

青岛小店踊跃加入“最美小店计划”

衣食住行领域小店均可报名 探寻城市最美人间烟火

本报4月26日讯 位于街头巷尾的小店弥漫着撩人的人间烟火，更是城市发展的毛细血管。你心中的最美小店是什么样子？是小区附近味道独特的山西面馆？还是写字楼拐角处时刻散发着香味的花艺店？又或者是市场和商场里经营超过20年的裁缝铺？

目前，市个体私营经济协会联合市市场监管局、市商务局和市文旅局正在共同开展“寻找最美小店计划”系列活动。自活动启动以来，在全市广大个体工商户中引发强烈反响。截至

目前，已有超过2000家小店通过官方报名渠道参选。

据悉，从目前的报名情况来看，本次“寻找最美小店计划”活动受到广大个体工商户的欢迎，几乎每天都有上百家商户报名参选，报名参选的商家总量仍在不断攀升。在所有报名参选的商家中，既有在社交媒体中的“网红”小店，也有开业时间超过20年的老品牌。

据了解，在所有参选的商家中，餐饮业态比重较高，本次“寻找最美小店

计划”希望全方位展现个体工商户及小摊点努力奋斗、“热辣滚烫”的喜人景象，为涉及到市民衣食住行等领域的小店进行全面赋能，欢迎更多服务业个体工商户参与到“寻找最美小店计划”中来。

参选“寻找最美小店计划”需要达到哪些条件？本次活动聚焦“经营诚信度高、消费者满意度高、市场认可度高”的“小而美”，凡是在青岛市域内持续正常经营满2年，所需证照齐全，无消费欺诈宰客等行为，近2年内无行政

处罚，无税务、信用等不良记录的个体工商户和小摊点均可参与报名。

在参与方式方面，本次活动采取“线上+线下”报名通道同步开放模式，线上海选报名通道已于4月7日正式开放，同时商户也可以线下通过当地个私协会进行咨询和报名，吸引社会各界力量、广大网友和社会公众全面热情参与，在全市范围内广泛寻找“最美”、发现“最美”、推荐“最美”、打卡“最美”。(观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 李沛)

“打金人”靠40平方米小店“再起家”

拾起传统手艺靠打金还百万元债务 站上风口迎来“黄金时代”



随着金价的持续走高，黄金的热度只增不减。在社交平台上，“即墨王师傅爱打金”的传奇故事让一位“打金人”走进了公众视野：因服装生意每况愈下，背上了百万元债务，靠打金手艺开起小店，两年来95%以上顾客来自网络，如今全网拥有50万粉丝……近日，记者走进“打金人”王士伟的小店，听他讲述那些闪闪发光的故事。

败走生意场开启打金梦

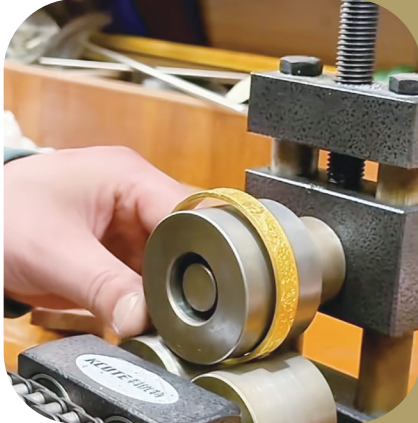
最近，“即墨王师傅爱打金”发布招徒的消息后，引来全国网友关注。视频中的王士伟扎起花白的头发，讲述他与打金这门手艺的渊源，更勾起了人们对打金店和“打金人”的好奇心。在即墨当宝铺黄金加工厂，王士伟向记者揭秘了幕后故事。

56岁的王士伟出生在吉林延边，老家是青岛即墨。20岁时，不愿意下地干活的他总想学一门手艺。恰巧，当时有位走街串巷的老银匠，家人便让老银匠在家吃饭，闲时教王士伟学手艺，“我愿意动手，断断续续跟着老师傅学了一年，这门手艺算是学到手了。”王士伟告诉记者，当时老百姓家里可没有黄金，主要是邻里有银币或者铜板，跟着老匠人学习做饰品，当时的梦想是做一名首饰设计师。

20年前，王士伟从东北回到即墨，投身火热的服装行业，开工厂生产卫衣，规模最大时产值达千万元。然而，近年来生意每况愈下，他负债百万元。这看似急转直下的人生，并没有击倒王士伟，反而给了他重拾打金梦的时间、精力与冲劲。“我一直把打金这件事当成种子放在心里，想着等有空了就干。生意场的失意让我欠下百万元债务，反而意识到可以把打金的梦想付诸实践了。”王士伟告诉记者，比起做服装生意，现在干打金开一间40平方米的小店，感觉更适合自己，除了能更直观地把想做的事做成，最重要的是可以靠手艺还债。



莫比乌斯环手镯。(受访者供图)



制作吉言手镯。(受访者供图)



敲敲打打中，王士伟找到简单的快乐。

个性化定制小店“火”了

过去打金，挑一个扁担就够了，而现在打金店的“家伙事儿”更加专业，仅激光打金机、喷砂机、压片机等设备购齐就得十几万元。在王士伟看来，如今打金店的运营除了本钱和手艺，还要借互联网的东风。过去，全国的“打金人”主要来自湖南和江西，上世纪80年代打金曾一度兴起，但因偷金掺假等问题很快又销声匿迹。从2021年开始，打金小店在网络上走红，目前对金店已形成冲击，不少品牌金店已开始布局打金领域。王士伟是较早接触的“打金人”之一，全网50多万的粉丝量，让他的小店走出了即墨，95%以上的客户都是看到短视频慕名而来的，最远的顾客来自新加坡、马来西亚。

打金的兴起优势在于性价比高和提供个性化定制。王士伟给记者算了一笔账，采访当日商场金店金价730元每克；在银行买金条来打金570元每克，打金加工费20元每克，这样算下来

打金和金店买金一克能差出140元，性价比不言而喻。凭借着一双巧手，王士伟能用100克黄金做手镯，甚至4克黄金也能做出一条金镯。“打金过程都是客户在一边看，如果客户想体验敲敲打打的过程，也能上手。”王士伟表示，“现在打金都是零损耗，还是当着客户的面制作，加上检测仪器的普及，想掺假都很难。我们还独家推出了7天免费重打服务，毕竟手工没有机器精美，不满意7天重打，再不满意按照黄金大盘价回收。”王士伟说，有手艺和服务兜底，渐渐让顾客打消了对打金的顾虑，因此选择打金的人越来越多。

暖心故事每天都在上演

性格开朗的王士伟总喜欢和顾客聊一聊天打金的理由，有时还会把打金遇到的人和事拍成短视频放到社交平台上。他自言，小店每天都在上演暖心故事，这也让打金变得更有意义。“前几天，有俩兄弟从城阳赶到即墨，他们拿着金子来给老母亲打手镯，当作70大寿

的生日礼物。”王士伟说起顾客来打金的故事，一下子打开了话匣子。

“有一位男士，因妻子看上了闺蜜的镯子，但又不舍得买，他一直惦记着，第二个月发了工资后，背着爱人买来金条又找到我，点名要打一只莫比乌斯环手镯。由于不知道爱人圈口，当时是比照店里工作人员的手腕定制57圈口，带回家后妻子非常感动。”王士伟说，从没想到“打金人”简单地敲敲打打能为人们点缀幸福的生活，所以在遇到一些特殊的顾客时，他总是尽其所能满足顾客需求。一次，一位生活并不如意的父亲找到王士伟，想用半条手链约20克的黄金为女儿打一只手镯和戒指。“相比这位父亲的愿望，我觉得我的手艺并不值钱，所以我决定不收加工费，竭尽全力让这位父亲如愿，送女儿这份特别的18岁礼物。”王士伟常说，身为“打金人”，虽然做不到巧夺天工，但只想做一名有良知的手艺人。

观海新闻/青岛晚报/掌上青岛 记者 陈小川 于波