



To watch the full interview:
https://www.youtube.com/watch?v=1Z6TNEGg_sY&list=PLqw7USmsyVOeROsURLdCH9mLWF7PAkJd5&index=2
To read the full article on eClarity blog:
<https://eclarity.com.sg/channel-8-live-interview-an-interview-with-our-director-amanda-koo-by-lee-yu-ting-2/>

Channel 8. An Interview with eClarity Director Amanda Koo, by Lee Yu Ting

eClarity | Apr 28, 2022



eClarity.com.sg
DIAMOND GALLERY



Lee Yu Ting: 首先可以跟我说一下这个珠宝的这个租借服务是怎样的一个服务吗?

Amanda: 顾客可以在我们的应用程序上观看到我们有超过 1 千样的货品然后他们选择了之后可以在我们的应用程序下订然后我们会把珠宝送上门到他们的家然后每个月都会有不同的珠宝到他们的家里，可以给他们去佩戴自己喜欢的衣服啊，等等的。

Lee Yu Ting: 所以他是一个固定比如说他们可以任选他们喜欢的款式?

Amanda: 对, 在我们超过 1 千样货品里面, 款式当中都可以在里面挑选自己喜欢的, 耳环, 戒指, 手链, 还是坠子。

Lee Yu Ting: 有没有就是特别的种类? 就是 1 千多样分为哪几种?

Amanda: 我们有不同的宝石, 除了钻石之外, 我们有红宝, 蓝宝, 绿宝, 还有就是粉红钻, 黑钻, 都是很特别的一些设计。那一般上我们每个女生家里就是有固定的买了那一对耳环, 那一只坠子。然后现在他们每一个月, 都可以佩戴到很特别, 那些平时不会买的珠宝, 就不需要有这个浪费的这个成分。



Lee Yu Ting: 是什么时候开始这个服务的呢?

Amanda: 我们大概在去年 8 月到 9 月的这个月份开始, 我们自己的团队设计了这个应用程序。然后, 主力是觉得当时新加坡开始对于环保这个意识看得比较重。那第二呢, 就是我们 17 年来都在创造着不同的设计, 然后通常首创版我们都不卖。首创版都是我们自己收集起来给自己可以重复的重订, 那我们觉得就不要浪费资源在这个环保的意识里面, 就开始了这个出租的服务.还有就是也觉得新加坡人也开始对于这个时尚感也开始比较浓厚一点, 所以才去年大概 8 月到 9 月份创办了这个服务。

Lee Yu Ting: 首创版就是说 sample 这些展示出来给人家看?

Amanda: 对, 因为 eClarity 是一个高端定制珠宝服务的公司通常长我们不会把首创版 sample 卖给顾客, 他们通常来到了之后我们都会鼓励他们做一些改变, 比如说本来是 18K 白金的可能要定做成 18K 红金, 粉红金, 黄金, 或者光面换成沙面, 粗度等等的都会改变。在改变了之后我们就会从做一个新的给顾客, 那个首创版, 自己的原创我们都不改也不卖。

Lee Yu Ting: 然后他们每个月订阅是多少?

Amanda: 因为珠宝的那个价值是从 1 千块, 10 千块, 到 100 千的珠宝都可以出租所以我们有不同的配套。最受欢迎的配套是 99 宽的, 原价是 199, 所以每一个月他们还 99 块都可以租到低过 10 千块的珠宝。

Lee Yu Ting: 99 块算是最便宜的?

Amanda: 我们还有一个是 59 块的

Lee Yu Ting: 每个配套都可以租到几千的那个珠宝? 还是?

Amanda: 对, 所以比如说他还了 99 块之后, 他的选择性就很大, 所以那个最受欢迎。选择很多还有就是所有低过 10 千块的珠宝都可以租用。

Lee Yu Ting: 所以 1 千是所有配套加起来? 有 1 千样可以选?

Amanda: 不是, 那 1 千块就是那 99 块的配套, 然后我们还有更多的, 就加起来可能有 2 千多个吧。我们把那些做高端跟做低端的都没算进来。大概就是 1 千就是那个做受欢迎的系列。

Lee Yu Ting: 然后就是在这个防疫措施放宽之后, 这个珠宝德租界需求有增加吗?

Amanda: 非常有持续, 因为我们在 3 月尾 4 月头的时候突然之间有超过 50% 的增长在于那个询问还有订阅方面, 还有就是本来的一些顾客, 已经订阅了现在非常踊跃的会来找某某设计, 希望可以配搭然后去上班

Lee Yu Ting: 你们有没有进行一些促销啊?

Amanda: 比如说母亲节, 我们有个全年的配套。比如说买给妈妈的, 原价是 1188, 现在是 690. 那只要买给妈妈这个 690 能让妈妈想用一整年的珠宝租借服务, 还能跟妈妈一起来我们这里选择想要租借的那个首饰。

Lee Yu Ting: 那你的顾客群是怎么样的?

Amanda: 我们的顾客群是从 18 岁到 60 岁的女性。那除了网红, 艺人那我们就是从事销售, property agent, sales, 各方面各行各业都有。我们最年轻的是一个 17 岁的 TikTok 游戏玩家, 他在 TikTok 很有名, 超过 1 Million 的 Followers。那他也是我们其中一个 Subscriber。



Lee Yu Ting: 那你觉得为什么他们会要租借宝石呢?

Amanda: 我觉得原因很多。第一就是当然选择很大。第二就是你也不需要配搭着非常典型的。因为可能当你要买的时候, 你可能就会选择一些很安全很典型的设计但是租约了之后, 你就可以每个月都换一些很特色的珠宝。比如说我们说黑钻吧, 可能不是每一个人都有一个黑钻戒指, 但是如果我说 99 块可以给你订阅带一个月, 那很多人都会很踊跃地询问这一个。第三就是我觉得配搭衣服方面。比如说你知道你那一个月会有很多朋友聚会那你可能觉得你会穿红色的衣服, 那你可能就可以订阅黄色的耳环来配搭那个衣服。总体来说我觉得这个共享经济也是年轻人现在非常了解跟非常能够接受的一个情况, 所以大家也不一定要完全拥有能够共享的这个意识。

Lee Yu Ting: 在市场上这个算是一个首创的租界宝石的一个服务吗?

Amanda: 在我们的自己的调查里面, 在新加坡好像就是完全没有这个服务。以前传统来说, 你要租珠宝都是在你结婚的那一天, 要么就是带首饰不然就是租那个一天的珠宝。对于这个每个月都可以订阅配搭不同珠宝的这个服务, 我们应该是新加坡首创的。

Lee Yu Ting: 现在是疫情期间所以有没有做一些措施就是让顾客可以比较安心? 就是因为租借的话就是要重复使用对吗?

Amanda: 对, 这方面我们非常的理解, 也非常熟悉。因为所有的珠宝, 无论是在 17 年来 eClarity 创办以来所留下的首创版, 我们也是非常小心的都会很小心的清洗, 洗刷, 我们也会去消毒, 然后再刷亮。这是在珠宝方面非常重视的一环。

Lee Yu Ting: 为什么他们要租借呢?

Amanda: 我觉得有几个原因。第一就是这个环保意识在提升着。那么第二就是非常有时尚感的一个选择, 可以配打着不同的珠宝。第三我觉得这个共享经济也是新加坡年轻人非常重视的一环。

Lee Yu Ting: 之前的那个需求是怎么样的呢?

Amanda: 其实我们算是幸运的了。在 8, 9 月开始的时候也预料到了是一个低峰期, 也没想象到有这么踊跃的需求。我们首先有兴趣的顾客群有网红, 艺人, 销售这个行业的女性们所以我们在短短两个月内有 70 多个订阅者, 非常客观的。为了应付需求。

Lee Yu Ting: 然后因为这个服务需要而外的人力吗?

Amanda: 有, 当然我们有我们新的同事专门负责开创这个项目。

Lee Yu Ting: 定期的那个需求增加, 需要聘请更多人吗?

Amanda: 我们正慢慢观察着。首先我们已经做好准备, 知道在这个开放的售后需求量会增加。如果我们继续的在人数方面继续增加的话, 当然我们会需要, 无论是在那个派送服务, 还有就是在客服方面需要更多同事们来帮忙。

Lee Yu Ting: 所以你们不是主要做这个的, 那这个占你们生意的百分之几呢?

Amanda: 目前当然是一个很小的部分现在可能是百分之 5 左右吧, 因为我们的主力还是再买钻石还有宝石, 还有就是做这个高端客厅服务。

Lee Yu Ting: 所以这个服务是不是你们在疫情期间想出来的一个方式可以帮到销售的?

Amanda: 其实真的是在这个环保的意识里面, So 我是个妈妈, 那有一次我跟孩子去麦当劳要吃雪糕的时候, 然后我的孩子就跟我讲妈妈你不能再拿多一个汤匙了因为它会破坏这个环境。在一个这样的情况里面, 我了解到年轻人对环保的意识跟我们这个年代看环保的意识非常不一样的。那我们 17 年来有那么多样板, 然后也觉得这个的确是浪费资源的一个情况。如果我们可以把这一个出租出去, 让新加坡人都变得更加漂亮, 更加有时尚感, 我觉得这个是一个双赢的一个情况。

Lee Yu Ting: 好, 谢谢。