

金价坐上“过山车” 年轻人挤进“打金店”

近日,国际金价经历高位回调后又迎来反弹,市场波动加剧。然而,与投资市场的谨慎氛围形成微妙反差的是,北京、上海、广州等城市的一些传统“打金店”里,挤满了年轻的面孔。他们手握金料,目不转睛地看着“打金”师傅将黄金熔炼、锻造、塑形,最终成为一枚戒指、一条项链或一只手镯。

金价波动之际,这群年轻人为何反其道而行之,热衷于将金料变为首饰?“打金”不只是省钱那么简单,更是宏观经济环境下,黄金消费市场重构与消费者心态转变的集中体现。



金价震荡中的消费转向 从“追求品牌”到“价值回归”

2026年开年以来,国际金价持续高位运行,业内普遍预期黄金中长期内将在震荡中保持上行趋势,高盛于一月发布的研报将黄金年底目标价从每盎司4900美元上调至5400美元。国内品牌金饰价格亦水涨船高,周大福、老凤祥等主流品牌金饰零售价一度突破1700元/克大关,创下近年来新高。

不过,金价的“狂飙”并没有完全抑制消费者的黄金需求,反而提高了大众对其关注度,并且悄然改变了他们的消费观念。“以前觉得买金就要去品牌店,有品牌才有保障,现在发现那里面很大一部分是品牌溢价。”在北京市朝阳区的一家“打金店”里,顾客林女士告诉记者。她用积攒的金豆和旧金打制了一件吊坠和一枚戒指,每克工费仅20元,“如果在品牌店买类似款式,每克工费可能高达三四百元,但在我看来这种素圈款,‘打金店’就可以做得很好。”

林女士的想法并非个例,受宏观经济环境的影响,大众的消费理念更趋理性,“花最少的钱,获得最大的价值”成为主流消费逻辑。而黄金作为兼具消费属性与投资属性的特殊商品,其消费选择更是直接反映了消费者的心态变化。品牌金饰固然工艺精美、设计时尚,但其高昂的溢价在金价持续走高的背景下显得格外突出。相比之下,“打金”模式以接近原料金的价格完成从金料到饰品的转化,最大程度保留了黄金的金属价值。对于注重资产保值的年轻消费者而言,这既是一种“理财式消费”,也是一种理性的价值选择。

行业专家指出,金价在波动中的上行趋势强化了黄金的金融属性,年轻一代不再单纯将黄金视为装饰品,而是兼具保值、悦己与社交功能的“硬通

货”。“打金”正是在这一认知转变中,成为连接投资与消费、价值与情感的关键节点。

“打金”成为流量话题 社交媒体助推消费行为变化

“打金”,这门带着浓厚传统手工业色彩的艺术,其客户群体正被社交媒体重塑。“我们店90%的顾客都是从小红书、抖音找过来的。”金匠铺子的馆长陈康博坦言。记者注意到,在社交媒体平台上,“‘打金’实录”“黄金避坑指南”“‘打金’vs品牌店对比”等话题具有极高的讨论度。消费者分享自己喜欢的品牌款式,记录“打金”全过程,对比成品与专柜货的细节,这些内容构成了强大的引流入口。消费者王先生就是通过小红书上的视频找到店铺的。“看视频里师傅操作规范,流程透明,还有光谱仪检测,感觉比较靠谱,就来了。”王先生说。

社交媒体中小圈层内的讨论和传播,让更多人开始了解并逐渐接受“打金”这种形式,这不仅为“打金店”带来了客流,也迅速拉平了审美信息差。“现在流行什么款式,全国几乎同步。可能这周网上开始流行‘碎碎冰’项链,下周就有人拿着图片来问能不能做。”“打金店”的邵师傅观察到,“70后”“80后”“90后”喜欢的黄金款式越来越趋同,传统黄金“老气”“土气”的刻板印象正在瓦解。

如今,“打金”市场热度的上升势不可挡,一些传统黄金珠宝品牌也开始尝试提供定制加工服务。对此,陈康博持乐观态度:“品牌入局是好事,说明‘打金’逐渐在被市场认可,能让更多消费者接受‘打金’这个概念。”

与此同时,金价上涨本身也成为社交媒体上的热门议题。“攒金豆”“‘打金’理财”“黄金避险”等话题频繁登上热搜,持续推高公众对黄金的关注度。年轻人不仅在社交平台获取金价信息、学习投资知

识,更被激发起亲手参与黄金转化的欲望。“打金”因而从一项传统手艺,演变成为一种个性表达与社交分享的现代生活方式。

“打金”行业从“水很深”到全程可追溯

过去,提起“打金”,许多人会联想到“偷金”“掺假”等负面词汇。行业曾经历一段不透明的混乱时期。如今,为了适应新的市场环境和消费需求,尤其是面对更注重权益保障的年轻消费者,“打金”行业正经历一场自我规范与升级。

仪器检测与流程可视化成为“打金”门店的标配。采访中,两家“打金店”都重点提到了光谱仪。“现在没有光谱仪根本开不了业。”邵师傅说。他的店铺五年前就引入了这台设备。顾客的金料在加工前后均需通过光谱仪检测成色,数据连同每次称重的克重,通过系统生成一个专属二维码。顾客扫描二维码即可查询完整记录,形成不可篡改的“电子档案”。“口说无凭,数据为证。这样既让我们方便自证清白,也给了顾客安全感。”邵师傅说。

损耗处理的标准化消除了最大的信任痛点。对于消费者最关心的加工损耗,目前主流“打金店”普遍采用两种方案:一是事后按当日金价折现补偿;二是事先按预估损耗,添加同成色金料作为补充。“全程称重录像,损耗怎么补,由顾客自己选。”邵师傅介绍说。

业内人士表示,“打金”热潮的兴起是金价上涨、春节消费旺季与年轻人消费观念转变共同作用的结果,年轻人对高性价比、个性化的追求,让这门古老手艺重新焕发活力,成为一种传统审美与现代设计相结合的“新国潮”。有业内人士表示,市场火热的同时也倒逼行业加快规范化升级,但消费者仍需提高警惕,最好能确保“打金”过程中,自己的黄金在视线范围之内。

来源:消费日报网



随着春运大幕开启,武汉火车站迎来一些“萌宠”旅客。这些符合条件的宠物与主人搭乘同趟高铁列车,人宠同车出发、同时抵达。

据了解,铁路部门自1月28日起再次扩大高铁宠物托运服务试点范围,将办理宠物托运业务的高铁站总数扩大到110个,高铁列车由54趟增至170趟,旅客可通过12306客户端或“中铁快运”微信小程序线上预约,让春运期间旅客携宠出行更便捷。

新华社发

“萌宠”旅客春运进行时

