

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史



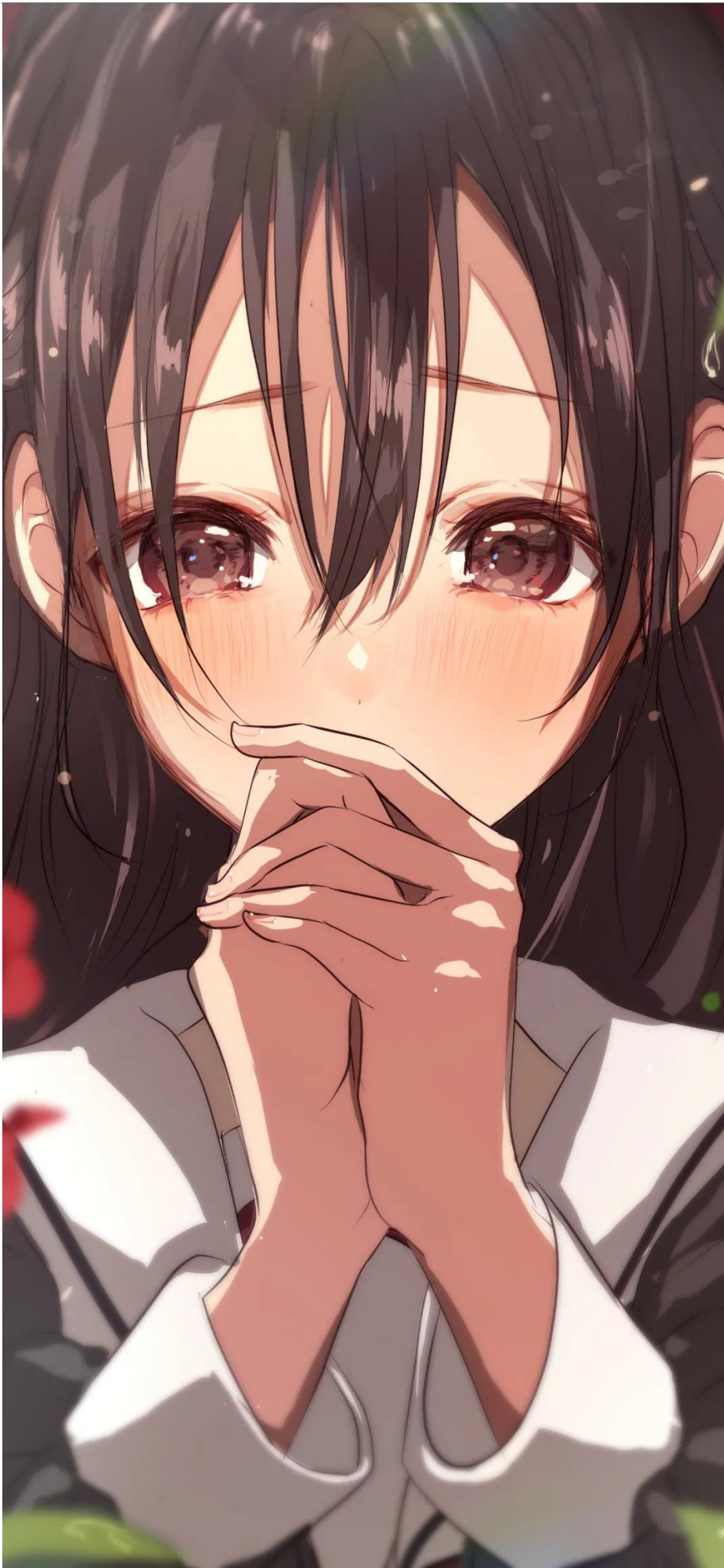
















---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260402 18:48:08

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---

---

[梓恺佑信息咨询](#)

[梓恺佑信息咨询工作室官方账号](#)

## 关注

2月26日，一条“女子5.5克黄金戒指换新只剩下2克”的话题冲上热搜，将国内知名珠宝品牌老庙黄金推向了风口浪尖。这并非老庙黄金近期面临的唯一舆情。此前一日，“天津广播”官方公众号发布了题为《这些金银首饰，不合格！》的文章，老庙黄金的多款产品赫然在列。一边是消费者在“一口价”换购模式中遭遇的套路质疑，另一边是产品质量抽检的不合格通报，老庙黄金的品牌声誉遭受严峻考验。连番舆情背后，其母公司郭广昌旗下的豫园股份，也交出了一份令人意外的成绩单。在国际金价屡创新高、黄金消费热度不减的背景下，豫园股份却发布了2025年年度业绩预亏公告，预计全年归母净亏损约48亿元，迎来其1992年上市以来的首次年度亏损，同时伴随着珠宝时尚业务门店规模的明显收缩。金价暴涨未能挽救业绩颓势，这家老牌上市公司的困境，值得深入探究。一口价套路背后“5.5克换2克”的微博热搜，揭开了黄金首饰零售行业中“以旧换新”与“一口价”模式背后的套路。据媒体报道，浙江嘉兴的麻先生拿着一枚重约5.5克的旧金戒指，前往当地老庙黄金门店参与“以旧换新”活动。在店员推销下，他换购了一枚采用5G工艺的新款黄金戒指。然而，当他事后对新戒指进行称重时，发现这枚新戒指重量仅有2克。麻先生粗算一进一出，自己不仅没有享受到换新实惠，反而损失了三四千元的黄金价值。面对质疑，老庙黄金表示，新换的戒指采用的是5G工艺，“5G”代表的是工艺类型，而非重量5克。此外，该戒指属于“一口价”商品，是明码标价，不按克数销售，因此不存在误导消费者行为。尽管店方的说辞在字面上似乎无懈可击，但这并未平息消费者的愤怒。最终，在当地市监部门和派出所的介入调解下，麻先生退还了那枚2克的5G工艺戒指，拿回了自己的5.5克旧金戒指，并向门店补偿了740元的折旧或工艺费用。麻先生的遭遇并非孤例。一位上海消费者反馈，自己携带合计重量约50克的四只黄金龙凤镯，前往上海一家老庙黄金门店进行以旧换新。在销售人员极力推荐下，她看中了一款“一口价”的金镯子。销售人员强调，这款产品采用了特殊工艺，具有较高的工艺溢价。最终，这位消费者不仅用掉了50克的旧金，还额外支付了4000多元。然而，当她近期对这只“一口价”金镯子进行复称时，发现总重量仅有29克左右。50克纯金加上4000多元现金，换来的却是29克的首饰，巨大的价值落差让她直呼“不可思议”，并认为自己受到了老庙黄金的欺诈。“如果找的是私人金店，我认栽。老庙黄金我是不理解的，这么多年的老牌子。”这位消费者表达了对老字号品牌的失望。她认为，作为知名品牌，销售人员在培训和实际操作中，应向顾客明确说明“一口价”商品的克重信息及其利弊，而不是利用消费者的品牌信任感，去博取信息不对称的利润。涉事老庙黄金门店的回复依然是标准的话术。工作人员甚至提出，在目前金价大幅上涨的背景下，消费者要求换回当初的克数是“不合理的”。这种“不按重量复称”的行业潜规则，正是“一口价”模式备受争议的焦点。在黄金这种具有强金融属性的商品交易中，克重是消费者衡量价值的最核心指标。商家以“工艺溢价”为名，弱化甚至隐瞒克重信息，将消费者引入“按件计价”的体系中，实质上是在剥夺消费者的知情权和公平交易权。翻车事故不断除了“一口价”模式引发的信任危机，老庙黄金在产品质量和知识产权保护方面也频频“翻车”。在消费者服务平台黑猫投诉上，搜索“老庙黄金”，累计投诉量已超1700件。在这些投诉中，“一口价”、“隐瞒克重”、“诱导消费”、“霸王条款”成为了高频词汇。大量消费者反映，在购买或换购过程中，店员刻意回避克重问题，夸大工艺价值，当消费者事后发现克重严重不足要求退换时，往往遭遇推诿和拒绝。这种大面积的消费者维权，反映出老庙黄金在终端销售管理上的系统性缺失。更严重的是产品质量问题。2026年2月25日，“天津广播”官方公众号发布了一篇题为《这些金银首饰，不合格！》的文章，通报了近期的市场抽检结果。文章显示，在河北省辛集市梓格珠宝首饰店、邯郸市永年区城区永辉黄金珠宝店、沙河市金豪福饰品店等销售网点，抽检的老庙黄金样品被判定为不合格。虽然通报未详细列出具体的不合格项目（如成色不足、重量偏差等），但对于一家以黄金饰品为主营业务的知名品牌而言，产品被官方抽检出不合格，无疑是对其品牌信誉的沉重打击。据报道，相关市场监管部门已责成当地依法处理这些问题产品。在产品层面，老庙黄金也曾因“擦边”知名IP而陷入舆论漩涡。2025年8月，老庙黄金推出了一款名为“吉果乐园”的蔬果造型足金产品。细心的消费者很快发现，该产品中的胡萝卜造型，与潮流品牌STAYREAL

旗下的知名IP“魔魔胡胡胡萝卜(卜卜)”高度相似，引发抄袭质疑。面对舆情，老庙黄金紧急发布致歉信。在致歉信中，老庙黄金解释称，该页面内容为3月渠道产品规划的储备选品，并非与STAYREAL的联名产品。事件起因是7月电商工作人员在准备七夕大促时的“误操作”，将不当页面上架。老庙黄金承认了工作失误，向STAYREAL及消费者郑重道歉，并承诺删除相关页面，不再销售类似商品。为挽回影响，老庙黄金给未购买的消费者可领取100元好运礼券，已购消费者除礼券外还可获赠好运金箔贴一份的补偿。频繁的舆情，正透支着消费者对老庙黄金的品牌耐心。母公司持续亏损老庙黄金的终端乱象与舆情频发，或许只是其母公司豫园股份庞大商业版图承压的冰山一角。近年来，国际黄金价格持续攀升，屡创历史新高。按常理，作为国内黄金珠宝零售巨头，豫园股份理应享受金价上涨带来的业绩红利。然而，现实却给出了相反的答案。日前，豫园股份发布了2025年度业绩预告。公告显示，公司预计全年归母净亏损约48亿元，扣非净亏损约47亿元左右。对比2024年1.25亿元的微薄盈利，豫园股份不仅由盈转亏，且亏损规模庞大。这也是这家成立于1987年、1992年即登陆上交所的老牌企业，上市30多年来的首次年度亏损。在金价飙升的背景下，豫园股份为何会陷入巨额亏损？公司在公告中给出了三个层面的解释。首先是资产减值问题。豫园股份不仅卖黄金，还涉足房地产业务。公告指出，公司对部分存在减值迹象的房地产项目及商誉等计提了资产减值准备。其次，公司复合功能地产业务的实际销售价格和毛利率同比出现了下降，拖累了整体利润。最关键的一点在于，公司坦承：“消费领域的结构性变化使得公司相关产业板块面临短期压力。”这种“结构性变化”在豫园股份的核心板块——珠宝时尚业务上体现得淋漓尽致。2025年前三季度，豫园股份归母净亏损为4.88亿元。其中，珠宝时尚业务收入同比大幅下滑31.86%。公司解释称，这是由于黄金饰品销售业务受消费行业结构调整和国际金价持续震荡波动影响所致。事实上，高企的金价虽然提升了黄金的资产价值，但也抑制了消费者的购买意愿，尤其对附加了高额加工费和品牌溢价的首饰金而言。消费者更加倾向于购买投资金条，或持币观望。老庙黄金推行的“一口价”模式，试图通过高工艺溢价来维持利润空间，但在消费者日益理性的今天，这种模式不仅难以拉动销量，反而引发了大量客诉，进一步反噬了销售业绩。业绩的寒意也传递到了线下。数据显示，截至2024年末，豫园股份旗下的“老庙”、“亚一”两大品牌连锁网点合计有4615家。但到2025年6月末已缩减至4249家。短短半年时间里，网点数量净减少366家，闭店潮显现。豫园股份是复星国际旗下的核心资产之一，郭广昌则是这艘商业巨舰的实控人。近年来，复星系在全球范围内进行了一系列资产优化和战略收缩，试图降低债务杠杆，聚焦核心主业。豫园股份作为大消费板块的重要载体，其业绩的崩塌，无疑给复星战略转型蒙上了一层阴影。

## WhatsApp网页版助力客户维护，扫码一键登录提升沟通效率

随着互联网技术的不断发展，移动通讯工具在人们的生活中扮演着越来越重要的角色。WhatsApp作为全球最受欢迎的即时通讯软件之一，其便捷的聊天功能和强大的社交属性，使得用户在使用过程中能够轻松维护个人和商务关系。近日，WhatsApp网页版正式上线，为用户提供了全新的沟通体验，特别是其“扫码一键登录”功能，更是极大地提升了客户维护聊天的效率。WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的全新功能，用户只需在电脑上打开网页版WhatsApp，扫描手机上的二维码，即可实现与手机端无缝连接。这一功能的推出，使得用户在电脑前也能轻松进行聊天，极大地提高了工作效率。以下是WhatsApp网页版在客户维护聊天方面的几大优势：1.

---

方便快捷的登录方式 以往，用户在电脑上使用WhatsApp需要通过手机扫描二维码进行登录，操作较为繁琐。而WhatsApp网页版实现了“扫码一键登录”，用户只需扫描手机上的二维码，即可快速登录网页版，节省了大量的时间和精力。

2. 界面简洁，操作便捷 WhatsApp网页版界面简洁，功能布局合理，用户可以轻松找到所需的聊天记录、联系人等信息。同时，网页版还支持发送图片、视频、语音等多种文件，满足用户多样化的沟通需求。

3. 多设备同步，提高沟通效率 WhatsApp网页版支持多设备登录，用户可以在电脑、手机等设备上同时使用WhatsApp，实现实时同步。这样一来，客户维护聊天不再受限于单一设备，提高了沟通效率。

4. 专注工作，减少干扰 在电脑上使用WhatsApp网页版，用户可以更好地专注于工作，减少手机带来的干扰。同时，网页版还支持屏蔽通知，让用户在需要专注工作时，不会受到聊天消息的打扰。

5. 强大的团队协作功能 WhatsApp网页版支持多人聊天、群组聊天等功能，方便企业或团队进行客户维护。用户可以在电脑上轻松管理团队沟通，提高工作效率。

当然，WhatsApp网页版在客户维护聊天方面的优势并非仅此。以下是一些具体的应用场景：

1. 企业客户服务：企业可以通过WhatsApp网页版与客户进行实时沟通，解答客户疑问，提高客户满意度。
2. 商务洽谈：商务人士可以利用WhatsApp网页版与合作伙伴进行线上洽谈，提高沟通效率。
3. 社交圈子维护：用户可以通过WhatsApp网页版与亲朋好友保持联系，分享生活点滴。

总之，WhatsApp网页版的推出，为用户提供了全新的沟通体验。特别是其“扫码一键登录”功能，极大地提升了客户维护聊天的效率。在今后的工作中，我们相信WhatsApp网页版将发挥越来越重要的作用，为人们的生活带来更多便利。

TA的作品

[更多作品](#)



---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

---

---

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商《内部正版挂牌高手专用查询》](#) | [《资料公式规律入口》](#) |  
[《精选免费资料大全资料大全结果》](#) | [《2025管家婆资料资料大全推荐》](#) |  
[《资料凤凰网推荐结果》](#) | [《精选开奖记录高手专用图解》](#) | [《免费正版挂牌必中公式开奖》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| [违法和不良信息举报](#)：400-140-2108 | [青少年守护专线](#)：400-9922-556 |  
[算法推荐专项举报](#)：sfjubao@bytedance.com |  
[网络内容从业人员违法违规举报](#)：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证京\(2022\)0000057](#)