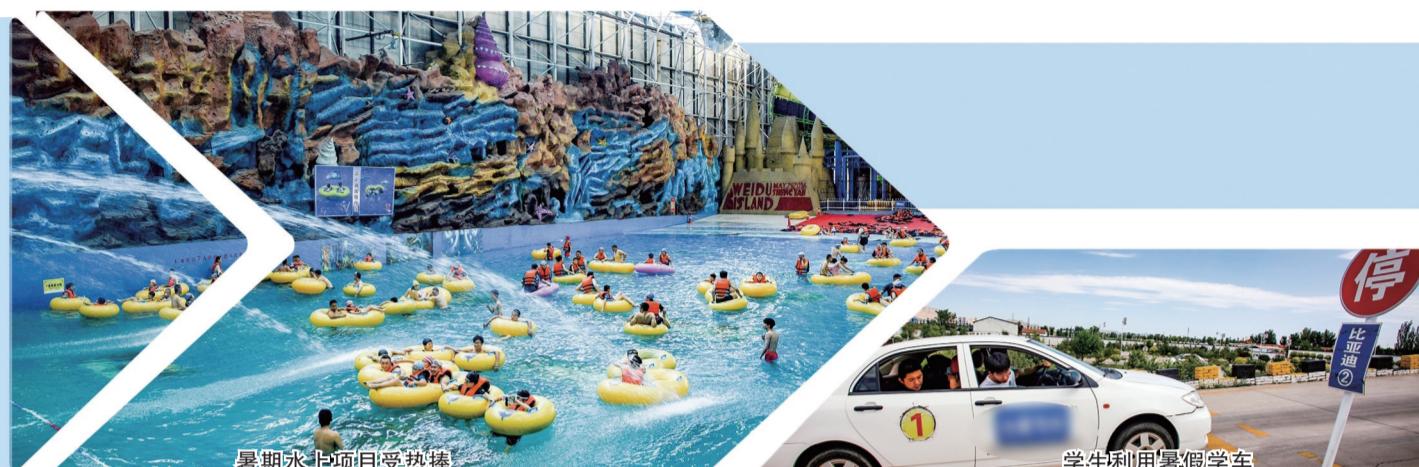


“后高考经济”新消费扫描

本报记者 孙露

摄影 韩堃

随着全国高校陆续开学,为大一新生准备入学行囊成为不少家长的头等大事。暑假期间,从填报志愿到拿到录取通知书,从装备升级到休闲娱乐,再到提升技能……我市迎来“后高考经济”消费热潮,同时也为提振市场经济注入强劲动力。



暑期水上项目受热捧



暑期3C产品热卖



正畸、牙贴面、补牙大学生占比近三成



学生利用假期治疗牙齿



云冈石窟景区迎来研学团队

“国补”激发电产品消费热潮

3C产品迭代升级激发了年轻消费者的购买热情,我市各大商场以及电商平台迎来3C产品消费热潮。

日前,记者在东信广场数码产品专卖区看到,不少学生在家长陪同下挑选手机、笔记本电脑等电子产品。“每年高考结束后,数码产品都会迎来销售高峰。今年在‘国补’政策的提振下,销售更旺。”某品牌数码产品专卖店工作人员说,在国补政策基础上,门店还推出暑期购机优惠活动,再叠加厂家消费券等,进一步满足了消费者的购买需求。

在北方电器、苏宁易购等手机卖场,店内到处张贴着以旧换新的宣传海报。手机、平板等展柜前围满了前来咨询的顾

客,工作人员耐心细致地介绍手机的特点、使用方法、活动规则和补贴政策。

“孩子今年高考成绩比较理想,刚刚拿到了大学录取通知书,开学‘三件套’(手机、电脑、平板)必不可少,打算一站式购全,当作是对孩子的奖励。”大一新生孙志烜的家长说,“国补”覆盖手机、平板、智能手表等品类,每件最高可省500元,感觉挺划算。

转了一圈,孙志烜配购了手机和笔记本电脑,将计划购买的平板换成了一款具备健康监测功能的智能手表。他说:“我平时喜欢运动,很在意运动时的心率、卡路里消耗等数据,趁着‘国补’优惠,我换了新的智能手表,新表数据监测特别精准,还能和手机联动,太实用了。”

像孙志烜这样的大学生消费者不在少数。除了电脑、手机,体积小性能强的迷你主机、佩戴舒适时尚的开放式耳机、人工智能学习机、AI大模型赋能手机等产品也备受关注,3C产品消费升级向“智”向“新”。

在平城区魏都手机城,王女士正在给即将出国留学的孩子选购一款折叠屏手机。“AI同传能解决出国的语言障碍,智能影像让旅拍更出片。”她告诉记者,搭载了AI技术的手机更懂消费者心思,只需要简单的指令就能完成复杂的工作任务。

记者走访了解到,从刚性需求驱动到促销政策激励,多重因素催生了暑期电子消费市场的火热,而供需两端向品质化、个性化升级,也推动了这股消费热潮持续升温。

“形象焕新”成为大学生新刚需

除了购置电子产品外,美容美发项目成为众多大学生“美丽计划”的重要组成部分,他们都想以“颜值升级”开启人生新篇章。

8月13日,记者走进平城区友谊南街一家理发店看到,大一新生三五成群走进理发店,希望通过改变造型的方式,以全新的面貌迎接即将到来的大学生活。这股青春蜕变热潮,也为美发行业注入强劲消费动能,使其迎来业务小高峰。

据理发店工作人员介绍,随着高考录取工作逐渐收尾,不少学生前来咨询发型设计、烫发价格,尤其这几天在团购平台

下单的大学生比较多。

记者走访了解到,暑假期间,除了美容美发等传统消费领域外,近视手术、牙齿矫正、祛痘淡斑等个人消费项目成为暑期经济新热点。

在国药大同口腔医院门诊,医生们正为年轻的就诊者进行咨询和治疗。口腔医生闫晓蓉告诉记者,暑期门诊量增长明显,其中大学生占比近三成,正畸、牙贴面、补牙为三大主流需求。

同时,医疗美容科也迎来“焕新”热潮。在平城区魏都大道一家医疗美容中心,陆续有年轻人前来咨询光子嫩肤、激

光脱毛、埋线双眼皮、祛斑祛痘等医美整形项目,其中不乏大一新生的身影。“我们在短视频等网络平台推出暑期团购活动,大学生占比20%至30%,咨询祛除多毛、色素痣、雀斑的患者比较多。”门诊一位接待工作人员说。

“有些机构通过低价拓客,但仪器设备、医生资质往往不合规,达不到医院标准,要提高警惕,不要因为免费、低价而被吸引。”面对火爆的求美需求,我市有关业内人士提醒,要警惕低价和免费的消费陷阱,要到有资质的医疗机构科学“变美”。

暑期“学车热” 学生“唱主角”

暑假历来是驾培和驾考高峰期,连日来,记者走访我市驾培市场了解到,今年暑假,我市各大驾校迎来学生学车的热潮,驾培市场格外火爆。

8月14日,记者在大同公交驾校业务办理大厅看到,不时有市民前来咨询、报名。“现在开车是必备技能,趁着暑假,我和同学结伴来练车,争取可以快速拿证。”大學生赵仕江说。记者注意到,虽然高温难耐,但驾校训练场内学车的人依然不少,基本以学生群体为主。在科目二训练场地,学员们专注听讲,在教练的指导下进行实操训练,对于一次考过,他们信心十足。

暑假期间,驾校针对学生群体推出优惠活动,报名人数较平时有明显的增长,80%以上都是应届高中毕业生和返乡

大学生。”大同公交驾校负责人庞有权说。

同样,在云冈区西韩岭附近一家驾校练车场,倒车入库、侧方停车、半坡起步……教练员在车上对学员进行一对一现场指导,大学生学车的热情格外高涨。为满足学生的驾培需求,驾校推出一对教学,在保证学时的前提下,让他们早日拿到驾照。

为了抓住暑假商机,一些驾校推出多种学车优惠活动:高考生凭准考证学车可优惠300—500元,大学生凭学生证学车“一费到底”,还有的驾校推出凭高考成绩,1分减免1元的吸睛举措等。

大同公交驾校负责人庞有权提醒,大学生驾驶不要盲目追求低价,或者选择不规范的临时练车场,要综合考量价格、

服务、质量、安全等因素,避免出现各种经济纠纷。

记者走访了解到,为了抢得消费市场一杯羹,各商家也使出浑身解数开展促销活动,带动零售、医美、驾培、文旅等市场快速升温,也为社会创造了更多的就业机会和经济效益。

我市有关业内人士认为,“后高考经济”折射出社会对教育的重视,需要各方共同发力护航青少年消费市场健康发展。比如:家长应根据自身经济条件和实际需求进行消费,切莫与他人攀比,给家庭生活造成负担;各相关部门要从市场监管、行业规范等角度给予保障,坚决打击借助考生噱头炒作等不健康消费行为。