

忙得不歇火!

三条雀巢“手冲”，南京“咖啡阿姨”火了



扫码看视频

排队的客流



阿姨现场“手冲咖啡”

“手冲咖啡”视频获网友点赞

这两天，南京“咖啡阿姨”火了，她三条雀巢“手冲”咖啡的视频被网友发布在网上后，引发大量网友围观，仅19个小时，视频点赞量超170万，不少网友点评：实打实“手冲”。“咖啡阿姨”是谁？5月19日，现代快报记者探访了她位于南京秦淮区四条巷的小店，当天来买咖啡的市民、游客络绎不绝，韩阿姨忙得不歇火。

现代快报/现代+记者
王瑞文/摄

5月18日晚，网友“@蟹蟹蟹老板”在网络平台发布了一条“当我10元买了一杯纯手工咖啡”的短视频，没想到短短19个小时后，这条视频点赞量就已经超过170万。现代快报记者看到，这条视频上一位满脸笑容的阿姨，一边说“要脱货了”，一边拿出三条雀巢速溶咖啡用剪刀剪开，倒入杯中，然后拿出一个老式热水瓶，将开水倒入杯中，用勺子搅拌后，给杯子封口。“再缺货我也不能少，实打实的，我也不能克扣，也不会搞假。”阿姨一边忙着，一边说最近买咖啡的人多得不得了，一边感谢拍视频的“@蟹蟹蟹老板”，“谢谢你们哦，多远都跑来……”

记者看到，这条视频下评论已

经超10万，不少网友的评论都很暖心：“在阿姨的认知里，雀巢是一个大品牌，是真材实料”“其实火的不是咖啡，是可爱的阿姨”“在爸妈那个年代，往家带瓶玻璃瓶的雀巢咖啡，算是很高级很洋气的了”“我妈喝咖啡也只认这个牌子”……

还有不少网友贴心地帮阿姨算起了成本：“按照2块钱一条成本，3条就要6块，杯子5毛，加上水电费，还有阿姨的笑容提供的情绪价值，30年不变的味道，可比其他店里手冲实在太多了。”

一上午咖啡卖出几百杯

5月19日11点多，现代快报记者根据视频，找到了“咖啡阿姨”的小店，店名为“韩老太甘蔗汁”，远远就看到店前不少人正在排队，而且几乎都是年轻人。简单询问后，发现一大半都是冲着“10元一杯”手冲咖啡来的，其中不少都是

外地游客，还有人专程过来“打卡”的。“在网上看到的，正好来南京，就来打个卡。”来自重庆的翟先生说。“我们也是在南京玩，刷视频看到的，觉得挺好玩的，顺路来买一杯。”安徽的牛先生表示。

“阿姨今天咖啡卖多少杯了？”“几百杯吧，我也记不得了，我连卖了多少钱都不知道。”采访中，韩阿姨告诉记者，其实自己的“主业”是卖甘蔗汁，一天能卖1000多斤甘蔗。“这两天咖啡卖得多起来了，今天比昨天多，昨天比前天多。”韩阿姨说，平时早上都是9点开门，这几天门还没开，门口就已经有人在排队了，“门一开人全来了，忙得就没停过，前一天卖到晚上11点多，我一看，赶紧关门，吃不消了。”

咖啡从两条6元涨到三条10元

“你看，我都是当面冲，三条，一条都不会少了，卖这么多年了。拿着，小心烫。”面对越来越多的顾客，韩阿姨虽然手里忙个不停，也不忘给顾客介绍自己的“产品”。

采访中记者了解到，韩阿姨全名韩素珍，1951年生，今年73岁，经营这家店面30多年了。“我们家是老店，20年前就有好多媒体来采访过我，那时候甘蔗汁卖得特别好，排队的人太多，都把交通给堵了，现在生意也一直很好。”她告诉记者，咖啡卖了有20多年了，“我自己一直都喝的雀巢咖啡，以前好多人都喝不起的，在我们那个年代，这就是最好的咖啡。”

韩阿姨说，店里咖啡最早的时候6元一杯，那时候是两袋雀巢速溶，前两年有顾客嫌两袋冲一大杯太淡了，她就改成了3袋卖10元。对于每一名前来买咖啡的顾客，阿

姨都是当面用剪刀剪开三袋，倒入杯中，再倒入开水，用勺子搅拌，然后封口，让顾客全程尽收眼底。

雀巢称要免费给阿姨供货

“阿姨，你在网上火了，你知道吗？”面对记者的提问，韩阿姨笑着说：“我不知道，我都忙死了，哪儿有时间刷手机。”“10元一杯挣钱吗？”“卖了这么多年了，就是薄利多销，我不管火不火，一直都是这么干的，实实在在做生意。”有网友查了雀巢咖啡的价格，200多元一大盒是90条，每条算下来2元多，阿姨每杯赚3元多。

面对突然火爆的咖啡生意，记者在店内看到韩阿姨进了不少货。在店内看到韩阿姨进了不少货。“现在这么忙吃得消吗？”“吃得消，现在还跟年轻时一样，闲不住。”记者在现场看到，店里还有一名女子在帮忙，“我们是邻居，她人好，我看她忙不过来所以过来搭把手。”市民许阿姨对记者说。

虽然有个别网友认为花10元买一杯速溶咖啡不值，但更多的网友则表示：“她真的以为大家喜欢才来的，流量别伤害阿姨”“她当着你的面冲，不买别讽刺”“阿姨很实在，大家别黑”。不少前来现场打卡的网友也表示：“自己在家冲没意思，就想来喝阿姨手冲的，不贵还方便。”更有不少网友在视频下方提醒雀巢官方，赶紧接住这“泼天的富贵”。

事实上，雀巢也确实没有辜负大家的期望，面对“冲着阿姨”进直播间的网友，不停在直播间感谢“我们家阿姨”，同时不忘提醒网友：“阿姨同款”已经上线。此外，雀巢还表示，已经安排线下免费给阿姨供货了，并积极回应网友的期望，如果韩阿姨愿意的话，邀请她到直播间来。

价格又涨了!

南京大部分品牌黄金饰品涨至740元/克



黄金饰品柜台



金价表

从今年春节后开始，黄金的价格就一路高歌，走上了“狂飙”的道路。5月19日，现代快报记者探访了南京新街口商圈的黄金饰品消费市场，发现在经历了5月上旬一波小降价之后，最近黄金的价格又迎来了一个小高峰，大多数品牌的黄金首饰价格已达到740元/克左右。“520”和“618”临近，黄金的价格却仍处高位，很多消费者都持观望的态度，不敢轻易出手。

现代快报/现代+记者 季雨文/摄

探访

黄金饰品普遍涨至740元/克

南京新街口商圈可谓是购物者的“天堂”。5月19日是个周日，又恰逢“520”和“618”临近，但和鞋服柜台的热闹相比，黄金饰品售卖的柜台却显得冷清多了。

现代快报记者了解到，一夜之间，国内品牌黄金零售价格每克最

高涨了10多元，多家金店挂牌价再次刷新纪录。如周生生挂牌价已涨至740元/克，周大福、曼卡龙、潮宏基等同样挂出739元/克的价格。在一众黄金饰品品牌中，只有老牌金店宝庆银楼和老万宝的价格稍感“亲民”。宝庆银楼黄金饰品为719元/克，老万宝黄金饰品为629元/克，但这售价相较于前段时间，也上涨了。

“我们‘五一’的黄金饰品价格，大概是709元/克，之后涨涨跌跌，这两天的价格又涨了不少，克

价为739元。”周大福专柜工作人员告诉记者，这个价格可以说是创了新高。

金价涨了，但黄金品牌销售人员却有些头疼。本来即将到来的“520”和“618”，无疑是黄金销售的高峰期，但是金价在这时候居高不下，给黄金销售也带来了一些难度。看的人多、买的人少，是销售人员谈起最近市场时的普遍状态。“除了像结婚这样的刚需，其他消费者确实没有那么高的热情了。”

态度

对黄金热情在减弱，普通消费者倾向于理性观望

中国黄金协会在2024年4月26日公布的黄金相关数据报告中分析称，快速上涨的黄金价格，叠加黄金首饰加工费和品牌溢价高等因素，消费者观望情绪增强，使得黄金首饰消费在一定程度上受到了抑制，黄金首饰零售商销售压力增加。该数据报告还显示，2024年一季度，全国黄金消费量308.905吨，与2023年同期相比增长5.94%。其中黄金首饰183.922

吨，同比下降3.00%。

在采访中，现代快报记者也注意到，普通消费者虽然仍然看好黄金的“保值”优势，但对于黄金的热情在逐渐减弱。消费者们更倾向于理性观望，而不是一拥而上野性购买。

“我今天就是来看看，感觉价格有点高，还是买点别的东西做礼物吧。”市民董先生告诉记者，因为次日就是“520”了，想买个礼物哄哄媳妇，但金价还是把自己“劝退”了。“黄金确实保值，但是现在人手的话，我总感觉自己吃亏了。”

南京市民尹女士是黄金饰品的忠实粉丝，在之前分多次少量地购买了一些黄金饰品，多以耳钉为主，还有一些项链。最近，她想用之前购买的黄金饰品，换购一些新款式的饰品。但是来商场问了一圈，她不免有些失望。“不同专柜的黄金饰品不能通换，有的专柜甚至停止了‘老换新’。”尹女士称，“个别允许‘老换新’的柜台，还要补差价还有手工费，算起来也要补好几千块钱，太不划算了。”尹女士坦言，她准备观望一下，毕竟黄金价格涨涨跌跌，加上自己也就是普通工薪上班族，手上的闲钱本就不多，还是要精打细算着用。