

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 全若楠

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。

据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“多啦A梦”造型黄金手机贴售价在280元左右。此外周生生、克徕帝、老庙黄金等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



长沙一黄金珠宝店内，正在售卖多种款式的黄金手机贴。

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。

“希望新的一年里，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行业最困难的一年。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。”酒巢酒业总经理文世明接受三湘都市报记者采访时表示，去年他的白酒营业收入下滑了30%左右。文世明认为，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”风不仅刮至酒企，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。从企业公布的三季报来看，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。”文世明对记者表示，“随着国家大力提振消费、扩大有效需求等政策的出台，2025年或将值得期待的一年。”

■文/视频 全媒体记者 胡锐