

Глава 450: Покупатели ювелирных изделий

Аудитория была слегка шокирована. По сравнению с женской коллекцией мужские украшения выглядели так же бедно, как сироты. И количество дизайнеров, и видов украшений было ограничено. Наборов также было мало.

Набор из четырех частей, был довольно необычным, даже для показа.

Внезапно все стало более захватывающим. Цинь Гуань сделал необычное движение с зажигалкой и засунул ее в карман. Затем он расстегнул пуговицы на рукавах.

Элегантная пуговка упала на его ладонь. Цинь Гуань положил ее в карман на груди вместе с визитницей.

Он закатал рукава, чтобы показать свою стройную руку и наручные часы. Его запястье было прекрасным, как жемчужина, ремешок для часов был черным, как чернила, а циферблат был безупречным и чистым, как самый великолепный бриллиант в мире.

Дизайнеры Тиффани с гордостью смотрели на ошеломленную аудиторию.

Ха! Даже профессиональные часовые бренды, такие как Вачерон Константин и Омега, не будут выделяться рядом с нашими часами! В конце концов, Тиффани не является профессиональным брендом часов!

Цинь Гуань повернулся, чтобы показать всем часы. Затем он снова откатил рукава. Двигаясь под музыку, он без колебаний вернулся обратно. Любители ювелирных изделий под сценой все еще не уходили.

Мы не насладились в полной мере! Вернись!

Очарование Цинь Гуаня отразилось на продукции на его теле. Он был прекрасным фоном для ювелирных изделий. Это было идеальное сотрудничество между ведущим ювелирным брендом и топ-моделью.

Он сошел со сцены. Первым делом он снял все украшения. Он не мог позволить себе каким-либо образом повредить их.

«Подожди, Цинь Гуань ...» Майкл остановил его.

«После этого будет эксклюзивный аукцион для покупателей. Некоторые другие ведущие бренды ювелирного круга также будут присутствовать на нем. Набор на тебе включает в себя лучшие товары Тиффани».

Майкл немного нервничал. На самом деле, глобальная экономика в этом году была в очень плохом состоянии. Азиатские страны вступили в ледниковый период. Безработица, депрессия и снижение экономики оказали большое негативное влияние на ювелирную промышленность. Они надеялись, что Базеворлд улучшит ситуацию.

С изысканным сейфом, Майкл, Цинь Гуань и девушка-модель прошли через два узких коридора, достигнув небольшого зала, в котором могли разместиться 100 человек. Это был независимый зал, созданный специально для аукциона и оформленный в соответствии с требованиями покупателей.

Там были белые вырубленные стулья в британском стиле 18-го века и несколько длинных стеклянных чайных столиков. Они были для покупателей, где они могли просмотреть брошюры о ювелирных материалах и концепциях.

Пресс-конференции ведущих брендов заканчивались одна за другой, и покупатели быстро вошли в небольшой зал после жестокой конкуренции.

Зал был достаточно велик, чтобы вместить их. Аукционный комитет был строгим с приглашениями. Людей с настоящими возможностями было немного. Максимум 100 человек.

Сотрудники службы безопасности сообщили организатору, что все гости прибыли. Двери закрылись медленно.

«Первый предмет - выдающийся необработанный драгоценный камень, предоставленный ювелирной ассоциацией. Внимание, пожалуйста!»

«Крупный камень (более трех карат) с 10 алмазными частицами. Каратов соответственно: три, три, три, три, четыре, четыре ... Стартовая цена составляет 75 000 долларов за карат ... Поднимите таблички, пожалуйста!»

Прежде чем его голос стих, в зале раздался низкий протест.

Спокойная, элегантная азиатская дама боролась за бриллианты против нескольких западных и азиатских богатых мужчин.

«Текущая цена составляет 83 000 за карат. Кто-нибудь предложит новую цену?»

Мужчины выглядели неловко. При такой высокой цене их прибыль была бы очень низкой. Они не могли превысить предложение этой сумасшедшей женщины.

Было неразумно конкурировать с безумной любительницей ювелирных изделий. Кроме того, были другие хорошие алмазы. Другие покупатели отказывались один за другим. Леди была довольна. Ее друзья показали ей большие пальцы. Бриллианты, которые она выиграла, были

идеальны как в прозрачности, так и в огранке.

Подобные украшения были действительно редкими. Через несколько минут они перешли к ограниченным тиражам ювелирных изделий топ-бренда.

«Картье продаст 20 золотых браслетов с рубинами. Всего по всему миру продано 100».

Большинству покупателей нужно было от двух до пяти экземпляров для своих VIP-клиентов. Большинство лимитированных изделий были выкуплены коллекционерами.

<http://tl.rulate.ru/book/6769/288738>