετε το μοναδικό στυλ κοπής αυτών των λίθων, τη φωτιά, το βάθος, είναι ένα πακέτο», είπε. «Οι όψεις ήταν μερικές φορές κυρτές, ίσως όχι σκόπιμα, αλλά όλα ήταν με το χέρι. Είναι σχεδόν αδύνατο να επιτύχεις καμπύλες όψεις σήμερα, επειδή όλα κόβονται κάθετα».

Η οικογένειά του έχει μια συλλογή από διαμάντια Golconda από



“ Το ασφαλέστερο & πιο ανώδυνο
σύστημα τρυπήματος αυτιών στον κόσμο! ”

inverness
Safe & Gentle Ear Piercing

Είναι τόσο εύκολο 1-2-3



Καθαρίζετε



Σηραδεύετε



Τρυπάτε

It really is that simple. The Inverness system is safe, gentle, and sterile for true peace of mind piercing.



Το πιο εξελιγμένο
τεχνολογικά
εργαλείο
τρυπήματος αυτιών



Το μοναδικό
πραγματικά 100%
αποστειρωμένο
σκουλαρίκι



Κούμπωμα
ασφαλείας
Διεθνώς
κατοχυρωμένο

T.E.C. NOVEL M.E.Π.Ε.
ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΙΕΣ – ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΚΟΣΜΗΜΑΤΩΝ

Λ.ΒΕΡΓΩΤΗ 37 ΑΡΓΟΣΤΟΛΙ | ΤΗΛ.26710 28665, 6944 520455 | ΦΑΞ : 2671024329
www.inverness.gr | www.tecnovel.gr | email: info@tzannatos.com

ΔΙΑΜΑΝΤΙΑ GOLCONDA



Ο Αρχιδούκας Joseph Diamond.

Ένα Εσωτερικά
Άψογο, Type2A,
Golconda Mughal
Indian Diamond,
βάρους 40,51
καρατίων.



Στολίδι για τα
μαλλιά "à la Man-
cini", μετατρέψιμο
σε καρφίτσα,
Chauvet
(περίοδος Jules
Fossin), 1846,
χρυσός, ασημί
και διαμάντια /
Συλλογές Chau-
met

την εποχή των Μογγόλων, τα οποία δεν πωλούνται επειδή «όταν τα πουλήσεις, δεν μπορείς να τα αντικαταστήσεις», είπε. Στη σπάνια περίπτωση που βρίσκει μια πέτρα από μια ινδική οικογένεια, πωλείται γρήγορα, όπως το ταβίζ (διαμαντένιο φυλακτό) των 10 καρατίων του 1960 που έβαλε σε μεταξωτό κορδόνι και πούλησε σε έναν Αμερικανό πελάτη.

Πότε είναι Golconda ή Golconda-Like;

Με όλη την ομορφιά και την ιστορία της, είναι εύκολο να καταλάβει κανείς γιατί όλο και περισσότεροι συλλέκτες αναζητούν τα διαμάντια της Golconda. Πριν από είκοσι ή τριάντα χρόνια, οι περισσότεροι άνθρωποι εκτός του κλάδου δεν γνώριζαν τον όρο, αλλά σήμερα, μετά από αρκετές πωλήσεις υψηλού προφίλ και με καλύτερα εκπαιδευμένους αγοραστές, περισσότεροι γνωρίζουν αυτό το συλλεκτικό κόσμημα.

Προσοχή: Ο όρος χρησιμοποιείται μερικές φορές λανθασμένα. Όταν προσδιορίζονται τα πιο αγνά διαμάντια, που ταξινομούνται ως τύπου IIa, κάποιοι τα αποκαλούν Golconda, αλλά στην πραγματικότητα, τα διαμάντια τύπου IIa βρίσκονται και σε άλλα ορυχεία, μεταξύ άλλων στη Νότια Αφρική και τη Ρωσία. Παρόλα αυτά, είναι εξαιρετικά σπάνια: λιγότερο από το δύο τοις εκατό όλων των διαμαντιών που εξορύσσονται είναι τύπου IIa.

Είναι αδύνατο να επαληθευτεί η προέλευση μιας πέτρας από την Golconda χωρίς να υπάρχουν έγγραφα, δήλωσε ο Tom Moses, εκτελεστικός αντιπρόεδρος του Gemological Institute of America (GIA)

και παγκοσμίου φήμης εμπειρογνώμονας. Κατά τη διάρκεια της καριέρας του, έχει βαθμολογήσει πολλά από τα ιστορικά διαμάντια Golconda, συμπεριλαμβανομένου του The Hope σε τρεις διαφορετικές περιπτώσεις.

Λέει ότι η GIA δεν θα δώσει τον χαρακτηρισμό Golconda χωρίς την τεκμηρίωση. «Όταν βλέπουμε ένα διαμάντι τύπου IIa με τις ίδιες ιδιότητες με ένα Golconda, λέμε ότι μοιάζει με Golconda, επειδή έχει ιδιότητες που σχετίζονται με διαμάντια από εκείνη την περιοχή», δήλωσε ο Moses. «Μου αρέσει η χρήση της αφήγησης και της συσχέτισης, επειδή είναι έγκυρη και εξηγεί την ιστορία».

Ομοίως, ο οίκος δημοπρασιών Christie's χρησιμοποιεί τον όρο Golconda-like ως περιγραφικό όρο για πέτρες που μοιάζουν με εκείνα τα διαμάντια, αγνά διαμάντια από την περιοχή, λέει ο Alexander Eblen, ανώτερος αντιπρόεδρος Jewelry, Americas. Σε γενικές γραμμές, λέει ότι τα μόνα επαληθεύσιμα διαμάντια Golconda «έχουν βρεθεί σε εξαιρετικά αξιόλογες συλλογές, κάτι όπου υπάρχει γνωστή ιστορία πίσω σε μια εποχή που πολύ, πολύ λίγα γραπτά αρχεία συνέβαιναν καν».

Συγκρίνει την προέλευση του Golconda με εκείνη ενός ζαφειριού από το Κασμίρ και ενός ρουμπινιού από το αίμα περιστεριού της Βιρμανίας, τα οποία θεωρούνται υψηλής ποιότητας και έχουν υψηλή τιμή για την ομορφιά τους και την αποδεδειγμένη ιστορική τους προέλευση. Με απλά λόγια: «Αποδίδουμε νόημα και αξία στην προέλευσή τους».

ΔΙΑΜΑΝΤΙΑ GOLCONDA



Διαμαντένιο δαχτυλίδι Golconda της Santi



Διαμαντένιο δαχτυλίδι Drexel Heart του Harry Winston

Στην περίπτωση του The Drexel Heart: A Golconda Diamond Ring by Harry Winston που προσφέρεται από τον Lee Siegelson, είναι πολύ πιθανό να είναι Golconda δεδομένης της προέλευσης. «Πρόκειται για ένα εξαιρετικό παράδειγμα που ενσωματώνει όλα τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα ενός διαμαντιού Golconda - εντυπωσιακό μέγεθος, καθαρό χρώμα D, εξαιρετική καθαρότητα και σπάνια, κομψή κοπή σε σχήμα καρδιάς», δήλωσε ο Siegelson. «Αυτή η πέτρα άνω των 30 καρατίων, που πέρασε από την οικογένεια Drexel -μια από τις πιο επιδραστικές οικονομικές δυναστείες της Αμερικής- τοποθετήθηκε σε πλατίνα από τον Harry Winston».

«Η ευκαιρία απόκτησης ενός τέτοιου διαμαντιού είναι μια εξαιρετική και συχνά ανεπανάληπτη στιγμή, καθώς διαμάντια αυτού του μεγέθους ξεπερνούν τον ρόλο τους ως πολύτιμοι λίθοι και γίνονται μέρος μιας ευρύτερης πολιτιστικής και ιστορικής κληρονομιάς», δήλωσε ο Siegelson.

Τόσο σπάνιο, που άνθρωποι όπως ο Spiro επιθυμούν ακόμη ένα που πούλησε πριν από 20 χρόνια. «Το καλύτερο που είχα ήταν ένα πανέμορφο διαμάντι Golconda 12 καρατίων, τοποθετημένο σε ένα απλό δαχτυλίδι, το οποίο πούλησα σε έναν πελάτη από την Καλιφόρνια. Είχε μια απαλή, μεταξένια αίσθηση και θυμάμαι κάθε πτυχή του. Μακάρι να μην το είχα πουλήσει».

Γιατί ένα διαμάντι κοστίζει 40 εκατομμύρια δολάρια

Επιστροφή στο διαμάντι Princie, το οποίο πωλήθηκε στον οίκο Christie's έναντι 40 εκατομμυρίων δολαρίων. Αξίζει μια πέτρα τόσο

πολύ; Όπως επισήμανε ο Eblen, πρόκειται για ένα διαμάντι που υπάρχει μόνο μία φορά στη ζωή. «Έχετε μια πέτρα με διαυγή εσωτερική ποιότητα που είναι εξαιρετικά καθαρή, υψηλής διαύγειας, τύπου IIa, με πλατιές αντικριστές όψεις, και έχει γιγαντιαίο, τερατώδες μέγεθος. Η χημεία και τα φυσικά χαρακτηριστικά της πέτρας είναι θαυμάσια, και σε αυτό πρέπει να προσθέσετε μια θαυμάσια και καλά τεκμηριωμένη προέλευση». Και πρόσθεσε: «Ο παράγοντας ρομαντισμός είναι επίσης εξαιρετικός».

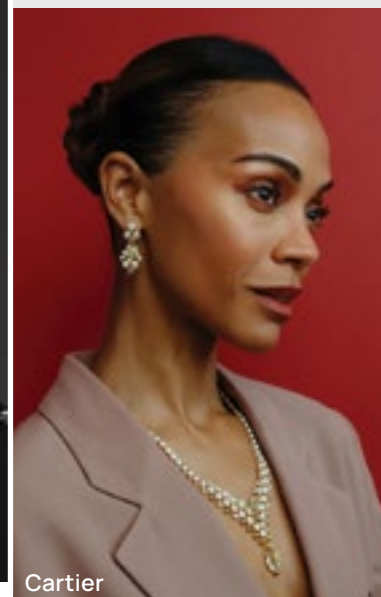
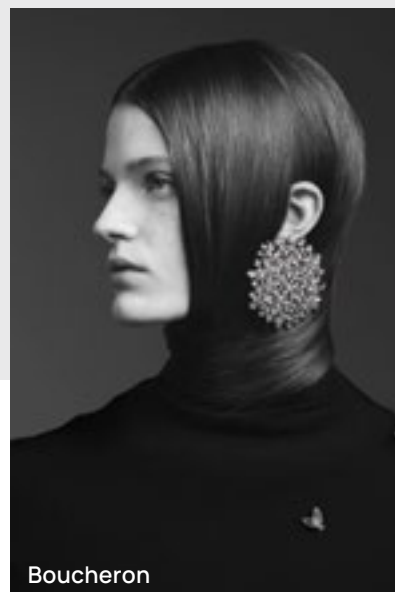
Πολλά από τα σπάνια διαμάντια Golconda βρίσκονται σε σημαντικές ιδιωτικές συλλογές και οι οικογένειες δεν θέλουν να τα αποχωριστούν, δήλωσε ο Eblen. «Συχνά θα έχουμε την ευκαιρία να τα δούμε και να τα αξιολογήσουμε για την τεχνογνωσία μας, και θα επιστρέψουν σε αυτή τη συλλογή και θα περάσουν στην επόμενη γενιά».

Ένα διαμάντι Golconda είναι συγκρίσιμο σε σπανιότητα με έναν πίνακα του Ρέμπραντ, λέει ο Eblen. «Ως αδιαπραγμάτευτος οπαδός της σπανιότητας και της ιερής φύσης των πιο σπάνιων δώρων της φύσης, θα έλεγα ότι αυτά είναι μερικά από τα πιο σπάνια αντικείμενα που μας έχει δώσει η Γη. Θα μπορούσατε να περάσετε από εκατομμύρια και εκατομμύρια πέτρες χωρίς να βρείτε ούτε μία πέτρα που να είναι παρόμοια με αυτή». Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο εξακολουθούμε να ψάχνουμε για τα διαμάντια Golconda.

NATURALDIAMONDS.COM

2025 PARIS HIGH JEWELRY

Αριστουργήματα που αποκαλύφθηκαν από τα Maisons. Απίστευτα σχέδια με σπάνια και μοναδικά φυσικά διαμάντια από τις παρουσιάσεις 2025 Paris High Jewelry.



Είναι λογικό ότι ο φυσικός κόσμος αποτελεί ένα επαναλαμβανόμενο θέμα στα κοσμήματα υψηλής κοσμηματοποιίας και οι παρουσιάσεις 2025 Paris High Jewelry το ανέδειξαν με θεαματικό τρόπο. Τα φυσικά διαμάντια, ο χρυσός και η πλατίνα είναι θαύματα που σφυρηλατήθηκαν από τις δυνάμεις που δημιούργησαν τον πλανήτη μας και δεν παύουν να εξάπτουν τη φαντασία. Το υψηλό κόσμημα είναι, από πολλές απόψεις, η κορυφή των προσπαθειών μας να κατακτήσουμε αυτά τα αδάμαστα υλικά και να τα λυγίσουμε με τη θέλησή

μας για να εκφράσουμε τη δημιουργικότητά μας. Φέτος το χειμώνα, στην Εβδομάδα Υψηλού Κοσμήματος στο Παρίσι, το κυρίαρχο συναίσθημα ήταν η επιστροφή στην πηγή, όπου σχεδόν κάθε κομμάτι πήρε τα στοιχεία του από αυτό που η μητέρα φύση κάνει καλύτερα.

Boucheron Αδάμαστη φύση στο 2025 Paris High Jewelry

Η χειμερινή συλλογή της Boucheron βρίσκει τη δημιουργική διευθύντρια Claire Choisne στα εκτεταμένα αρχεία του Fr'ed'eric Boucheron, ο οποίος, από τα πρώτα του βήματα, έλκεται από την άγρια πλευρά της φύσης. Σε μια συλλογή με τίτλο «Αδάμαστη

φύση», η Choisne αποτυπώνει την ταπεινή έμπνευση που μπορεί κανείς να βρει στα γαϊδουράγκαθα, στις μέλισσες και εδώ, στο λουλούδι του καρότου. Είναι το μοναδικό κομμάτι που δεν παραπέμπει άμεσα σε κάποιο κομμάτι του αρχείου και εισάγει αυτό το ελάχιστα συζητημένο αγριολούλουδο στο λεξικό.

Η τεχνογνωσία για τη δημιουργία της χαρακτηριστικής χνουδωτής εμφάνισης απαιτούσε τρεις διαφορετικούς τύπους ρυθμίσεων και πλαισίων. Πραγματικά, αυτό το κομμάτι αναδεικνύει ότι ένας Maison δεν χρειάζεται τα μεγαλύτερα βάρη καρατίων για να προσδώσει σε ένα κομμάτι τις πολύτιμες ιδιότητες των φυσικών διαμαντιών. Επίσης, απεικονίζονται καρφίτσες που αποτυπώνουν την πασχαλίτσα και την οικιακή μύγα, σπάνια στην εκτέλεση και τα υλικά τους, αν και όχι σπάνια πλάσματα οι ίδιες.

Cartier Nature Sauvage στο 2025 Paris High Jewelry

Η ταπεινή μέλισσα είναι γνωστή ως η εργάτρια του ζωικού βασιλείου, διατηρώντας τον κόσμο μας ανθισμένο και αρωματικό. Η

Pollatsek

70 Χρόνια



Ντουμηλέ

Επικρυσώσεις • Επαργυρώσεις • Επιροδιώσεις

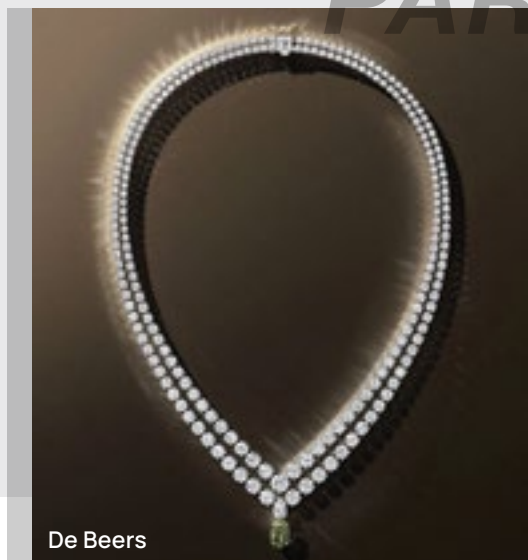
ΘΕΟΔ. ΤΖΩΡΤΖΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

Θησέως 7-9, 105 62 Αθήνα

T. 210 3226791, 210 3234378, 693 7327006 F. 210 3255142

E. pollatsek@gmail.com • www.polatsek.eu

PARIS HIGH JEWELRY



De Beers



Dior



Graff

Cartier βλέπει το εξαιρετικό στην καθημερινότητα, και η χαρακτηριστική κηρήθρα της κυψέλης αντιπροσωπεύεται σε επίπεδα λευκών και κίτρινων φυσικών διαμαντιών που είναι τοποθετημένα σε μικροσύρματα με μια μέλισσα διαμαντιού κοπής Fancy Intense yellow briolette που προσγειώνεται στην άκρη. Η Zoë Saldaña έδωσε στον κόσμο μια προεπισκόπηση στο κόκκινο χαλί των Χρυσών Σφαιρών του 2025 και το κομμάτι της έφερε σαφώς τύχη, καθώς έφερε μια νίκη για τον τελευταίο της ρόλο.

De Beers Essence of Nature στο 2025 Paris High Jewelry

Το Essence of Nature της De Beers: Το πρώτο τμήμα αρχίζει με τα δέντρα. Η φύση είναι μια κεντρική έμπνευση καθώς και μια αρχή για την De Beers με την άμεση σύνδεση της μόρκας με την πηγή όλων των διαμαντιών της. «Η φύση είναι η δύναμη που κινεί τη δημιουργικότητά μας και εργαζόμαστε σκληρά για να διατηρήσουμε την πολύτιμη ομορφιά της μέσω των προγραμμάτων αειφορίας Building Forever», αναφέρει σε δήλωσή της η Céline Assimon, διευθύνουσα σύμβουλος της De Beers Jewellers.

Το κολιέ Foundation αποτίει φόρο τιμής στη δύναμη των δέντρων με δύο σειρές διαβαθμισμένων διαμαντιών που καταλήγουν σε ένα εξαιρετικό σπάνιο διαμάντι Fancy Deep Greyish Yellowish Green, του οποίου η πλούσια απόχρωση παραπέμπει στον καταπράσινο φυσικό κόσμο.

Συλλογή Dior Milly Dentelle στο 2025 Paris High Jewelry

Η Victoire de Castellane, δημιουργική διευθύντρια του Dior για το High Jewelry, έκανε ένα ταξίδι στην εξοχική κατοικία του Christian Dior στο Milly-la-Forêt ως αφητηρία για την τελευταία της συλλογή High Jewelry. Ο Monsieur Dior ήταν γνωστός ως μανιώδης κηπουρός και θα είχε εμπνευστεί από την αφθονία και την ποικιλία των διαμαντένιων λουλουδιών στο κολιέ Milly Dentelle Couture Fleurie, το οποίο παραπέμπει επίσης στο ισχυρό παρελθόν του οίκου στην εξαιρετική δαντέλα. Ένα κίτρινο διαμάντι κοπής μαξιλαριού άνω των 8 καρατίων βρίσκεται στο κέντρο ενός κολιέ από λεπτή δαντέλα από ροζ χρυσό και πλατίνα, που είναι διακοσμημένη με λευκά και κίτρινα διαμάντια.

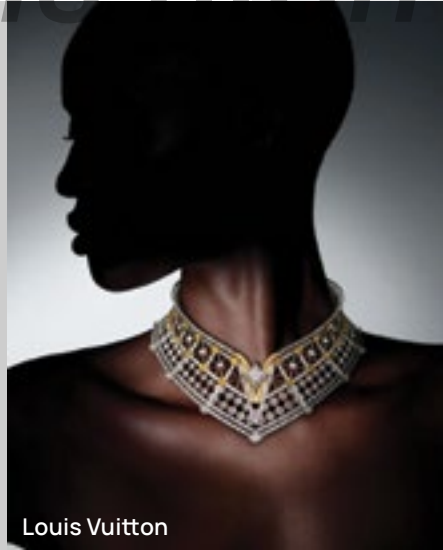
Graff Gift of Love στο 2025 Paris High Jewelry

Το κολιέ Gift of Love μπορεί να είναι ένα μοναδικό αριστούργημα, αλλά οι 6.000 ώρες που καλύπτουν τη δημιουργία του χαρακτηρίζουν το κομμάτι ως τεκμήριο του έργου της Graff. Το κομμάτι αποτυπώνει μια ακριβή στιγμή με δύο σπουργίτια στη μέση της πτήσης που φέρουν ένα αξιοσημείωτο διαμάντι σε σχήμα αχλαδιού Fancy Intense Yellow 13,51 καρατίων. Το σπουργίτι συνδέεται με την ελληνική θεά του έρωτα και πέρα από τα διαμαντένια πουλιά, η καμπύλη του κολιέ έχει σκοπό να αποτυπώσει την οργανική μορφή ενός διαμαντένιου φτερού. Το κολιέ High Jewelry διαθέ-

PARIS HIGH JEWELRY



Harry Winston



Louis Vuitton



Repossi

τει 2.305 διαμάντια σε σχήμα αχλαδιού, στρογγυλά μπριγιάν και μπαγκέτες. Η διευθύντρια σχεδιασμού της Graff, Anne-Eva Geffroy, δηλώνει σε δελτίο Τύπου ότι «Στη ζωή, περιβαλλόμαστε από τη φύση. Αυτή η δημιουργία κοσμήματος μας επιτρέπει να γίνουμε μάρτυρες μιας μαγευτικής αλληλεπίδρασης μεταξύ δύο πλασμάτων που βρίσκονται σε απόλυτη αρμονία και δρουν με αγάπη».

Harry Winston Θαυμάσιες δημιουργίες

Η Harry Winston αναφέρει τη μητέρα φύση ως την αιώνια μούσα του οίκου και η τελευταία δόση της σειράς Marvelous Creations δεν αποτελεί εξαίρεση. Και ενώ το παπαγαλάκι θεωρείται συχνά ως ένα κομψό κατοικίδιο, η Harry Winston χρησιμοποιεί μια μεγάλη ποικιλία κοψίματος και τόσο λευκά και κίτρινα διαμάντια όσο και κίτρινο και ροζ χρυσό για να αποτυπώσει τα εξωτικά, φωτεινά φτερά που μόνο η φύση θα μπορούσε να ονειρευτεί.

Louis Vuitton Awakened Hands, Awakened Minds

Η Francesca Amfitheatrof της Louis Vuitton ήταν η μοναδική δημιουργική διευθύντρια που δεν στράφηκε στη φύση για έμπνευση. Η συλλογή με τίτλο Awakened Hands, Awakened Minds Chapter 2 είναι ένας στοχαστικός διαλογισμός για το πώς το savoir-faire και η επιστήμη διασταυρώνονται για να ανανεώσουν την ορμή του

πολιτισμού μας και να προβληματιστούν σχετικά με την έλευση της μηχανολογίας. Το αριστούργημα της συλλογής είναι αναμφίβολα το περιλαίμιο Victoire. Το κολιέ είναι εμπνευσμένο από τον Πύργο του Άιφελ και αντιπροσωπεύει σχεδόν 4.000 ώρες εργασίας από το ατελιέ του οίκου. 33 κίτρινα διαμάντια διατρέχουν το μήκος του πολυεπίπεδου περιλαίμιου και περικλείουν ένα διαμάντι LV Monogram αστεροειδούς κοπής 10,43 καρατίων, αψεγάδιαστο εσωτερικά, το οποίο θα μπορούσε να αντιπροσωπεύει τη φημισμένη λάμψη του πύργου τη νύχτα.

Συλλογή Repossi Blast στο 2025 Paris High Jewelry

Η Gaia Repossi, η καλλιτεχνική και δημιουργική διευθύντρια του Maison, ως εκπαιδευμένη καλλιτέχνης και αρχαιολόγος, δεν είναι κάποιος που επαναπαύεται σε μια έμπνευση. Η τελευταία προσθήκη στη συλλογή Blast δεν αποτελεί εξαίρεση. Το δαχτυλίδι Spiral είναι μια μορφή χωρίς τέλος και παραπέμπει στον κύκλο των ακτίνων του φωτός και στην ιαπωνική φιλοσοφία Enso, η οποία υποστηρίζει ότι το πνεύμα είναι χωρίς αρχή και τέλος. Το δαχτυλίδι διαθέτει πέντε διαμάντια σε σχήμα αχλαδιού συνολικού βάρους σχεδόν 2 καρατίων που είναι τοποθετημένα σε διάφορα σημεία σε ροζ χρυσό.

NATURALDIAMONDS.COM

Η ΚΙΝΕΖΙΚΗ ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ ΦΙΔΙΟΥ

Το κινεζικό έτος του φιδιού έχει εμπνεύσει τους κοσμηματοπώλες για άλλη μια φορά αυτή τη σεζόν.

Ανάμεσα στα εκατοντάδες κομμάτια του αρχείου Cartier που θα εκτεθούν στο Μουσείο Victoria and Albert αυτή την άνοιξη είναι ένα εξαιρετικό αρθρωτό κολιέ φιδιού 22 ιντσών διακοσμημένο με περισσότερα από 178 καράτια διαμαντιών, με την κοιλιά του βαμμένη με πράσινο, μαύρο και κόκκινο σμάλτο.

Παραγγέλθηκε από τη Μεξικανή ηθοποιό Μαρία Φέλιξ, της οποίας η κοσμηματοθήκη ήταν γεμάτη με φίδια. Και καθώς εορτάζουμε το Κινεζικό Έτος του Φιδιού, τα ερπετά είναι για άλλη μια φορά στην κορυφή των διαθέσεων των σχεδιαστών.

Τα φίδια εμφανίζονται στα κοσμήματα από αμνημονεύτων χρόνων. «Το φίδι εμφανίστηκε σε κάθε πολιτισμό και θρησκεία, κουβαλώντας μαζί του πλούσιο αλλά διφορούμενο συμβολισμό», γράφει η ιστορικός κοσμημάτων Carol Woolton στο βιβλίο *If Jewels Could Talk*.

Άφθονος συμβολισμός

Ομορφιά, αποπλάνηση, δύναμη, φόβος, σοφία, αιωνιότητα, θεραπεία, ανανέωση: ο συμβολισμός του φιδιού είναι άφθονος και η λεπτή μορφή του προσφέρεται σε κοσμήματα που διαγράφουν τα περιγράμματα του σώματος.



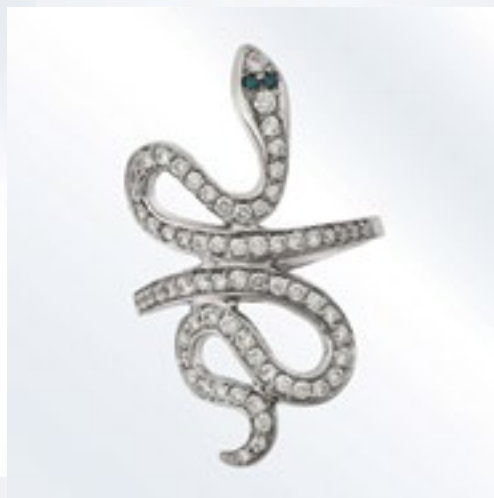
Οι Βικτωριανοί λάτρευαν να εκφράζονται με κοσμήματα και τα φίδια αντιπροσώπευαν την αιώνια αγάπη, με την επιτομή του φιδιού δαχτυλίδι αρραβώνων της βασίλισσας Βικτώριας. Οι κοσμηματοπώλες Jessica McCormack και Anita Ko έχουν εκσυγχρονίσει και οι δύο το στυλ, στολίζοντας τα κεφάλια των απλοποιημένων φιδιών τους με διαμάντια και σμαράγδια.

Το σήμα Serpenti της Bulgari, το οποίο εμφανίστηκε για πρώτη φορά ως ρολόι τη δεκαετία του 1940, εκτοξεύτηκε στο προσκήνιο το 1962 όταν η Elizabeth Taylor φόρεσε μια χρυσή και διαμαντένια εκδοχή ενώ γύριζε την Κλεοπάτρα.

Από εκείνη τη στιγμή, η εικόνα του φιδιού ανέβηκε σε νέα ύψη επιθυμίας, γράφει ο Woolton. Ως σύμβολο αισθησιασμού και αποπλάνησης, το φίδι ήταν σε αρμονία με τη γυναικεία χειραφέτηση της δεκαετίας του Swinging Sixties. Το 1968 η fashion editor Diana Vreeland έγραψε ένα σημείωμα στο προσωπικό της Vogue υπενθυμίζοντας ότι το φίδι ήταν το «μοτίβο της ώρας» και θα έπρεπε να εμφανίζεται σε κάθε δάχτυλο και καρπό.

Η Bulgari εορτάζει το 2025 με την ειδική έκδοση Serpenti που περιστρέφεται γύρω από τα δάχτυλα, με τα λέπια τους να αντικαθίστανται από σμαράγδια, ρουμπίνια και ζαφείρια.

ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ ΦΙΔΙΟΥ



Τα φίδια του Δανού κοσμηματοπώλη Ole Lynggaard γλιστρούν σαγηνευτικά γύρω από τα δάχτυλα, τους καρπούς και τους λοβούς των αυτιών, αρπάζοντας περιστασιακά έναν πολύχρωμο πολύτιμο λίθο cabochon σαν πολύτιμο θήραμα. Ο κοσμηματοπώλης λέγεται ότι αιχμαλωτίστηκε από τα φίδια που συνάντησε στο Κάιρο, απαθανατίζοντας τις λεπτές μορφές τους σε ένα κόσμημα για τη γυναίκα του.

Η συλλογή Serpent Bohème της Boucheron έχει επίσης τις ρίζες της σε ένα γαμήλιο δώρο. Το 1888, την παραμονή ενός μεγάλου ταξιδιού, ο ιδρυτής Frédéric Boucheron έδωσε στη γυναίκα του ένα κολιέ φιδιού ως σύμβολο προστασίας και αγάπης. Αυτό το σχέδιο ενέπνευσε μια συλλογή από διακριτικά φοιδητά κομμάτια, η οποία κυκλοφόρησε το 1968.

Στη δεκαετία του 1970, η Έλσα Περέττι εμπνεύστηκε από τον κροταλία που της είχαν δώσει ως γούρι για τα γοτθικά σχέδιά της για την Tiffany & Co. Ο οίκος γιορτάζει το Έτος του Φιδιού με νέα κομμάτια εμπνευσμένα από τα πρωτότυπα του Peretti.

Για τον Λιβανέζο κοσμηματοπώλη Σελίμ Μουζαννάρ, τα φίδια αντιπροσωπεύουν την ανάσταση και την αναπαραγωγή. Η συλλογή του Basilik πήρε το όνομά του από έναν μυθικό βασιλιά φιδιού που φημίζεται για το θανατηφόρο βλέμμα του. Το

ρευστό, εύκαμπτο κολιέ με αλυσίδα Basilik είναι χειροποίητο στο εργαστήριό του στη Βηρυτό, με σέτ με περισσότερα από 18 καράτια διαμάντια και φινιρισμένο με διαπεραστικά μάτια από μπλε ζαφείρι. Θέλω ο χρήστης να νιώσει τη δύναμή του, το πάθος και τη σοφία του», λέει ο Mouzannar.

Στην ελληνική μυθολογία, τα φίδια αντιπροσωπεύουν την αρχή της ζωής. Αποτέλεσαν έμπνευση για τους σύγχρονους Έλληνες κοσμηματοπώλες, συμπεριλαμβανομένων των και Λητώ. «Πάντα μου άρεσε η κίνηση των φιδιών, η υφή του δέρματός τους, ο τρόπος που τυλίγονται γύρω από το χέρι σου. Το βρίσκω τόσο αισθησιακό και ζεστό», λέει η Λητώ Καρακωστανόγλου.

«Τα φίδια έχουν να κάνουν με την αναγέννηση, τον τρόπο που αλλάζουν το δέρμα τους. Τα κοσμήματα από φίδια είναι εδώ για να μας υπενθυμίζουν ότι αλλάζουμε συνεχώς, μπορούμε να είμαστε όποιοι θέλουμε».

Δεν θα μπορούσε να υπάρξει καλύτερο συναίσθημα για να σηματοδοτήσει την αρχή μιας νέας χρονιάς.

SPEARSWMS.COM

Αισθητική. Εργονομία. Ποιότητα.



DESIGN



CONSTRUCTION

"MOCHA MOUSSE" ΤΟ ΧΡΩΜΑ ΤΗΣ PANTONE ΓΙΑ ΤΟ 2025

Το χρώμα για το 2025, «Mocha Mousse», ενσαρκώνει τις μελετημένες απολαύσεις και τις καθημερινές απολαύσεις.



Η Pantone έδωσε στη δημοσιότητα το χρώμα της χρονιάς και για το 2025. Και όλοι θα απολαμβάνουν μια υπέροχη γεύση από το «Pantone 17-1230 Mocha Mousse».

Το χρώμα περιγράφεται ως μια ζεστή πλούσια καφέ απόχρωση από το ινστιτούτο χρωμάτων. Επέλεξε την απόχρωση λόγω της σύνδεσής της με τον φυσικό κόσμο, τις καθημερινές απολαύσεις αλλά και τις μελετημένες απολαύσεις.

Απευθύνεται στην επιθυμία μας για άνεση, δήλωσε η Pantone, με την αναφορά της στο κακάο, τη σοκολάτα και τον καφέ.

«Υποστηριζόμενη από την επιθυμία μας για καθημερινές απολαύσεις, η Pantone 17-1230 Mocha Mousse εκφράζει ένα επίπεδο στοχαστικής απόλαυσης». Όπως δήλωσε η Leatrice Eiseman, εκτελεστική διευθύντρια του Pantone Color Institute.

«Εκλεπτυσμένο και πλούσιο, αλλά ταυτόχρονα ένα ανεπιτήδευτο κλασικό χρώμα. Το Pantone 17-1230 Mocha Mousse διευρύνει τις

αντιλήψεις μας για τα καφέ χρώματα από το να είναι ταπεινά αλλά και προσγειωμένα, για να αγκαλιάσει το φιλόδοξο και πολυτελές».

Η φετινή απόχρωση είναι γήινη με μια «καλαίσθητη πινελιά λάμψης».

Το Mocha Mousse επιλέχθηκε ως το χρώμα της χρονιάς 2025 επειδή «υπάρχει ένα αυξανόμενο κίνημα να ευθυγραμμιστούμε πιο στενά με τον φυσικό κόσμο», δήλωσε η Pantone.

Η καφέ απόχρωση χαρακτηρίζεται από την οργανική της φύση, τιμώντας και αγκαλιάζοντας τη διατήρηση του φυσικού περιβάλλοντος.

«Η αέναη αναζήτηση για αρμονία φιλτράρεται σε κάθε πτυχή της ζωής μας. Συμπεριλαμβανομένων επίσης των σχέσεών μας, της εργασίας που κάνουμε, των κοινωνικών μας σχέσεων και του φυσικού περιβάλλοντος που μας περιβάλλει». Όπως δήλωσε η Laurie Pressman, αντιπρόεδρος του Pantone Color Institute.



«Η αρμονία φέρνει συναισθήματα ικανοποίησης, εμπνέοντας μια θετική κατάσταση εσωτερικής γαλήνης, ηρεμίας και ισορροπίας. Καθώς και συντονισμό με τον κόσμο γύρω μας. Η Αρμονία αγκαλιάζει μια κουλτούρα σύνδεσης και ενότητας καθώς και τη σύνθεση της ψυχικής, πνευματικής και σωματικής μας ευεξίας».

Για τον εορτασμό της 26ης επετείου του χρώματος της χρονιάς της Pantone, το ινστιτούτο χρωμάτων φιλοξενεί εκδηλώσεις και εμπειρίες σε όλο τον κόσμο. Αλλά και δημόσιους χώρους και χρωματικές εκδηλώσεις για να κάνει το Mocha Mousse προσιτό σε όλους.

Η Pantone διοργάνωσε μια εκδήλωση στη Νέα Υόρκη, γιορτάζοντας το νέο χρώμα της χρονιάς και παρουσιάζοντας πώς το χρησιμοποιούν τα brands.

Στην εκδήλωση παρουσιάστηκε μια ποικιλία προϊόντων «Mocha Mousse». Όπως ένα 2025 Mini Convertible, ένα κινητό τηλέφωνο Motorola Razi, σημειώσεις Post-It και έπιπλα Joybird.

Για πρώτη φορά, η Pantone παρουσίασε το χρώμα της χρονιάς φωτίζοντας το Lastminute.com London Eye και τον ορίζοντα της

πόλης με το χρώμα Mocha Mousse. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε το βράδυ της 5ης Δεκεμβρίου.

Σχεδιαστές από ένα ευρύ φάσμα βιομηχανιών συνεργάστηκαν με την Pantone για το χρώμα της χρονιάς. Συμπεριλαμβανομένης της εταιρείας κοσμημάτων Capsule Eleven, η οποία δημιούργησε το σχέδιο «Eye Opener» με λευκό χαλαζία βαμμένο σε Mocha Mousse.

Οι επίσημοι συνεργάτες της Pantone για το Χρώμα της Χρονιάς για το 2024 είναι η Motorola, η εταιρεία υφασμάτων Joybird, η μάρκα αρωμάτων Pura, η πλατφόρμα δημιουργίας ιστοσελίδων Wix Studio, η εταιρεία ακουστικών Libratone, η αγορά οικιακής διακόσμησης Spoonflower, η συνδρομητική υπηρεσία ομορφιάς IPSY, η εταιρεία ηλεκτρονικού εμπορίου Society6, η εταιρεία υφασμάτων Ultrafabrics και η Post-It.

Η απόχρωση Mocha Mousse ακολουθεί το Χρώμα της Χρονιάς του 2024, Peach Fuzz, το οποίο είναι ένα απαλό μείγμα ροζ και πορτοκαλί..

VENETICOMAGAZINE.GR

ΤΑ ΕΜΒΛΗΜΑΤΙΚΑ ΔΑΧΤΥΛΙΔΙΑ ΤΟΥΛΙΠΑΣ

Τα εμβληματικά δαχτυλίδια τουλίπας της Tulsa επιστρέφουν μετά από 4 δεκαετίες.

Ο κοσμηματοπώλης Mike Letney από την Tulsa αναβίωσε το εμβληματικό δαχτυλίδι του Tulip Ring της δεκαετίας του 1980, το οποίο έχει αυξηθεί κατακόρυφα σε δημοτικότητα χάρη στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, επαναφέροντας μια αγαπημένη τάση με τα χειροποίητα σχέδιά του. Μια αγαπημένη τάση κοσμήματος από τη δεκαετία του 1980 κάνει την επανεμφάνισή της, χάρη στον κοσμηματοπώλη Mike Letney από την Tulsa. Ο Letney, ο δημιουργός του πρωτότυπου Tulip Ring, είδε μια αυξανόμενη ζήτηση για το νοσταλγικό κομμάτι, το οποίο απέκτησε πρόσφατα δημοτικότητα μέσω των social media influencers.

Η γέννηση του Tulip Ring. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980, τα μεγάλα, περίτεχνα δαχτυλίδια ήταν ένα δημοφιλές αλλά ακριβό αξεσουάρ. Ο Letney, ο οποίος ήταν ιδιοκτήτης ενός καταστήματος λιανικής πώλησης κοσμημάτων εκείνη την εποχή, ήθελε να σχεδιάσει κάτι πιο προσιτό. Χρησιμοποιώντας κερί, χάραξε στο χέρι ένα μικρότερο, πολλαπλών επιπέδων δαχτυλίδι, καθιστώντας το προσιτό σε ένα ευρύτερο κοινό. Τα Tulip Rings ήταν διαθέσιμα σε διάφορα στυλ, συμπεριλαμβανομένων των λίθων γενεθλίων και των κολεγιακών χρωμάτων, όπως το βυσσινί και το κρεμ του OU και το πορτοκαλί και το μαύρο του OSU. Η ζήτηση ήταν τόσο μεγάλη που ο Letney και η ομάδα κοσμηματοπωλών του εργάστηκαν νυχθεμερόν κατά τη διάρκεια της περιόδου των διακοπών για να ανταποκριθούν στις παραγγελίες των πελατών.

Ανάκαμψη μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Ο Letney επανέφερε το δαχτυλίδι τουλίπας πριν από περίπου πέντε χρόνια λόγω του αυξανόμενου ενδιαφέροντος. Ωστόσο, η ζήτηση εκτοξεύτηκε στα ύψη μόλις οι influencers των μέσων κοινωνικής δικτύωσης άρχισαν να παρουσιάζουν τα δαχτυλίδια. Η διαδικτυακή συμμετοχή



αυξήθηκε κατακόρυφα, με εκατοντάδες ανθρώπους να μοιράζονται αναμνήσεις από τα Tulip Rings τους και να εκδηλώνουν ενδιαφέρον να αγοράσουν ξανά ένα τέτοιο δαχτυλίδι. Κάθε δαχτυλίδι εξακολουθεί να είναι χειροποίητο από τον Letney και την ομάδα του, με αποτέλεσμα να απαιτούνται πολλές εργάσιμες ημέρες για την εκτέλεση των παραγγελιών.

Επέκταση πέρα από τα δαχτυλίδια. Εκτός από το δαχτυλίδι τουλίπας, ο Letney είναι γνωστός για τη δημιουργία του Σταυρού Ενότητας, ενός κομματιού που έχει σχεδιαστεί για γαμήλιες τελετές. Η νύφη και ο γαμπρός συναρμολογούν τον σταυρό κατά τη διάρκεια της τελετής τους, συμβολίζοντας τη δέσμευσή τους. Ο Σταυρός της Ενότητας έγινε ευρέως δημοφιλής, οδηγώντας σε εθνικές πωλήσεις και συνεργασίες με μεγάλα καταστήματα λιανικής πώλησης.

Ένα προσωπικό ταξίδι. Πέρα από τις δημιουργίες κοσμημάτων του, ο Letney έχει αντιμετωπίσει σημαντικές προσωπικές προκλήσεις, μεταξύ των οποίων δύο εγχειρήσεις στον εγκέφαλο για μια σπάνια πάθηση. Η ανάρρωσή του έχει περιγραφεί ως θαυματουργή και χρησιμοποιεί το ταξίδι του για να εμπνεύσει άλλους που αντιμετωπίζουν προβλήματα υγείας.

Ο Letney συνεχίζει τη δουλειά του ως προσωπικός κοσμηματοπώλης, δημιουργώντας εξατομικευμένα κοσμήματα κατόπιν ραντεβού. Πρωτοπόρος στην τεχνολογία σχεδιασμού κοσμημάτων, ήταν από τους πρώτους που χρησιμοποίησαν λογισμικό CAD και τρισδιάστατη εκτύπωση για την κατασκευή κοσμημάτων δυτικά του Μισισιπή.

NEWSON6.COM



Καθαρισμός Απορριμμάτων Χρυσοχοΐας
Αναλύσεις & Κατεργασία Πολύτιμων Μεταλλών

Μπουζαλά Νικολέττα

Εργοστάσιο

Λ. Καραμανλή 150 & Αγ. Ι. Θεολόγου 4 | 136 72 Αχαρνές | Τ. 210 2466051, 210 2467570

ΟΠΑΛΙΑ: ΤΑΣΗ, ΜΥΘΟΙ ΚΑΙ ΔΟΞΑΣΙΕΣ

Τα οπάλια είναι τάση αυτή τη στιγμή, αλλά είναι κακή τύχη να τα φοράει κανείς;

Τα οπάλια μπορεί να υπάρχουν εδώ και χιλιάδες χρόνια, αλλά αυτή τη στιγμή γνωρίζουν μεγάλη άνοδο στον κόσμο των κοσμημάτων. Το Chairish συμπεριέλαβε τα οπάλια ως μία από τις κορυφαίες προβλέψεις της τάσης για το 2025, και το 1stDibs δημοσίευσε μια έκθεση ηλεκτρονικού εμπορίου που σημειώνει ότι οι πωλήσεις κοσμημάτων από οπάλια έχουν αυξηθεί κατά 32% σε ετήσια βάση. Σημαντικοί οίκοι κοσμημάτων, όπως οι Temple St. Clair, Monica Rich Kosann και Briony Raymond, έδωσαν επίσης έμφαση σε αυτές τις πέτρες στις πιο πρόσφατες συλλογές τους.

Πολλοί πολιτισμοί θαύμαζαν εδώ και χρόνια αυτή την όμορφη πέτρα για το παιχνίδι του χρώματος και τη μυστικιστική της εμφάνιση. Πολλοί ισχυρίζονται επίσης ότι διαθέτει υπερφυσικές δυνάμεις.

Σύμφωνα με το Gemological Institute of America (GIA), οι αραβικοί θρύλοι έλεγαν ότι τα οπάλια πέφτουν από τον ουρανό με αστραπές, ενώ οι αρχαίοι Έλληνες πίστευαν ότι τα οπάλια έδιναν στους ιδιοκτήτες τους το χάρισμα της προφητείας και τους προστάτευαν από τις ασθένειες. Τα οπάλια θεωρούνται επίσης εδώ και πολύ καιρό σύμβολο ελπίδας, διαύγειας, καθαρότητας, πίστης, αγάπης, καλοσύνης και αλήθειας.

Πώς λοιπόν αυτοί οι γενέθλιοι λίθοι του Οκτωβρίου απέκτησαν τη φήμη ότι φέρνουν γρουσουζιά; Σύμφωνα με το GIA, ορισμένοι άνθρωποι πιστεύουν ότι είναι γρουσουζιά για όποιον δεν έχει



γεννηθεί τον Οκτώβριο να φοράει οπάλιο. Πιστεύεται ότι αυτή η δεισιδαιμονία προέρχεται από το μυθιστόρημα του Sir Walter Scott «Anne of Geierstein, or the Maiden of the Mist» του 1829. Στο μυθιστόρημα, η μαγεμένη πριγκίπισσα Λαίδη Ερμιόνη φοράει στα μαλλιά της ένα κούμπωμα από οπάλιο, το οποίο φαίνεται να αποκτά δική του ζωή. Όπως έγραψε ο Σκοτ, «Μέσα στα μεταβαλλόμενα φώτα που χαρακτηρίζουν αυτό το πετράδι, εμφανίστηκε εσωτερικά μια ελαφριά κόκκινη απόχρωση σαν σπίθα φωτιάς» - υπονοώντας ότι η Λαίδη Ερμιόνη έβγαλε τη μαγεία στην πέτρα. Το οπάλιο άλλαζε χρώμα ανάλογα με τη διάθεσή της.

Αργότερα στην ιστορία, η Λαίδη Ερμιόνη παρευρίσκεται σε μια βάπτιση και την αγγίζουν στο μέτωπο με λίγο αγιασμό. Όταν το αγίσμα πιτσιλάει κατά λάθος το οπάλινο κούμπωμα των μαλλιών της, η πέτρα γίνεται μαύρη, αφήνοντάς την «άχρωμη σαν κοινό βότσαλο». Η Λαίδη Ερμιόνη καταρρέει από τον πόνο και μέχρι το πρωί δεν είναι παρά ένας σωρός στάχτες. Δεδομένου ότι ο αγιασμός μπορεί να συνδεθεί με εξορκισμούς, πολλοί αναγνώστες εξέλαβαν αυτό ως ένδειξη ότι τα οπάλια ήταν δαιμονικά ή γρουσουζικά, και μέσα σε ένα χρόνο μετά τη δημοσίευση του βιβλίου του Scott, οι πωλήσεις οπάλων στην Ευρώπη μειώθηκαν κατά 50%, σύμφωνα με την Αμερικανική Εταιρεία πολύτιμων λίθων.

Είναι ενδιαφέρον ότι το 1860, λίγες δεκαετίες μετά τη δημοσίευση του βιβλίου του Scott, σημειώθηκε ένα καταστροφικό ξέσπασμα της Μαύρης Πανούκλας. Σύμφωνα με το Opal Auctions, πολλοί άν-

Θρωποι απέδωσαν την ανεξήγητη επανεμφάνιση της πανούκλας σε υπερφυσικά αίτια, και μια ιδιαίτερα οδυνηρή φήμη υποστήριζε ότι μετά το θάνατο ενός θύματος, το χρώμα στο οπάλιο που φορούσε εξαφανίστηκε. Αυτό αύξησε την ατυχή σύνδεση της πέτρας με τις κατάρες και τον θάνατο.

Η βασίλισσα Βικτώρια ανέβηκε επίσης στο θρόνο περίπου αυτή την εποχή. Ήταν γνωστή για το ιδιαίτερο στυλ της (και προφανώς δεν ήταν πολύ προληπτική), οπότε προσπάθησε να επαναφέρει το οπάλιο στη μόδα κατά τη διάρκεια της βασιλείας της. Ο σύζυγός της Αλβέρτος μοιράστηκε την αγάπη της για τον φλογερό πολύτιμο λίθο, και είχε στην κατοχή της τουλάχιστον δύο σειρές κοσμημάτων από οπάλιο -συμπεριλαμβανομένης της εμβληματικής τιάρας Oriental Circlet, η οποία σχεδιάστηκε από τον πρίγκιπα Αλβέρτο και κατασκευάστηκε από τον κοσμηματοπώλη Garrard, τον κοσμηματοπώλη του στέμματος. Το 1858, η Βικτώρια επέστρεψε το περιδέραιο στον Garrard για κάποιες μικροαλλαγές. Σύμφωνα με τον Garrard, «η τιάρα μόλις είχε επιστραφεί στη βασίλισσα όταν ο Αλβέρτος αρρώστησε και πέθανε απροσδόκτα, σε ηλικία μόλις 42 ετών».

Η βασίλισσα Βικτώρια ήταν συντετριμμένη και για τα υπόλοιπα χρόνια της θρήνησε την απώλεια του αγαπημένου της συζύγου φορώντας μόνο μαύρα και ανταλλάσσοντας όλες τις χρωματιστές πέτρες της με πένθιμα κοσμήματα. Δεν φόρεσε ποτέ ξανά το ανατολίτικο περιδέραιο. Η νύφη της Βικτωρίας, η βασίλισσα Αλεξάνδρα, κληρονόμησε το κομμάτι, αλλά θεώρησε ότι τα οπάλια ήταν γρουσουζιά, οπότε τα αντικατέστησε με ρουμπίνια από τη Βιρμανία, σύμφωνα με τον Garrard.

Στα τέλη του 19ου αιώνα, ο βασιλιάς της Ισπανίας Αλφόνσο XII είχε ερωτική σχέση με μια αριστοκράτισσα, την κόμισσα ντε Καστιλιόνε, αλλά παντρεύτηκε μια άλλη γυναίκα, τη Μερσέντες της Ορλεάνης. Σύμφωνα με το The Court Jeweller, η κόμισσα θέλησε να αποδείξει ότι δεν υπήρχε κανένα πρόβλημα μεταξύ τους, γι' αυτό έστειλε στο νεόνυμφο ζευγάρι ένα γαμήλιο δώρο: ένα οπάλιο τοποθετημένο σε χρυσό δαχτυλίδι φιλιγκράν για τη βασίλισσα Mercedes. Η πριγκίπισσα φέρεται να ερωτεύτηκε το δαχτυλίδι, το φόρεσε και πέθανε μυστηριωδώς λίγους μήνες αργότερα. Ο βασιλιάς έδωσε στη συνέχεια το δαχτυλίδι στη γιαγιά του, η οποία πέθανε επίσης λίγο αφότου το φόρεσε. Στη συνέχεια ο βασιλιάς το έδωσε στην αδελφή του, η οποία πέθανε αφού το φόρεσε για λίγες μόνο ημέρες. Στη συνέχεια έδωσε το κόσμημα στη νύφη του, η οποία επίσης πέθανε μυστηριωδώς.

Μετά από μια σειρά θανάτων και στενοχώριες, αποφάσισε να φορέσει το δαχτυλίδι στο δικό του δάχτυλο - και σύμφωνα με πληροφορίες πέθανε μέσα σε 24 ώρες. Το οπάλιο θεωρήθηκε καταραμένο, οπότε η δεύτερη σύζυγος του βασιλιά Αλφόνσο, η βασίλισσα Μαρία Κριστίνα της Αυστρίας, πήρε στην κατοχή της το δαχτυλίδι, το έδωσε σε μια αλυσίδα και το κρέμασε σε ένα άγαλμα της προστάτιδας αγίας της Μαδρίτης, της Παρθένου της Αλμουντένα. Δεν είναι σαφές τι απέγινε το δαχτυλίδι από οπάλιο, αλλά πιστεύεται ότι καταστράφηκε κατά τη διάρκεια του ισπανικού εμφυλίου πολέμου.

Σύμφωνα με το Opal Auctions, πολλοί άνθρωποι απέδωσαν την ανεξήγητη επανεμφάνιση της πανούκλας σε υπερφυσικά αίτια, και μια ιδιαίτερα οδυνηρή φήμη υποστήριζε ότι μετά το θάνατο ενός θύματος, το χρώμα στο οπάλιο που φορούσε εξαφανίστηκε.

Ευτυχώς, πολλές από αυτές τις ιστορίες είναι απλώς ατυχείς συμπτώσεις (για παράδειγμα, κατά τη διάρκεια της βασιλείας του βασιλιά Αλφόνσο XIII, ασθένειες όπως η χολέρα, η φυματίωση και ο τύφος ήταν αρκετά συχνές και οι πιο πιθανές αιτίες των πρόωρων θανάτων της οικογένειάς του) ή παραμύθια που έχουν περάσει από γενιά σε γενιά. Οι πέτρες γνώρισαν και πάλι μια αναζωπύρωση στα τέλη του 19ου και στις αρχές του 20ού αιώνα, όταν ανακαλύφθηκαν κοιτάσματα οπάλων στην Αυστραλία, και έκτοτε η δημοτικότητά τους αυξάνεται και μειώνεται. Αλλά φέτος, κάνουν μια επάξια επιστροφή.

Πιστεύουμε ακράδαντα ότι τα κοσμήματα πρέπει να φοριούνται και να απολαμβάνονται, οπότε αν σας αρέσει η μυστικιστική εμφάνιση των οπάλων, σίγουρα αξίζει να τα προσθέσετε στη συλλογή σας (ακόμη και αν δεν έχετε γενέθλια τον Οκτώβριο). Τα εντυπωσιακά τους χρώματα, που κυμαίνονται από το μελαγχολικό μαύρο έως το ιριδίζον μπλε και το φλογερό κόκκινο, προσθέτουν οπτικό ενδιαφέρον σε κάθε ντύσιμο. Μόνο ένα ερώτημα παραμένει: Είστε αρκετά γενναίοι για να τα φορέσετε;

VERANDA.COM

ΜΠΟΡΟΥΝ ΤΑ ΔΙΑΜΑΝΤΕΝΙΑ ΚΟΣΜΗΜΑΤΑ ΝΑ ΕΠΙΒΙΩΣΟΥΝ ΣΕ ΜΙΑ ΠΥΡΙΝΗ ΚΟΛΑΣΗ;

Καθώς οι κάτοικοι του Λος Άντζελες προσπαθούν να διασώσουν ό,τι έχει απομείνει από τα κατεστραμμένα σπίτια τους μετά τις καταστροφικές πυρκαγιές που σάρωσαν τις κοινότητές τους, ίσως αναρωτιέστε για την κατάσταση των διαμαντένιων κοσμημάτων που μπορεί να βρουν στις στάχτες.



Το πώς ένα διαμαντένιο δαχτυλίδι επιβιώνει σε μια πύρινη κόλαση έχει να κάνει σε μεγάλο βαθμό με τη θερμοκρασία της φωτιάς και με το αν τα κοσμήματα ήταν αποθηκευμένα σε χρηματοκιβώτιο πυρκαγιάς.

Οι πυρκαγιές σε σπίτια συνήθως φτάνουν τους 1.200 βαθμούς Φαρενάιτ, αλλά μπορεί να φτάσουν τους 2.000 βαθμούς σε ακραίες συνθήκες, όπως αυτές που δημιουργούνται από τις άγριες πυρκαγιές που μαστιγώνουν οι άνεμοι στην Καλιφόρνια.

Ένα μέσο χρηματοκιβώτιο πυρκαγιάς μπορεί να προστατεύσει το περιεχόμενο των κοσμημάτων του σε θερμοκρασία 1.700 βαθμών Φαρενάιτ. Και ακόμη και χωρίς το χρηματοκιβώτιο, ένα δαχτυλίδι από χρυσό και διαμάντια μπορεί να επιβιώσει, επειδή το σημείο τήξης του πολύτιμου μετάλλου είναι περίπου 1.800 βαθμοί Φαρενάιτ και η θερμοκρασία ανάφλεξης ενός διαμαντιού είναι περίπου 1.650 βαθμοί Φαρενάιτ.

Ενώ το διαμάντι βρίσκεται μόνο του στην κορυφή της κλίμακας Mohs ως το σκληρότερο φυσικό υλικό που είναι γνωστό στον

άνθρωπο, είναι κατασκευασμένο από άνθρακα. Και όπως και άλλα υλικά άνθρακα, όπως ο γραφίτης ή ο άνθρακας, το διαμάντι μπορεί να καεί.

Υπό κανονικές συνθήκες, η ανάφλεξη συμβαίνει σε περίπου 1.650 βαθμούς Φαρενάιτ. Σε εργαστηριακές συνθήκες, όταν περιβάλλονται από καθαρό οξυγόνο, τα διαμάντια αρχίζουν να καίγονται στους 1320 βαθμούς Φαρενάιτ.

Σε ένα βίντεο 12 ετών στο YouTube που έχει προβληθεί 719.000 φορές, ο Βρετανός επιστήμονας και συγγραφέας Peter Wothers ζήτησε τη βοήθεια του βραβευμένου με Νόμπελ χημικού Sir Harry Kroto για να δείξει τι χρειάζεται για να καεί ένα διαμάντι.

Ο Wothers πρόσθεσε λίγο δράμα και κωμικότητα χρησιμοποιώντας το διαμάντι αρραβώνων της συζύγου του Kroto για το πείραμα. Ο θεατής μπορεί να δει τον Kroto να γίνεται όλο και πιο αμήχανος καθώς γίνεται πολύ σαφές ότι το διαμάντι της συζύγου του - υπό τις κατάλληλες ακριβώς συνθήκες - έχει αναφλεγεί.

ΠΥΡΙΝΗ ΚΟΛΑΣΗ



Στο προκαταρκτικό του πείραμα, ο Wothers έβαλε εύκολα φωτιά σε ένα κομμάτι γραφίτη χρησιμοποιώντας ένα φακό σε περιβάλλον καθαρού οξυγόνου. Στη συνέχεια ανέβασε τους τόνους κάνοντας το ίδιο ακριβώς πείραμα χρησιμοποιώντας το διαμάντι αρραβώνων Kroto.

Παραδόξως, άναψε και αυτό. Το διαμάντι κάνκε σαν μια χρυσή σπίθα χωρίς να παράγει φλόγες. Σε εκείνο το σημείο, ο Kroto σχολίασε μισοαστειευόμενος ότι ήλπιζε ο Wothers να έχει την οικονομική δυνατότητα να πληρώσει για ένα διαμάντι αντικατάστασης.

Όπως ίσως έχετε καταλάβει μέχρι τώρα, ο Wothers είχε ανταλλάξει έξυπνα το διαμάντι αρραβώνων του Kroto με ένα πολύ χαμηλότερης ποιότητας δείγμα πριν ξεκινήσει το πείραμα. (Ο Κρότο απεβίωσε το 2016 σε ηλικία 76 ετών).

Στην ιστοσελίδα του, το Gemological Institute of America (GIA) επιβεβαίωσε ότι οι φωτιές σε σπίτια και οι φλόγες των κοσμηματοπωλείων μπορούν να φτάσουν σε θερμοκρασία ικανή για να καεί ένα διαμάντι. Παρέθεσε μάλιστα μια φωτογραφία του πώς μοιάζει ένα καμένο διαμάντι. Αντί να είναι διαφανές, το

διαμάντι αμαυρώνεται από μια λευκή, θολή επιφάνεια (όπως ο πάγος σε ένα παράθυρο).

Η GIA σημείωσε ότι ένα διαμάντι με αυτού του είδους την ατέλεια μπορεί να κοπεί εκ νέου, μειώνοντας το μέγεθος του διαμαντιού, αλλά χωρίς να αφήνει κανένα σημάδι ότι είχε ποτέ υποστεί ζημιά.

Αν ανησυχείτε για το πώς προστατεύεται ένα διαμάντι όταν πρέπει να επαναποθετηθεί, για παράδειγμα, ένα πλαίσιο δαχτυλιδιού, να είστε βέβαιοι ότι οι κοσμηματοπώλες καταβάλλουν μεγάλες προσπάθειες για να διασφαλίσουν ότι η ακραία θερμότητα του φλόγιστρου δεν επηρεάζει τον πολύτιμο λίθο. Ορισμένοι κοσμηματοπώλες χρησιμοποιούν βορικό οξύ για την προστασία της πέτρας, ενώ άλλοι βασίζονται στην απόλυτη ακρίβεια ενός συγκολλητή λείζερ για να κρατήσουν το διαμάντι μακριά από κινδύνους.

INSTOREMAG.COM

TRANSFORMING EMPTINESS INTO ELEGANCE



www.vokolos.gr | STAND E39

T: 210 5442 194 | E: polyedrodesign@gmail.com | 30, Kolokotroni str., 105 62 Athens

Κοντά σας από το 1975
Και συνεχίζουμε...

larteadv.gr

KIMET

ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΠΟΛΥΤΙΜΩΝ ΜΕΤΑΛΛΩΝ

info@kimet.gr | www.kimet.gr



DIMITRIOS EXCLUSIVE

