

生肖金饰热销，年轻群体成消费主力

欢欢喜喜过大年

淮海新消费 新春惠彭城

文/图 本报记者 耿耘

春节期间，我市黄金消费市场迎来“滚烫”开局。记者走访发现，受节日消费拉动及以旧换新促销活动影响，老凤祥、中国黄金、老庙等品牌表现尤为亮眼，前来购买黄金饰品和参与以旧换新的消费者明显增多。

生肖金饰成“硬通货” 古法工艺受热捧

连日来，记者在中心商圈走访发现，金鹰国际、苏宁广场、金地商都等商场的黄金珠宝门店客流不断。不少市民将购买黄金饰品作为新春礼物。

“从大年初一开始，客流量比平时增加了三成以上，特别是带有马年元素的黄金饰品非常热销。”老凤祥徐州金地店负责人介绍，今年推出的马年元素黄金饰品系列采用古法篆刻工艺，将传统生肖文化与现代审美相结合，既保留了黄金的厚重质感，又增添了时尚气息，深受年轻消费者喜爱，成为春节期间的“爆款”单品。

在苏宁广场，不少家长带着孩子用压岁钱选购黄金。“过去几年我都带孩子买些黄金‘转运珠’，让压岁钱更保值。”正在选购的孙女士告诉记者，“黄金相对保值，过年了，给家里人买点简单的黄金首饰当礼物，生肖金也很合适。”

走访中记者注意到，当前黄金饰品的成交倾向小克重，消费者在关注投资属性的同时，更注重新品的设计感与时尚度。多家门店工作人员表示，去年下半年以来，黄金价格持续走高，金条、金币销售态势良好，购



春节假期，黄金珠宝柜台前客流不断。



买主力多为70后、80后。

“很多年轻人把买黄金当作‘强制储蓄’，每个季度或半年买一根，既是对自己的奖励，也是对未来的储备。”老庙黄金古彭大厦店负责人表示，小克重的转运珠开单较快，项链、手镯等大克重饰品则以咨询为主，成交多集中于结婚、送礼需求。与此同时，配有国潮风包装设计的贺岁金条，也成为不少市民走亲访友的“硬通货”。

以旧换新激活市场 消费结构年轻化

以旧换新成为今年春节黄金消费的一大亮点。为应对高金价带来的观望情绪，老凤祥、中国黄金等品牌纷纷推出以旧换新免折旧费、工费打折等促销活动。

“家里有几件旧金饰款式过时了，趁着新年活动换了个新款式，补了不到2000元，感觉挺划算。”方女

士在老凤祥专柜完成了一笔以旧换新交易。据该品牌统计，春节期间以旧换新业务占总销售额近5成，成为拉动增长的重要动力。

值得注意的是，我市黄金消费正呈现明显的年轻化趋势。据《2025年黄金行业蓝皮书》显示，中国内地金店消费市场中，25岁至34岁年轻群体占比达55%，成为最大消费主力。在我市，这一趋势同样显著。

“以前觉得黄金是长辈才买的，现在发现很多设计很潮。像足金小飞马、福韵小马这些项链，叠戴特别好看。”90后消费者赵女士在苏宁广场老凤祥专柜选购了一款项链。她告诉记者，身边不少朋友都把黄金饰品当作“情绪价值消费”。

老庙黄金古彭大厦店工作人员介绍，近两年来，年轻群体在发工资或拿到年终奖后，倾向于选择小克重、高工艺的黄金产品犒劳自己，如5G黄金、古法金等。虽然单件消费金额不高，但购买1克至3克的小克数黄金已成为年轻人中的一种“轻投资”潮流。

从洗澡搓背到一站式微度假 “洗浴+”成徐州春节消费“黑马”

本报记者 吴一凡

“排了1小时了还没吃上饭。”春节假期，00后市民李先生特意打卡“临湖雨季”，体验一站式洗浴休闲服务，却被餐厅的火爆程度打了个措手不及。这股消费热潮正在全国蔓延。美团数据显示，2025年以来，全国洗浴服务交易订单量同比增长超30%。

而在徐州，这一火爆景象同样上演。春节期间，临湖雨季、云生雨汗蒸温泉生活馆、富韩汗蒸生活馆等多家汤泉馆均迎来客流高峰，部分场馆餐饮区排队和休息室等位时长超过1小时。

技师连轴转 搓澡预约排长队

大年初三下午3时，云生雨汗蒸温泉生活馆女宾区，等待搓澡按摩的预约号已排了十余位，室内十几张按摩床上坐满顾客，一派热火朝天的景象。

“6925号在不在？”负责喊号的技师王姐尽力提高声量，声音却已明显沙哑。“最近一天下来，光喊号就得几千遍，嗓子早就哑得说不出话了。”王姐告诉记者，这已是她春节期间连续坚守岗位的第三天。

据王姐介绍，从去年12月底开始，店里便进入春节消费旺季，15位搓澡师每天需连续工作12小时才能满足需求。春节长假开启后，部分搓澡师返乡过年，留下的10位搓澡师工作量直接翻倍。“现在的客流量是平时的两到三倍，我们连喝水的时间都没有，手上的活

儿根本停不下来。”

为保障春节期间的服务供应，家在安徽的王姐主动放弃回家过年的机会，选择让丈夫和孩子来徐“反向过年”。“春节前后是店里最忙的时候，人手本来就紧张，我要是走了，同事们的压力就更大了。”王姐说。

同样忙得不可开交的还有技师冯姐。“基本每天下午3点多才能吃几口中午饭。”由于人手紧缺，这几天她不得不从上午8时半一直忙到次日零时。

冯姐告诉记者，从春节前几天开始，店里便进入爆满模式，从早到晚客流不断，顾客需提前1至2小时预约服务。春节期间，她每天平均服务近30位客人，是平时工作量的两倍多。

一站式微度假 年轻人社交新选择

“洗浴+”业态的吸引力不仅限于传统洗浴需求，更通过美团等线上平台广泛链接年轻人的多元生活方式。美团数据显示，“闺蜜聚会”“公司团建”相关关键词搜索量同比增长230%。配备电竞区、K歌房、剧本杀等休闲娱乐设施的洗浴中心订单量增长显著，用户群体中18岁至35岁青年用户占比已达58%。

“在汤泉馆里又暖和，还可以和朋友们一起聊天、玩游戏，很有性价比。”95后市民牛女士表示，很多游玩项目能在汤泉馆里一并体验，“对年轻人来说，这个挺有吸引力。”

在牛女士看来，项目的多样性让汤泉馆成为年轻人聚会和家庭聚会的新选择。“不光是泡澡和搓背，还能玩游戏。汗蒸房、餐饮区、电影院一应俱全，还包含自助餐，人均200多元就能玩8个小时，聚会休闲都合适。”

夜晚的汤泉馆同样火爆。大年初三晚12时，云生雨汗蒸温泉生活馆入口处依然人头攒动，等候区坐满提着行李的顾客。前台工作人员不得不采取限流措施，以保证服务质量和空间安全。

“过夜的床位早就满了，现在连休息大厅的沙发都要排队等位。”工作人员小王指着显示屏上的满员标识说。不少消费者表示，在这里，洗浴正成为一种“轻量化”的社交方式：三五好友围坐汗蒸房，聊聊过去一年的故事；一家老小泡在温热的汤池里，用最放松的姿态过新年。

从洗澡搓背到一站式微度假，汤泉馆的春节火爆，折射出年轻人消费观念的转变。越来越多的年轻人不再满足于传统拜年串门，而是追求更高性价比、更松弛的过节体验。线上线下齐发力，“洗浴+”正成为徐州春节消费市场的一匹黑马。