

舞厅重现热闹场景。

年代感强的打金店火了 “圈粉”年轻人

有顾客一次拿10多件旧金饰改造

文/图 本报记者 张玉榕 实习生 卢煜

有人带着陪嫁金饰翻新，还有人买了3块金条赶来打金……最近，厦门一些颇具年代感的“老底子的打金店”火了，不少年轻人

将旧金饰拿来翻新改造，一件件样式过时的金饰经过老师傅的手，变得炫酷时尚，焕然一新。老一辈常去的老店，为何能吸引这么多年轻顾客？连日来，记者走访观察。



打金师傅忙碌起来了。

打金店生意火热 主力军变成了年轻人

几日前，记者来到位于碧山路的一家开了20多年的打金店，这家店隐藏在一条小巷内，面积不足30平方米，招牌不算起眼，但客流量却不少。“开年后，店内生意更好了，有时候一个月得接待50多位顾客。”店老板戴女士说，以前店内的顾客主要以中老年人为主，但是近两年来消费的主力军变成了年轻人。来自翔安区的一位客人一次性拿了10多件小件旧金饰，翻新打造一个金手镯，还有网友从江西寄来旧金饰让他们帮忙打金。

位于大学路的一家开了30多年的打金店内，店老板最近也有点忙。店老板兴奋地透露，近期有年轻人拿



经过打金师傅的“改造”，金饰变得更时尚了。

着金条前来打金；位于沙坡尾的另一家饰品手作店的工作人员洪先生告诉记者，最近前来打金的客人不少，顾客得提前2-7天预约到店时间。

打金店线上推广 款式可以定制

为何打金店越来越受年轻人的青睐？

据了解，得益于不少店家在线上做了推广。记者走访中了解到，为了跟上新兴商业潮流和模式，不少店家纷纷经营起了门店的线上账号，宣传自家的打金技艺，吸引不少年轻人的关注。此外，网络上关于“旧金改造”的话题视频十分火热，不少年轻人观看评论。

此外，打金店受年轻人欢迎，离不开其对于定制化黄金饰品的需求与日俱增。“我拿着之前的陪嫁金饰品，加工成数枚羽毛造型的吊坠，瞬间金饰品变得时尚了。”市民陈女士说，之前的金饰款式不好看，所以自己一直没怎么佩戴，这次她在网上看到打金帖子后，决定也来改造金饰，值得一提的是，店老板会根据顾客的要求和尺寸量身定制。

打金手工费标准不同 顾客可视频“监工”

据了解，不同店家打金的手工费收费标准不同，有的店是按件收手工费，而有的店家是按金子的重量收，根据打造的金饰样式不同，每克手工费从10元到30多元不等，例如顾客想要打一个简单的素圈金饰，店家收取的手工费会比较低，但是想要样式更复杂的金饰，则手工费更高。

不少打金店店家会让顾客现场看他们加工金子。“打一个素圈一般需要一个半到两个小时，顾客可以在旁边看我们打。”金店老板娘戴女士告诉记者，如果是线上的单子，他们就会给顾客拍实时视频，记录打金过程，让顾客可以时刻掌握自己订单的状况。

不少老年人来跳舞健身 舞厅客流回暖

有经营者花重金对舞厅改造升级

文/图 本报记者 薛尧

去舞厅跳上一支“交谊舞”，曾是“弄潮儿”的首选休闲娱乐方式，但针对老年消费者的舞厅曾一度受到冷落。今年以来，我市

部分舞厅出现客流回暖现象，甚至吸引经营者花费重金进行改造升级。近日，记者对本地几家舞厅经营情况进行走访。

5块钱两小时 消费者大多为“爷爷奶奶”

11日早晨7点刚过，当年轻人还沉浸在梦乡中时，香江大厦的金莲花舞厅，已经开始了新一天的营业。顺着手扶电梯，记者爬上了大厦5楼，远远就听见了舞厅内播放的动感舞曲。在舞厅内，记者看到不少身着专业跳舞服装的舞者在舞池内翩翩起舞，射灯不时照射在他们脸上和身上，为他们的舞姿增色不少。而舞池四周放置着卡座和开水壶，让舞者有个歇脚的地方。

“每天上午来运动2小时，结束后买点菜回家给孙子做做饭，生活还是很健康。”刚跳完一曲的陈奶奶坐在卡座旁，用随身携带的毛巾擦了擦额头的汗水，喝了一杯热茶后和记者闲聊起来。她告诉记者，自己今年已经78岁

了，年轻时就喜爱跳舞，退休后就经常约上三两好友来这家舞厅休闲娱乐。“公园里泡一壶茶要25元，续水还要额外收费，在这里消费5元不到，就能消磨一早上的时光，对我们退休的老人来说性价比很高。”陈奶奶说。

随后，记者在舞厅前台见到了负责人谢女士，她告诉记者自己这家舞厅已经经营了十多年，平时分为早上、下午、晚上三个场次，每场的收费在3至5元不等，办会员卡还有优惠。“平时来跳舞运动的大多以50岁以上的人群为主，场所实惠的价格最为吸引他们。”谢女士告诉记者，经营舞厅的利润很少，但这些客人中大多是从她开店至今一直追随她的“老客户”，她希望能更好地回馈这些喜爱跳舞的人们。

升级灯光木地板 避免老人受伤

“一嗒嗒、二嗒嗒，转个圈，重复一遍。”12日上午，在明发商业广场2楼夜之梦舞厅内，舞蹈老师许林鸿正在和其他舞者联系着舞步。“经营舞厅，虽然赚得少，但能为周边老人提供一个休闲娱乐场所，也挺好的。”许林鸿不仅是老师，也是这家舞厅的负责人，一年前他将这家舞厅盘下后，由于前老板经营不善，导致舞厅设施破损严重，为了给消费者提供一个舒适的环境，他花费了60万左右将舞厅进行了升级。

岁至七八十岁的都有，大家为的就是这个氛围。”许林鸿告诉记者，如今虽然广场舞火热，但有些老人会喜欢在跳舞时能配合上专业的灯光，加上广场的硬地板对老人的膝盖有所损伤且伤鞋子，所以有不少人会选择花点“小钱”来舞厅跳舞，为此他也在升级时对舞厅内的灯光、音响、木地板等做了全方位改造。

“白天门票5元，晚上9元，其实并不赚钱。”许林鸿介绍，为了给客人更好的体验，他聘请了3名员工，加上每月的场地费用，压力很大。

“需要有更好的娱乐体验感”

“对我们而言，最需要的是有更好的娱乐体验感，做到老有所乐。”在采访过程中，市民李阿姨告诉记者，当下虽然娱乐项目多样，但大多都是针对年轻人，且收费较高，这对于她们这些退休人群而言还是有一定经济压力。而舞厅的存在，恰恰符合他们的需求。“记得二十多年前，当时舞厅非常多，但现在不少门店都关门

了，导致我们为了跳舞常常要坐半小时以上的公交车才能来到心仪的舞厅。”李阿姨说。

“现在岛内这些仅存的舞厅，虽然收费确实很便宜，但设施和环境大多比较陈旧，而商家为了让我们能有地方跳舞，也大多坚持不涨价，我们也希望有关部门能看到他们的用心。”另一位跳舞爱好者张大爷说。



猫博会吸引不少爱猫人士逛展。

首届猫博会选址厦门 猫经济有潜力

厦门有20万养猫人，拥有众多猫文旅IP

文/图 本报记者 房舒

首届CEIE猫经济产业创新博览会(简称猫博会)于3月10日-12日在厦门国际会展中心举办，展会吸引专业猫咪赛

事、猫咪用品商家，以及大量养猫、爱猫人士前来。记者观察发现，全国首届CEIE猫博会的举办地点放在厦门，是因为厦门具有得天独厚的优势。

顶澳仔有猫街 鼓浪屿被游客称为“猫岛”

“厦门作为一个高颜值、高素质的城市，早期就拥有众多猫文旅IP，例如顶澳仔猫街、鼓浪屿还被游客称为‘猫岛’。”活动主办方相关负责人介绍说，他们曾做过统计，2022年，厦门的养猫人群在20万人以上。因此，将全国首届CEIE猫博会的举办地点放在厦门，具有得天独厚

的优势。记者在现场看到，此次猫博会分为“国造戒猫所(撸猫馆)”“养猫不易大讲堂”、WC-CF中国纯种猫评鉴赛等多个主题板块进行展出和互动。展出产品涵盖猫食品、猫用品、智能产品、美容保健医疗等全领域品类。

专业纯种猫品鉴赏 专业人士点赞厦门养猫水平

活动现场，WCCF世界猫文化协会裁判长那绪正在对一只前来参加品鉴赏的德文卷毛猫进行赛级鉴定。“我们主要从健康、品相、外观、主人的养护以及性格等5个方面进行评比。”那绪介绍说，活动举办两天，就已有90只纯种猫参赛，这在华南区域展中都算是数量较多的城市。

那绪表示，从这次展会可以看出，厦门市民养猫的水平，在全国都是比较靠前的。“据我了解，此前在厦门举办活动的多是国外的协会。”那绪介绍说，这次的猫博会将国内的专业赛事引入，将会给厦门的宠物猫行业带来新机遇，也有助于更漂亮、更符合国人审美的猫咪得到越来越多的推广，将推动厦门“猫经济”向更好的方向发展。

记者在展会上了解到，此次猫博会的品鉴赏活动既有专业性纯种猫品鉴赏，也有娱乐性的比赛活动吸引不同年龄、性别、组别的猫进行比拼，让更多宠物猫与主人参与其中。

观点

希望通过展会 打造猫经济产业链



猫博会将推动厦门“猫经济”的发展。

猫人士提供养猫便利；也有为猫咪提供基因测定服务的商家在做相关推广。此外，还有宠物露营、猫咪文创、定制周边、猫友好咖啡、猫友好旅店等带“猫”标签的新消费新概念展位。

活动主办方表示，作为宠物行业首次以猫为垂直主题的展会活动，CEIE猫博会将不只是搭建线下展会平台，更希望通过本次展会打造猫经济产业链，有效整合上下游资源和跨界异业资源，带领猫经济走向创新、品质的发展路线。

记者在展会现场看到，主办方设置的“智能喵星品-轻养猫时代”展区，从智能化角度为爱

遇到这些“霸王条款” 请说“不”!

提振消费信心 激发消费活力

聚焦3·15消费者权益日

本报记者 陈泥 通讯员 林伟武 王青 根据中消协安排，厦门市消费者权益保护委员会(以下简称“市消保委”)去年在全市开展了针对预付式消费领域的健身培训以及教育培训类不公平合同格式条款。此次点评活动共汇集相关健身培训类合同26份(包含健身私教课程类9份)、教育培训类合同11份。市消保委组织消费维权律师团的22位律师，对其中的不公平合同格式条款进行点评，收回点评条款总计117条。其中，健身培训类不公平合同格式条款点评共71条(包含健身私教课程类30条)，教育培训类不公

平合同格式条款点评共46条。点评活动结束后，市消保委在官方微信公众号上先后发布合同点评意见，引发社会各界较大关注。市教育局、市场监管局主动将合同点评意见纳入校外培训机构专项整治线索。市消保委向市场监管部门提出合同条款整改33条。这些点评意见将作为厦门市消费维权机构今后开展约谈、公开披露、行政监督执法的重要参考，教育、督促经营者加以改正，提升消费者对不公平合同格式条款的认识和自我维权能力。

部分条款及点评

●条款:参加各种优惠活动报名的学员,因甲方原因无法安排授课,甲方退还学费;乙方已经报名,未进入培训,扣除已发生的服务费、教材费、违约金等费用50%,已进入培训的将不得退回学费。 律师点评:经销商与消费者违约责任不平等的条款,消费者一方违约,将承担支付违约金的违约责任;经营者一方违约,只需退还学费,而不用承担任何违约责任。双方的违约责任严重不对等,严重违背对等原则。 ●条款:非经双方书面协定,本协议项下的权利义务不得转让,但甲方因业务需要将本协议项下的权利义务转让给关联公司行使和承担除外。 律师点评:学员系基于对培训机构师资力量了解及信赖与培训机构订立协议。在关联公司师资力量与培训机构存在较大差距情形下,若培训机构未经学员同意而擅自将协议项下权利义务转让给关联公司,则明显对学员不利。因此,该条款有不合理地免除或减轻培训

机构责任的情形。 ●条款:若本俱乐部因故迁址或关闭,会员可以选择由本公司所属的其他健身俱乐部继续服务直到服务期满。 律师点评:健身馆与会员之间成立服务合同不仅包括了健身价值和费用,也应约定健身服务地点。健身馆因迁址或关闭导致健身服务地点变更将严重影响会员健身服务的便利性,甚至导致健身服务无法继续进行。服务地点的变更属于对合同实质性条款进行变更。在会员不同意去其他分店继续锻炼的情况下,健身馆应该予以退款处理,甚至可能还要承担一部分违约责任。健身馆直接约定在其迁址或关闭的情况下,会员只能选择其他分店健身,限制了消费者服务选择权利,严重损害了消费者利益,不合理亦不合法。 ●条款:(乙方)亦明白自己付与运动馆一切款项将不得获得退还或转让且逾期作废。 律师点评:对于消费者办卡预付款

市消保委组织消费维权律师团 点评不公平合同格式条款

消费模式,依据《消费者权益保护法》第十六条的规定,商家“不得设定不公平、不合理的交易条件,不得强制交易”。此外,商家设定了“款项不退还”“不转让”“逾期作废”等既不公平又不合理的强制交易方式显然违反法律规定,应属于无效条款。 ●条款:通过会所入会资格认可,出示有效身份证明,如实签名填写申请表,缴纳项目卡费用,并拍摄照片及指纹,即可成为会员。 律师点评:依据《个人信息保护法》第六条的规定,“处理个人信息应当具有明确、合理的目的,并应当与处理目的直接相关,采取对个人权益影响最小的方式”。在办卡消费、仅限办卡个人使用的消费模式中,消费者出示身份证件和拍摄照片就足以满足商家识别用卡人的需要,再采集消费者指纹,属过度收集个人信息,应属不当。

>>>名词

不公平合同格式条款 2021年1月1日起施行的《中华人民共和国民法典》第四百九十六条第一款规定:格式条款是当事人为了重复使用而预先拟定,并在订立合同时未与对方协商的条款。不公平合同格式条款,是指合同协议书、通知、声明、店堂告示、凭证、单据、电子协议等存在排除或者限制消费者权利、减轻或者免除经营者责任、加重消费者责任等对消费者不公平、不合理的规定。