

金价暴涨下的新选择

茶山浦水街一打金店日接10到15单

打金避坑指南请收好

□记者 高阳 文/摄

“同样是60到80克的结婚‘五金’，在品牌金店买和拿金条去手工店加工，费用能差出近两万元。”近日，这样一笔经济账在社交平台上引发热议，成为备婚青年关注的焦点。记者了解到，2月9日，上海黄金交易所开盘黄金T+D报价为1095.31元/克，而市区多家商场主流金饰品牌店的足金饰品零售价已高达每克1560元。

高昂的品牌溢价撞上年轻人“该省省、该花花”的消费观，让手工打金行业迎来“春天”。越来越多的年轻消费群体将目光从装修精致的商场金饰专柜，转向了手工打金店。他们从银行购得金条后，转身走进手工打金店定制首饰，这门古老手艺再度焕发活力。

近日，记者走进位于新城茶山浦水街一家手工打金店，探访金价高涨下手工打金店的经营现状，解锁手工打金的那些“冷知识”。



吴师傅打的碎金戒指

小店接住“泼天富贵”，日均15单忙不停

“这段时间真的忙不过来，从开门到关门几乎没有空闲。”茶山浦水街这家打金店的店长布晓秋，操着略带广东口音的普通话，一边整理操作台一边向记者介绍。他来自广东汕尾，从事手工打金行业已有15年，在老家潮汕就有自己的打金店。一年前，他在小红书、抖音上看到不少舟山网友留言称当地缺少手工打金店，便专程来舟山考察，最终在茶山浦水街落脚开店。

谈及近期生意的火爆，布晓秋直言核心原因就是金价持续暴涨。“金价一涨，不少人就不愿直接买品牌店成品金饰了，要么拿家里闲置旧金改款，要么去银行买金条加工，性价比高许多，我们的生意自然就好了。”他表示，目前店铺日均订单量稳定在10到15单，节假日更为火爆，而去年刚开店时，日均仅3到5单。

记者在店内看到，不大的空间里摆放着操作台、光谱仪和展示柜，展示柜内陈列着古法素圈手镯、吉言手镯、莫比乌斯环等热门款式样品。打金师傅吴小陆正坐在操作台前，手持小铁锤专注捶打加热后的金料，火花时不时溅起。

“我们每天经手的黄金平均有四五百克，最多时一天能有600多克。”布晓秋说，这些黄金多来自顾客的旧金首饰和银行金条，且以足金为主。

顾客群体方面中，女性占绝对主导。“十个客户里有8个是女性，大多是自己佩戴或准备结婚‘五金’；男性顾客则主要为伴侣定制礼物，给自己打造简单的素圈戒指。”布晓秋笑道，年轻人是消费主力军，尤其是25到35岁群体，他们更看重性价比，也偏爱个性化款式，不少人都是刷小红书、抖音看到热门款式后，带着网图来定制的。

一小时“旧金变新宠”，每克工费18元起

“很多顾客都好奇手工打金

的流程，其实一点都不复杂，全程透明，顾客可以全程盯着，放心又安心。”布晓秋向记者详细介绍了手工打金的完整流程：顾客带来的金料，无论是金条还是旧首饰，第一步必定是当着顾客的面精确称重，随后会用光谱仪进行无损检测，快速分析黄金的成色，“既能让顾客放心，我们也清楚材料纯度，方便后续操作。”

第二步是老师傅的手艺活。款式选定后，师傅会对金料进行熔金、锤打、焊接、修整、成型，再经过抛光、镶嵌、电镀等工序，一件金饰便逐渐成型。火焰温度、捶打力度、塑形精度，全凭师傅多年的经验与手感掌控。

“简单的素圈手镯或者戒指，大概一个小时就能出货；如果是吉言手镯、镶嵌款式，或者来图定制的复杂款式，就需要3到5小时，甚至更久。”吴小陆补充道。

针对顾客普遍担心的工艺损耗问题，布晓秋给出了明确承诺：“损耗由我们承担，比如顾客拿10克金料加工，最后出货若只有9克，剩下的1克黄金，我们会全部还给顾客，或者按当天的金价折算成现金给顾客，绝对不会克扣一点黄金。”

手工打金看似门槛不高，实则对技术要求极高。“越简单的款式，要求越严格，比如素圈手镯，要做到表面平整圆润、无瑕疵，难度比有花纹的款式还大。”布晓秋说，自己从事这行15年才慢慢摸索出经验，打金不仅需要力气，更需要耐心和细心，每一次捶打、每一遍抛光，都要精准把控，稍有不慎就可能毁掉一块金料。

年轻人更看重“性价比”和“悦己”

金价高涨下，年轻人偏爱手工打金，核心是看重其性价比与个性化。

布晓秋给记者算了一笔细账：目前品牌金店足金首饰价格，工费另算，每克往往比国际金价高出百元以上；而打金店只收取手工费，比如一个普通的手镯，工费大概18元一克。工艺复杂的，比如古法篆刻、吉言文字手镯，会根

据工艺难度定价，但最高一般也不会超过40元一克。这意味着，仅工费一项，每克就能省下数十元甚至上百元。对于动辄几十克的结婚“五金”套装，节省上万元并非虚言。

除了性价比，个性化定制带来的“悦己感”也是吸引年轻人的关键。

“来图定制”占这家店铺业务的30%左右，小红书、抖音上的网红爆款，如古法素圈、莫比乌斯环、吉言手镯等，都是点单率很高的款式。

“年轻人拿着网图过来，我们90%都能做出来；遇到一些独特设计，我们会先画图设计，和顾客反复沟通后再动工。”布晓秋表示，这种深度参与设计、将个人创意融入金饰的过程，带来的满足感，远超过购买一件标准化的品牌成品。

此外，情感价值的“循环再生”也深受消费者认可。

不少顾客带来的是长辈赠与、款式过时的旧金饰，放着没用，重新打造成新款，既保留了黄金承载的情感意义，又能重新融入日常生活，让这份情感一直传递下去。

采访中，布晓秋还透露了一个“小秘密”：“很多人不知道，我们打金店每年扫出来的金粉，也是一笔不小的收入。”他介绍，店铺每隔一段时间会清扫操作台、地面和工具上的金粉，去年4月到今年1月，一共收集了300多克金粉。

“这些金粉含有少量杂质，纯度约90%，折算下来有270多克纯金，按当前金价计算，价值约30万元。”布晓秋强调，这些金粉，也是打金店的一项额外收入，但他们从不会因为想多收集金粉，就刻意增加损耗，损害顾客的利益。

打金避坑指南

打金火爆的同时，行业门槛参差不齐。结合自身从业经验，布晓秋和吴小陆为消费者整理了几点“避坑”建议：

流程透明是前提 正规打金店必须当着顾客的面称重、验金，主动提供光谱仪检测的店铺更值得信赖，且全程应允许顾客在安全距离内观看制作过程。

损耗处理是关键 务必提前与店铺明确损耗的计算方式和补偿方案，像该店这样承诺“损耗全包、缺重补金”的模式，最让顾客安心。需警惕那些对损耗语焉不详，或声称“损耗极低、可忽略不计”的店铺。

工艺沟通要细致 将想要的款式、尺寸、厚度等细节与师傅充分沟通，最好提供图片作为参照；复杂工艺需提前确认工费价格和制作周期，避免后续产生纠纷。

查验成品不可少 金饰制作完成后，应重新称重，与初始重量核对（需考虑已补偿的损耗），同时检查焊接点是否光滑牢固、整体造型是否符合预期。



吴师傅正在打金戒指



金饰模具



布晓秋操作光谱仪