

讨个“好彩头”!年轻人带火“黄金手机贴”

克重不超过一克,百元即可拿下 提醒:理性看待黄金贴,注意辨别真伪



扫码看视频

1月17日,沪金(SHFE黄金)主力合约凌晨盘中创出历史新高,最高上冲至643.92元/克,此外,国际金价盘中站上2700元/盎司上方。近一年来,随着金价的波动上涨,低预算黄金单品——金片悄然兴起,成为年轻人装饰手机和包挂的新宠儿。连日来,记者走访发现,黄金手机贴大多在0.1克到0.2克之间,呈现薄片状。临近春节,其样式丰富,不仅有添好彩头的财神爷、招财猫和新年祝福语,也有哆啦A梦等知名IP的联名款,紧贴年轻人的喜好,吸引众多消费者买单。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体见习记者 仝若楠



长沙一黄金珠宝店内,正在售卖多种款式的黄金手机贴。

克重不超过1克,百元即可拿下

1月18日,长沙五一广场附近的多家珠宝黄金正在售卖黄金手机贴。“按照当日店内金价计算,0.1克黄金为63.5元,再加上108元的工费,170元左右就可以拿下。”美美钻石珠宝(名汇达店)工作人员介绍,大多数来购买的店消费者都是用于装饰透明手机壳。

帆潮黄金批发展厅店员则告诉记者,近期他们在线上推出了价值29.9元的黄金贴纸团购。记者在贴纸的详情页上看到,该贴纸的克重显示为“2毫克”,也就是仅含有约1元的黄金。

记者走访发现,长沙线下的黄金市场中,非连锁品牌店铺黄金手机贴价格在9.9元—200元之间,黄金克重基本不超过1克,部分款式因为联名附加值售价较高。在周生生(国金店)内,店员向记者介绍了一款招财猫样式的金片,“这款和hello Kitty 50周年金片克重都是0.2克,一口价500多元,因为造型好看,有很多年轻顾客购买。”

在线上平台,记者看到周大生多款克重0.1克的IP联名金片价格在99—169元之间,其中一款“躺赢猫”金片已售出超6000件,目前已显示缺货。潮宏基一款0.2克“哆啦A梦”造型黄金手机贴售价在280元左右。此外周生生、克徕帝、老庙黄金多个品牌店铺均有售卖这类小克重金片,其加工费基本在百元左右。

消费者为新年“好彩头”买单

“去年非常火爆,需要预定。”珠硕黄金店老板告诉记者,黄金手机贴曾风靡一时,每逢春节,都有为求得“好彩头”的顾客前来购买。

在珠硕黄金老板提供的手机贴样式中,记者看到以财神爷、招财猫为形象,或写有“暴富”“搞钱要紧”“公主请发财”等求取财运的黄金贴占比最多,此外写有“努力搬砖”“平安喜

乐”“身体健康”等吉祥寓意的祝福语手机贴也深受消费者喜爱。

“希望新的一年,这个随时跟着我的黄金手机贴能为我带来好运吧。”市民张女士在年货节为手机添置了“发财”样式的黄金贴。

周生生(国金店)店员向记者展示了自己透明手机壳内的一张迷你钞票样式金片。“这个是我2014年买的,大约有1克左右,我给不同的手机都配了不同的金片。”在她看来,与动辄上千元的黄金饰品相比,黄金手机贴性价比更高。

“黄金样式的金片夹在透明的手机壳里,低调且不失质感,而且能选择的样式也很多。”该店员表示,一部分顾客是买来收藏的,一部分年轻人会买来制作成车挂饰,“这个金片外面有一个透明盒子,可以打孔穿线”。

提醒

理性看待黄金贴,注意辨别真伪

虽然目前黄金市场呈现出向好的发展方向,但投资风险始终存在,消费者应理性看待黄金贴的流行趋势,根据自身需求和预算进行选择;在购买时,应选择正规渠道和信誉良好的商家,确保产品的质量和真实性。

记者走访期间,不少珠宝店工作人员表示,“网络上很多售价9.9元的黄金贴纸可能是金箔,里面没有黄金的,一烧就没了”“正常的黄金手机贴价格是按克计费,再加收手工费,过于便宜的手机贴往往含黄金量很少或为假货”……

业内人士也提醒,“在购买这类金片时要注意查看贴片背后的标志,如果是足金会标注克重,未标注的大多为金箔(不含黄金),也可通过金片能否二次回收判断其真伪。”

量价齐跌,“内卷”成风 白酒行业如何逆势突围



扫码看视频

三湘都市报1月19日讯 行业内卷,量价齐跌,经销商库存高企……1月19日,记者走访长沙白酒市场,多名业内人士受访时表示,过去一年是近几年白酒业最困难的一年。业内人士预计,本轮白酒行业的调整期或还需要3年,3年后行业会出现大洗牌。

【市场】2024年长沙30%烟酒店关门或转让

“去年这个时候,我就认为白酒卖得不行,今年更差了。”1月19日,在长沙市岳麓区观沙岭街道银山路上的一家烟酒店内,店主洪先生向记者介绍,虽然马上要过春节了,但店里的白酒销量却不见起色。

洪先生说,他经营这家烟酒店已6年多,前三四年,白酒卖得还算可以,最近几年感觉一年不如一年了,有些烟酒店都选择了关门。

在长沙,与洪先生一样有如此感受的白酒从业者不在少数。

“我这里有个数据,去年长沙有30%的烟酒店已关门或转让。”酒巢酒业总经理文文明接受三湘都市报采访时表示,去年他的白酒营业收入下滑了30%左右。文文明认为,白酒销量下滑与消费场景的缺失分不开,“比如作为白酒的两大消费场景——送礼和商务宴请,都出现了大幅减少”。

记者了解到,除了消费量的下滑,白酒的价格也出现了不同程度的下滑。

“无论是茅台、五粮液、国窖1573等高端产品,还是次高端、中端产品,价格都出现了明显下滑。”长沙一白酒经销商介绍,为了缓解高库存和现金流压力,白酒经销商们开始纷纷甩货,这便导致了市场价格的下滑。

【行业】“内卷”成风,从拼营销到降成本

犹记得2024年开年,白酒企业便在营销上开足了马力,五粮液、洋河、郎酒、古井贡酒、西凤酒、贵州茅台、水井坊、劲酒等白酒品牌都参与了央视春晚广告营销。只是,白酒扎堆“上春晚”似乎并未掀起白酒的消费热潮,反而使行业竞争更为激烈,行业加速分化。

今年1月15日,茅台集团官网发布业绩显示,茅台集团2024年的营收和利润均实现两位数增长。但同时,舍得酒业、酒鬼酒等酒企的业绩却同比下滑。

这股“内卷”风不仅刮到酒企,同样也刮到了酒商。根据华致酒行发布的公告,华致酒行预计2024年业绩大幅下降,净利润同比下降83.82%至78.11%。

记者还注意到,为了缓解行业“内卷”,不少酒企在降低成本上做起了文章。从企业公布的季报来看,洋河股份、顺鑫农业、口子窖、酒鬼酒、伊力特等多家酒企营业总成本均有所下降,尤其是缩减了销售费用和管理费用。

【预计】本轮白酒行业调整期还有三年

此前,湖南省酒业协会秘书长郑应平受访时曾表示,本轮白酒行业的调整期预计还有三年,之后行业会出现大洗牌。

“新的一年,希望迎来一股白酒消费热潮。”文文明对记者表示,“随着国家大力提振消费、扩大有效需求等政策的出台,2025年或将是值得期待的一年。”

■文/视频 全媒体记者 胡锐