

# 金价下行,长沙小克重首饰卖得俏

品牌金饰半年跌约250元/克,门店推克减活动促销 回收市场降温,持金观望者居多



5月18日,在五一商圈一黄金饰品店,消费者正在挑选饰品。

商家供图

15年快递员生涯,买了车和房

## 50岁快递大姐 退休前备战“618”



彭庆伟在派件中。



扫码看视频

“真没想到,快递员是可以干到退休的!”近日,在客户的惊讶声和同事们的祝福声中,50岁的快递大姐彭庆伟即将正式迎来退休生活。

5月16日晚,在她的退休仪式上,作为公司在长沙的第一批“元老”,彭庆伟感慨万千。本该在本月中下旬退休的彭庆伟表示,“今年‘618’马上就要启动了,我决定和‘站友’们一起,渡过这个人力紧张的关口再正式休息。”

### 快递员干到退休,始于意料之外

在京东物流长沙青园站,彭庆伟负责近4000户业主的快递业务,日均处理近200个快递单。

“我应该是公司在湖南第一个正式退休的员工,有客户得知我要退休了,惊讶地说‘真没想到,快递员是可以干到退休的!’”做快递员做到退休,在彭庆伟看来,始于意料之外,终于情理之中。

上世纪九十年代,她在机床厂工作,后因工厂改制下岗。2011年,她通过招聘软件点下了“加入京东”的申请。彭庆伟向记者回忆道,那时长沙只有一个京东快递站点,她骑着两轮电动车,载着五六十件包裹从早跑到晚。“有些客户不相信我们真的有五险一金,我告诉他们比例还很高,他们都很惊讶。”

她说,干了快递员这行收获很大,2016年买了车和房。“新人有师父带,上手之后,我也成了别人的师父,这么多年带了将近10个徒弟了,大部分都留下来来了”。

### 15年的奔跑,见证“618”的发展

第一个“618”,暴涨的货量让彭庆伟心里发怵,“货多得送不过来,4.2米长的货车,一天来四五台,营业部前后左右全堆满,一天四五千单”。咬牙干完后,工资到手4000多元,她心里一下子踏实了。“干得多拿得多,每月工资准时到账,干了15年从来没有一次迟发,后来最高拿到过1.5万元。”

15年来,彭庆伟亲历了京东在长沙从“一个站点”到“多个网格”的蓬勃发展,自己也辗转了5个站点。“我在现在负责的小区送了七八年货了,跟客户处得像朋友一样。”彭庆伟说,客户有时买东西会征求她的意见,有促销活动时,她也会告知客户。她总结的秘诀很朴素,“没啥窍门,就是客户为先,把服务做到位,一切自然就顺了”。

数据:2025年快递业务量同比增长13.6%

国家邮政局发布的《2025年全国快递市场监管报告》显示,2025年,快递业务量完成1989.5亿件,同比增长13.6%。

繁华数据的背后,是全国上下约320万快递员的日夜奔忙。记者了解到,截至目前,已有数千名一线员工在京东物流光荣退休,涵盖快递员、运输司机、分拣员、防损员等岗位。

“退休后可能先去旅游。”想到往后的退休生活,彭庆伟说,“每月有养老金,看病有医保,不用依靠子女,自己能把生活过好。想到这些,我心里就特别踏实、安稳。”

■文/三湘都市报全媒体记者 叶竹 图/视频 李致远

“听说黄金降价了特意过来看看,没想到比两个月前便宜了近300元/克。感觉是个不错的入手时机。”5月18日中午,28岁的长沙市民周女士在长沙五一商圈一品牌金店挑选首饰。



扫码看视频

当天,国际金价跌破4550美元/盎司关口,较1月近5600美元的历史高位下跌超1000美元,国内品牌黄金首饰价格也从1650元/克跌至1400元/克左右,半年内下跌约250元/克。金价下行之下,消费者们的购金热情还在吗?长沙黄金市场消费迎来哪些新变化?记者展开走访调查。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言

### 金价下行促销升温 小克重产品成“主角”

走进长沙名汇达黄金珠宝交易中心,部分黄金展台的陈列布局已然调整,各类小巧精致的小克重首饰成为全场主角,款式丰富且设计贴合当下年轻消费群体喜好。3克左右的镂空花丝手链,链身轻盈不压身;4克左右的点钻罗盘挂坠,国风感十足;还有不到10克的拼接镯链,一半金饰一半细链设计,兼顾灵动与质感,每一款都主打“低总价、高颜值”,吸引消费者驻足挑选。

“今天金价是1020元/克,今年金价波动太频繁,很多消费者抱着买涨不买跌的心态,大克重首饰销量明显下滑,我们只能调整货品结构迎合市场。”交易中心8楼金吨吨黄金工作人员朱女士坦言,门店特意加大了小克重首饰的备货量,还推出金饰搭配水晶的组合款,降低消费门槛,“这类小克重首饰总价大多在三四千元,比大克重款式好卖不少”。

正在柜台挑选首饰的市民王女士,最终选中了一款3.73克的点钻葫芦挂坠,“小克重的花小钱就能买到,款式也洋气,自己戴很合适。”不少年轻消费者表示,相比投资保值,如今买金更看重佩戴实用性,小克重首饰性价比高,不会因金价短期波动产生过多顾虑。

非品牌金店靠小克重抢占市场,品牌黄金门店则纷纷推出大额克减活动引流。在周大福富兴时代店,电子屏清晰标注着当日金价1379元/克,同时推出每克减80元的促销活动。“金价下跌后,到店咨询的顾客

明显变多,我们叠加优惠力度,提升销量。”潮宏基五一王府井店同样给出优惠,当日金价1379元/克,每克直减110元,优惠力度再升级,成为门店吸引顾客的核心卖点。

### 回收市场遇冷降温 持金观望成常态

与黄金零售端的促销热闹形成强烈反差,长沙黄金回收市场遭遇明显降温。在鸿当黄金回收门店,当日回收价格为982元/克,店内鲜有顾客上门。“1、2月份金价处于高位时,有时候一天能收十余单,现在完全没法比。”店主无奈表示,金价持续下跌后,真正出手的顾客寥寥无几,大家都在等金价回调,“大多是问完价格就摇头,说再等等看,没人愿意在低价时出手变现”。

当日15时,记者来到四方坪附近的阿慧黄金回收店,店内的回收价格为985元/克,较上午小幅上涨5元,但依旧难挽冷清局面。店主阿慧表示,近期日均回收量较年初暴跌五成以上,偶尔有顾客上门,也都是急用钱才会选择卖出,绝大多数人都选择持金观望,整个回收市场陷入“问多卖少”的困境。

业内人士表示,当前长沙黄金消费市场的分化态势,是金价持续下行后的正常反应。零售端商家通过调整产品结构、推出优惠活动适配消费需求,稳住销量;而回收端受“卖涨不买跌”的消费心理影响,买卖双方均持观望态度,市场短期或难以回暖。对于普通消费者而言,目前金价处于相对低位,刚需购买可按需选择,投资变现则需谨慎判断走势,避免盲目操作。