



购物

“装备”升级 电子产品销量倍增

6月22日下午3时,苏宁易购南楼店里的顾客摩肩接踵。“从高考结束当天到现在,很多家长带着考生来店里消费。有的家长价都不问,直接扫码交钱。这不,好多型号的手机都没货了,得从其他门店调货。”该店通讯品类销售经理孙秦宝连连感叹,“忙不过来,真忙不过来!”

据介绍,苏宁易购南楼店紧邻天津市第四十二中学等考点,许多家长在高考结束当天,就带着考生直接到店里购物。其中,大部分家长选择购买手机。此外,智能手表、平板等电子产品也在这些家长的选购列表里。

在苹果柜台前,张先生正带着儿子小张选购手机,他们看中的是标价8999元的iPhone 16Pro 256G(手机型号)。“孩子喜欢这个品牌,今天正好有时间,就直接来这儿买了。”他告诉记者,小张平时喜欢拍照和打游戏,所以选购手机时会着重关注像素和处理器。

对于手机价格,张先生坦言,并没有过多关注,关键是要孩子喜欢。“埋头学习十几年,好不容易考完了,家长、孩子都需要一个释放压力的出口。”他说。

当天,苹果柜台共售出26台手机。“平时,一整天也就卖四五十台。”苹果柜台销售员赵颖说。

据介绍,为了抓住高考后窗口期,苏宁易购在以旧换新补贴的基础上,推出了教育优惠活动。顾客出示学生证、高考准考证、大学录取通知书、教师证,在其线下门店购买手机和电脑产品,可参与手机满3000元减100元、电脑满5000元减100元的活动。

孙秦宝给记者算了一笔账:以张先生购买的这台8999元手机为例,叠加门店补贴和教育优惠,可节省1700元,也就是7299元就能入手。如果选购的是6000元以下机型,还能使用“国补”优惠15%,最高减免500元。比如iPhone 16 256G(手机型号),原价6999元,使用门店补贴和教育优惠后,价格为5999元,低于6000元就可以再享受500元的“国补”,最终价格为5499元。“现在是购买电子产品的好时机。以往,店里两三千元、主打性价比的手机销量最好,眼下,却是七八千元的高端机更受欢迎。”他说。

和张先生持同样想法的人不在少数。高考结束后,许多家长带着孩子购物,其中,电子产品成为他们的首选。

京东数据显示,“618”购物节叠加高考后窗口期,3C数码(计算机类、通信类和消费类电子产品的统称)品类表现亮眼,销售额创下历史同期新高。“618”期间,智能手机成为最受欢迎的品类。此外,运动相机、户外电源、游戏机、智能手表等品类也受到消费者的认可。

苏宁易购相关负责人告诉记者,高考落幕叠加大促激活了3C数码消费,促使苏宁易购手机数码产品迎来销售高峰。5月16日至6月18日,其笔记本电脑、智能手表、无线耳机销量同比增长125%、144%、104%。“手机+平板+笔记本电脑+无线耳机”成为最受学生欢迎的“数码四件套”。

据孙秦宝介绍,近期,手机、平板、智能手表等电子产品日销售额比高考前大幅提高,其中,手机提高约5倍,平板电脑、运动手表分别提高2倍和1倍多。“这波热度预计将持续到9月。等这波考生接到录取通知书后,会有很多人来购买笔记本电脑。到那时,他们就能确定下来日后所学专业,也能更有针对性地选购机型。”他说。

旅游

持证出发 多地推出考生免票优惠

6月20日下午3时,出游多日的小赵背着行囊登上返津的飞机。作为今年的高考考生,她要赶在出分之前结束行程,回津查分、填报志愿。

这趟毕业之旅,小赵和3名高中同学一起去了西安。“我很早就想去了,但因为年纪小,单独出门父母不放心,而且学习也忙,一直没能成行。高考前,我妈答应我,考完就让我与同学出去玩。这不,高考结束,我们立马就出发了。”回忆起几天前出发时的心情,她难掩笑意,“直到飞机冲上天那一刻,我才觉得,紧绷的神经终于放松下来了。”

这趟7天的行程,小赵拢了拢账,一共花了三四千元。“机票订得早,往返只要1200多元,酒店是两人一间,房费也能省不少,其他就是吃饭、景区门票和打车等费用了。此外,我们拿着高考准考证和身份证到一些景区还能免门票。比如在华清宫,我们就省下了120元的门票费用。”她告诉记者,7月,她和同学们还打算去一趟长白山,“趁着这个假期,我要把想去的地方都玩个遍!”

6月15日,来自石家庄的高考考生小张和朋友来天津旅游。“趁着还没出分先在附近转转。从石家庄到天津很方便,高铁最快1个多小时就能到。过几天,我们还打算去北京玩。”他说。

这次来津,小张他们打算在蓟州区住3天。他告诉记者:“我们提前在网上做了攻略,盘山、黄崖关长城、九龙山、八仙山、梨木台等景区都会面向高考生免票。这几天,我们计划沿着这些地方逛,感受天津的自然风光。”

据蓟州区文旅局相关负责人介绍,为了把握高考后窗口期,自6月11日起,黄崖关长城风景名胜景区、九龙山国家森林公园、八仙山国家级自然保护区、梨木台景区等7个景区面向全国、高考的考生推出了一系列福利活动。比如,黄崖关长城风景名胜景区、九龙山国家森林公园、八仙山国家级自然保护区,6月11日至8月31日,高考生可以凭本人准考证及身份证原件免费游览,陪同人员还能享八折优惠。

“此次活动吸引了全国各地的游客。”上述负责人告诉记者,截至6月底,已有400余名游客享受到了蓟州区免票或折扣优惠。

据了解,携程近期推出了“高考毕业狂欢季,专属景区门票限免”活动,覆盖上海辰山植物园、陕西太白山森林公园、青海茶卡盐湖、江西婺源篁岭景区、湖北神农架景区、湖北恩施地心谷景区等91家对高考生免费的景区。此外,该平台还针对整个毕业季推出了平均六折的景区门票优惠活动,参与活动的景区包括上海迪士尼度假区、北京环球度假区、沙坡头、千岛湖等676家,覆盖北京、上海、广东、江苏等23个地区。

各地针对高考生推出的优惠促销活动,让当地文旅进一步升温。携程数据显示,截至6月底,今年暑期国内热门目的地酒店预订量同比增长超三成。“暑期国内游方面,北京、上海、成都、乌鲁木齐、西安、青岛、广州、重庆、贵阳、昆明为热门目的地城市前十名;而出境游方面,日本、韩国、马来西亚等国家和地区则比较热门。”携程相关负责人表示。



考后经济 热力十足

■ 记者 宁广靖 郝一萍 摄影 刘欣 张磊

美容

美丽蜕变 牙齿矫正环比增长近30%

6月30日上午10时,位于河北区的一家健身房里已是热火朝天。刚结束高考的小婷在跑步机上挥汗如雨,面前的智能显示屏实时跳动着卡路里消耗数据。“高三这一年,我胖了18斤。”她气喘吁吁地说,“我要在开学前找回最好的状态。”

健身房王教练的课程表已经排到了两周之后。“之前,这家店的客群主要是白领,最近,来店里的高考考生越来越多。女生大多来做有氧减肥,男生则更侧重力量训练。”他告诉记者,根据训练项目的不同,每月费用从几百到上千元不等。

同样接待大批高考生的还有美发店。“从高考结束那天起,店里就没闲过,每天都得接待多名高考生。不少学生会选择晚上客流量较少的时段来,为此,我们将闭店时间延长了1个小时。”位于河西区新八大里的一家美发店店长表示,这些高考生钟情个性和潮流的发型,对新潮发色也非常追捧,有的甚至带着动漫角色的发型图片来店里,要求做出类似的发色和造型。店里理发、染发、烫发等项目费用在数百至上千元不等,高考生的消费额大多在三四百元。

正在漂发的一位高考生告诉记者,她报考了艺术院校,想尝试下银灰发色,要的就是与众不同的感觉,“一会儿我做完头发,就去旁边做美甲。”

她说的是距离这家美发店不远的一家美甲店。在这里,一场关于美丽的蜕变正在指尖上演。采访当日,这家美甲店座无虚席。店主正全神贯注地为客人绘制着复杂的星空图案。“一上午我们就已经接了10多单,一些‘学院风’的图案很受高考生的欢迎。”店主说。

除了健身、美发等消费以外,不少高考生也选择在这个难得的休整期进行近视手术、牙齿矫正等项目。

美团数据显示,6月10日至6月15日的考后首周,近视眼手术搜索量环比增长近251%,订单量环比增长108%。不少高考生为了提升形象选择近视矫正手术。

采访中,记者了解到,许多刚结束高考的学生选择利用这个长假做牙齿正畸或皮肤管理,希望以更好的面貌迎接大学生活。

近日,记者走进一家美容护肤店。“备考这一年压力太大,我额头和下巴长了好多痘痘。”一位戴着口罩的高考生指着自己泛红的皮肤对咨询师说。店长翻着密密麻麻的预约登记表表示:“自高考结束以来,青少年皮肤管理项目预约量同比增长80%,其中祛痘和毛孔清洁项目最受欢迎。”

“我们班好多同学都约了暑期皮肤护理。”一位正在填写资料的高考生表示,皮肤好了,上大学时能更自信些。

美团数据显示,高考后首周,以口腔护理为代表的消费医疗订单的周环比增长较明显,牙齿矫正和美白订单环比均实现近30%的增长,高考生是主力人群。一些祛痘、护肤项目预计在8月迎来学生订单的高峰。

在业内人士看来,这波消费热潮周期长,呈现出一些趋势:其一,年轻人的消费模式正由随性消费向系统性规划转变,不少学生会详细列出包含多个提升项目的暑期日程表;其二,消费领域从过去相对单一的选择扩展为多方位需求,既关注外在形象塑造,又重视实用技能培养;其三,消费理念更注重长远效益,他们不再单纯追求当下的满足感,而是考量这些投入能否带来持久的个人增值。



培训

驾校火热 “飞手”培训比平时翻倍

6月29日早上8时,位于东丽区的联合驾校训练场引擎轰鸣。高考生默默在教练的注视下,小心翼翼地转动方向盘。不远处的休息区,两个同龄人边啃包子边翻看着交规题库。

聊起这个期待已久的假期,默默早已把日程安排得满满当当,而考驾照被他列在了待办清单的首位。“最后一科考完才歇了3天,我就直奔驾校报到了,必须赶在大学开学前把驾照考下来!”他说。

训练场上,烈日把柏油路面烤得发烫,一群年轻人的上衣后面洩出一片片汗渍。说起暑期的计划,一位戴着黑框眼镜的大男孩顿时眉飞色舞:“等驾照到手,我将和朋友们来场‘毕业旅行’。青海湖的油菜花、敦煌的月牙泉,那些在书本里常见的‘网红’景点,我终于可以去看看了!”他掏出手机,相册里存满了旅游攻略上的风景照。

每年高考结束后,驾校总会迎来一波报名热潮。“最近报名人数较多,大部分都是高考生。这种‘学车热’将持续至7月中旬。”该驾校负责人王超告诉记者,他们对高考生给予了报名优惠,“以前,除了3280元报名费,学员还要交500多元的考试费。现在,我们对高考生免掉了考试费。”

和驾校一样,高考后,无人机培训基地的报名人数也大幅增多。

在宝坻区的欢喜(京津)飞行营地,一群年轻人正围在模拟器前热烈讨论。18岁的鑫鑫兴奋地向记者展示他的操作:“看这个‘8字’绕飞,比游戏里开飞机带劲多了!多一张证书就多一条路,没准儿哪天就用上了!”

“今年暑期,高考生报名实在太火爆了,报名人数比平时翻倍。高考生凭准考证可享受优惠,现在每个班都有五六名高考生。”欢喜(京津)飞行营地负责人代艳娟说。

为追求自我成长,许多高考生在这个暑期学习新技能,“发展型消费”正成为暑期新潮流。

夜幕降临,和平区一家街舞工作室迎来一天中最热闹的时候。玻璃幕墙内,20多个年轻人随着低音炮的节奏腾跃旋转。小雪把湿透刘海往后一捋:“压抑了3年,终于能做点‘没用但超酷’的事了。”她告诉记者,她还报名了咖啡师和古筝培训,为了成为“更好的自己”,目前已经花了近万元的学费。

该街舞工作室负责人表示,最近体验课的预约暴增,其中不少是高考生,“这些孩子比上班族还拼,有人一天来练两三场。按课时不同,费用从1000至5000元不等。”

教育培训市场这股热浪的背后,是年轻人消费观念的悄然转变。一位职业规划人士指出,从考驾照到无人机培训,年轻人把暑期视为学习技能的好时机,他们正用自己的方式书写着“成人礼”。



记者手记.....

消费热潮之下仍需理性思考

随着高考结束,一场特殊的消费热潮正在形成。不同于常规的“假日经济”,“考后经济”呈现出鲜明的代际特征。一方面,刚刚结束漫长备考的学子们表现出强烈的自我补偿心理,这种心理需求通过物质消费获得满足;另一方面,家长群体基于奖励机制和情感补偿,展现出更高的消费容忍度。两者共同构成了这一特殊消费周期的内生动力。

市场供给端敏锐捕捉到这一需求变化。商家纷纷“花式”促销,满足了市场需求,形成供需两端的良性互动。

然而,热潮之下仍需理性思考。一位高考生家长给记者算了笔账:他家的高考考生,考试后买手机、旅游、考驾照等一系列消费算下来,花了3万多元。值得关注的是,高考后,部分家庭在情感驱动下出现过度消费现象。对价值观尚未成熟的学生而言,应倡导量力而行的消费理念,借此机会加强财商教育,培养健康的消费观。