

“考后经济”升温 透视消费新趋势

编者按

结伴出游感受世界、配齐装备迎接新篇、解锁技能赋能成长……中高考后的“Z世代”,正以多元选择勾勒着属于自己的假期生活,催热了充满活力的“考后经济”。
这股消费热潮的背后,是年轻人个性化需求的释放,更是新消费趋势的生动缩影。商家如何精准捕捉这份期待,用特色服务与产品回应多元诉求?年轻人又具有哪些消费偏好?让我们深入热闹的“考后”消费市场,解码新动向、新活力,探寻“Z世代”的消费图景。

『奖励式消费』催热数码市场

本报记者 杨娟

每逢高考过后,都会迎来一波“考后奖励”热潮。数码产品最受年轻人喜欢,这也成为近期拉动3C数码产品销量攀升的重要动力。

7月11日晚,银川阅彩城华为智能生活体验馆客流涌动,家长带着孩子选购数码产品的场景随处可见。“孩子苦读三年,想要台新电脑,肯定得满足。”家长周女士说。华为智能生活·银川阅彩城体验顾问徐琳茜观察到,学生群体的需求很鲜明,年龄层清晰。比如,高中毕业生多瞄准高性能设备,对产品性能、电池续航、使用年限以及是不是主流产品很关注,电脑D系列、MateBook14系列都是他们的心仪产品。初中生更看重产品外观和社交属性。家长们则希望在经济能力范围内,尽量给孩子购买性价比高的产品,产品价位在3000元左右nova系列、平板Air系列等产品成为初中生的热门选择。

在新华街新百中心新百电器卖场,相比于专卖店,这里多品牌聚集,为学生和家长提供了更多选择。初中毕业生王梓玥和同学一起来选购手机,他们中考的分数都达到了预期,心情愉悦,相约购买同品牌的手机。“已经转了三四个品牌,和爸妈约定好价格在3000元以内,我们就在这个价位选购。”王梓玥说。

面对旺盛需求,商家纷纷打出“学生牌”,精准营销撬动消费潜力。华为智能生活体验馆推出“准考证特权”,凭中高考准考证购买指定机型可享8.5折,还赠送无线耳机等。新百电器启动“青春装备季”,手机、电脑等品类叠加学生补贴后,价格较平时低10%—15%。“考生消费集中在6—8月,我们提前备货并制定专项方案。”新百电器营销中心总监张学生介绍,除了价格优惠,还计划联合教育机构赠送课程礼包,“从单纯卖产品转向提供成长解决方案,更能打动家长”。

线上平台销售同样火热。京东数据显示,银川地区学生数码产品订单量环比增长120%,平台专门开设“考后焕新专区”,提供分期免息、以旧换新等服务。

“考后奖励”带动了一波显著的数码产品消费热。徐琳茜介绍,暑假开始,明显可见门店学生群体增加,销售量增长。张学生介绍,新百通信自6月8日开展暑期让利活动以来,截至目前手机销售额共计1900万元,较同期增长13%;配件销售额共计200万元,较同期增长37%;电脑销售额共计500万元,较同期增长83%。

随着录取通知书陆续送达,考后消费热潮仍在持续。相信无论选择何种奖励方式,回归“肯定努力、助力成长”的初心,就能让这个夏天真正成为青春路上的温暖注脚。

消费提醒 针对考后消费热,专家认为,适当的物质奖励无可厚非,但需避免盲目攀比。奖励的核心是情感联结,“走心”比物质更重要。考后阶段是心理调整的关键期,与其纠结买什么礼物,不如多花时间和孩子沟通,聊聊未来的规划,这种陪伴才是最有价值的奖励。

准大学生驾考驾照提升『技能点』

本报记者 张唯

高考落幕,走出考场学生迎来高中生涯的最后一个假期。除购物和出游外,许多学生选择在这个暑假增添新技能。

7月16日上午,在宁夏天豹汽车驾驶培训学校科目二练习场地,十多辆教练车在场地的不同位置进行倒车入库、侧位停车等练习,大部分学员都是“准大学生”。

“每年高考后,都会有学生结伴来考驾照。”宁夏天豹汽车驾驶培训学校副校长王元英告诉记者,往年毕业生一般会等填完志愿,一切“尘埃落定”后再来报名学车,但今年报名普遍提前至6月,很多家长在高考结束后就开始咨询机动车驾驶证报考的具体要求和优惠活动。“以前也有学生选择到学校所在地报驾校,但他们无法甄别当地驾校的质量,所以家长选择提前报名,让孩子报到前就能拿上驾照。”王元英说。

当天练车的学员中,参加完高考的李星怡正在教练的指导下进行倒库练习。她报考的是C2(自动挡)驾照,科目二已经练习了一周。李星怡介绍,她和不少同学都选择了利用暑假时间学车,令她满意的是,驾校对科目二练习采取约车制,每次练车无需等待太久,练习次数也更多。

另一边,报考C1(手动挡)驾照的武小豪和宁艺凯正一遍遍熟悉着离合器、刹车及油门的配合。对两个男孩而言,C1驾照的适用范围更广。“现在考驾照对我们来说是‘刚需’,对以后步入社会也有帮助。”宁艺凯说。

高考结束至今,宁夏天豹汽车驾驶培训学校3个校区已有近千名毕业生报考机动车驾驶证。天豹驾校也结合去年年底新增的无人机操控员执照,推行双证报考。6月以来,先后有60多名符合年龄的学生报考无人机操控员执照。“无人机驾驶是低空经济发展必不可少的技能之一,年轻人对此也很感兴趣。”王元英介绍。

这两天,王元英一直在微信朋友圈转发中消协发布的“防骗指南”。“机动车驾驶证报考的费用最少都要3000多元,部分中介代理天花乱坠的介绍,让2000元费用看似省下不少,却会让学员在后续考试环节中增加更多费用,甚至比我们这些正规驾校的报名费用高得多。”王元英说,如今正规驾校都有驾培第三方机构监管,保障学员权利。

消费提醒 现在驾培机构数量众多,品质也参差不齐。选择资质齐全的正规驾校,报名前多了解机动车驾驶证报考各个环节,不受“低价诱惑”,警惕消费陷阱。



↑ 数码产品专卖店里客流涌动。
→ 年轻消费者热衷数码产品。

本报记者 杨娟 摄



(图片来自网络)



护士在做红光诊疗。
本报记者 徐琳 摄



↓ 医生在给患者面诊。 本报记者 徐琳 摄

“青春派”出游打开文旅新空间

本报记者 马雨馨

“在银川看多了大漠孤烟,现在就想扑进海浪里!”7月14日,高考完的刘宁道出心声,这也是不少考生的共同愿望。这种对诗与远方的渴望,正迅速转化为文旅市场的强劲动能。

宁夏光大国际旅行社渠道中心总监王英的办公电话近来响个不停。“6月以来,订单量比5月翻了一倍!”面对区内毕业生群体的个性化需求,旅行社推出“少年派”等主题青春专线:厦门线主打海边派对和无购物纯玩体验,云南线则避开常规购物团,聚焦小众秘境探索。针对客群需求,该旅行社还深度开发了不少文化研学项目——在西夏陵体验活字印刷、赴贺兰山岩画制作拓片、于沙漠中完成取水挑战。“年轻游客不仅满足于在景点打卡,更热衷亲身参与文化体验。”王英翻出近期带团照片并介绍,韩美林艺术馆的釉料体验区排满学生,沙漠研学装备预订一空……

“现在七八人定制团可按兴趣组合项目,像选自助餐,体验感远超百人大团。”王英说。这种个性化、深度体验的趋势,也延伸到了更广阔的出行选择上。谈及今年毕业季出游的新变化,王英介绍,相较于往年,今年出境游的数量增加较为明显。“我们‘无全陪’的当地拼团项目明显增加了,家长敢放手,孩子更敢闯,这些举着导航自己组队出境的高考生,把‘毕业仪式感’玩出了新高度。”

当学生们规划着远方的独立探索,家门口的景区也同步释放出热情:在贺兰山岩画景区售票窗口,工作人员将印着太阳神图腾的“前程似锦”套票递给学生;准考证立减30元,赠送太阳神陶土挂件;在鸣翠湖国家湿地公园,毕业生可凭准考证免首道门票,享景区套票门市价5折……免票通道蜿蜒至停车场,戴着遮阳帽的年轻人举着手机扫码,闸机开合的嘀嗒声连成轻快节奏……记者了解到,银川十余家景区于近期同

步推出的“准考证专属优惠”,时效大多延长至暑期结束。

这场考后文旅热潮的兴起,折射出供需两端的互动变化。年轻一代对“独立探索”和“深度体验”的渴望日益强烈,推动了小团定制和无陪出境游的兴起;同时,旅行社正以“文化研学+纯玩”为核心重构产品逻辑,景区则借“准考证经济”延伸服务链条,通过专属优惠和沉浸式文化项目吸引学子。这场双向奔赴,在每一次文化实践与行程自主中,以更加多样的方式为青春仪式感注入新内涵。

消费提醒 在出游的热切心理下,保持一份消费理性同样重要。在选择旅行产品时,消费者务必明晰细则,部分低价团可能通过降低住宿标准或包含购物点来压缩成本,消费者需根据自身需求,仔细权衡性价比。此外,选择“无全陪”自由行的学生群体,应提前规划好紧急联络机制,并建议购买包含医疗转运服务的境外旅游保险,让独立探索与安全保障并行。

在“考后经济”的消费热潮中,“Z世代”展现出鲜明的消费倾向——形象焕新类消费异军突起,“悦己”成为核心驱动力。

7月14日,走进自治区中西医结合医院皮肤科门诊,18岁的准大学生小范刚结束痤疮治疗,脸上的痘痕比刚高考完时消退了大半。他对着镜子露出轻松的笑容:“终于能好好收拾自己了,新的人生阶段,从新的形象开始。”他的话道出了许多年轻人的心声。

“高考后这一个月,痤疮治疗患者数量比平时翻了一番,每天光针清、红蓝光治疗就排到下午五六点。”自治区中西医结合医院皮肤科门诊医生朱静说,以往家长更关注孩子的成绩和健康,现在“带娃变美”逐渐成为一些家长的新选择,不少家长主动带着孩子来咨询祛痘、痘印修复。

朱静介绍,学生群体痤疮高发,除了发育期激素分泌旺盛这一生理因素,备考期间的生活习惯更是“催化剂”。“熬夜刷题会打乱内分泌,压力大时皮脂腺分泌更旺盛,加上不少孩子靠甜食、油炸食品‘解压’,这些都容易堵塞毛孔引发痘痕。皮肤状态是身体的‘晴雨表’,内外兼修才能从根本上改善。”

这种“内外兼修”的健康理念,在学生群体的形体管理中同样适用。内分泌科医生张婷强调,学生减重需科学,要结合有氧运动与抗阻训练,克制重油重盐饮食,不能靠节食,健康的美才持久。无论是改善皮肤状态还是调整体态,年轻人追求的“形象焕新”,终究要建立在规律作息、合理饮食和适度运动的基础上,才能既见效果又可持续。

18岁的小吴刚报了暑期瑜伽班,每天雷打不动锻炼1小时:“备考时久坐导致肩颈僵硬,现在想练出好体态,穿裙子更好看。”石嘴山市大武口区“UP瑜伽生活馆”负责人成莉介绍,暑期学生学员喜欢选择形体矫正、气质提升类课程。“年轻一代不只是想减肥,更追求舒展挺拔的状态,改善因久坐引起的含胸驼背等问题。”成莉说。

这场考后消费热潮,折射出Z世代对“悦己”的追求——不再为他人眼光妥协,而是主动投资自我感受。健身房定制课程、眼科医院视力矫正、形体管理等,每一笔消费都指向更舒适的自我状态。这种消费趋势既推动着市场向更细分、更专业的方向发展,也考验着行业的服务能力。消费者期盼的,是更透明的价格体系、更适配的项目设计,以及更安心的消费环境,让每一份对自我的珍视,都能收获实实在在的正向反馈。

消费提醒 理性看待“形象消费”,优先选择正规医疗机构和合规机构,避免轻信夸大宣传或盲目跟风。消费前务必了解项目风险与适配性,尤其涉及医疗类项目,要确认机构资质和医师执业资格,让“形象投资”既安心又有效。

短 评

理性消费也是人生必修课 姜 美

高考结束后,很多家庭从备考模式迅速转为消费模式。从为高考结束的孩子换手机、换电脑到规划毕业旅行,再到学技能考驾照、美容美发,各类消费应接不暇,商家也敏锐嗅到商机,激发一波波消费热潮。

对于很多高考学生而言,烫发、染发、换手机等等,是对高中生活的告别,也是对“成年”“自我”的具象化追求。对于家长而言,通过支持孩子的消费,来表达对孩子“苦尽甘来”的奖励,也是为他们即将开始的大学生活做好准备。但其实每一笔消费都是价值观的投射,这些所谓物质奖励与消费狂欢,一旦成为高考生们们的必需品,很容易引起学生之间的攀比,也给很多家庭造成不必要的负担,甚至有可能扭曲了学生消费观,潜移默化地影响他们成人后的价值观。

从考场走向社会,需要面对很多选择,消费只是最表象的一部分。如何了解自己的真正需要,选择最具性价比的东西,学会理性消费也是人生不可或缺的一课。作为家长,在这堂课中扮演着最重要的角色,与其无条件满足孩子的所有要求,不如让孩子深入了解家庭的经济状况,与他们共同制定一份“消费清单”,让他们学会在有限的预算中选择必需品,并为选择负责,才能走向更加独立充实的大学生活。

高考后的夏天,是很多学生走向成人世界的起点。与其让他们跟风加入消费狂欢,不如教会他们用更理性的态度规划好未来,让每一笔消费更有益于成长。学好理性消费这一课,将成为他们离家后行囊中珍贵的“成年礼物”,一生受益。

形象焕新映射『悦己消费』新风向

本报记者 徐琳