



置装备、换新颜、考驾照、赴远游 暑期消费市场多点开花

盛夏时节,暑期消费热潮如约而至,成为撬动永城夏日消费市场的重要增量。7月20日,记者走访本地商超、驾校、美发门店和文旅市场发现,从入学刚需置办到颜值焕新,从技能储备到旅游远行,多行业同步迎来消费高峰,勾勒出了活力十足的暑期经济新图景。

升学三件套 成刚需 性价比高能成最优选

20时,宝龙广场华为、小米授权店内人头攒动,柜台前挤满结伴而来的学生与家长。准大学生小陈和父母正在对比两款高性能笔记本电脑,反复翻看参数页面。现在家里只配了老旧备用机,以后想学习新媒体、剪辑、作图、社团活动都离不开电脑,趁着暑假来配齐全套数码装备。小陈告诉记者,身边同学几乎人人提前看好了智能手机、平板电脑、笔记本电脑,大家会互相分享机型、价格,不少人直接一步备齐升学三件套。

数码门店导购向记者介绍,暑假期间学生客流大幅上涨,升学三件套是销售主力,成套价格集中在1.2万元至

1.9万元之间。每天傍晚到21时是客流高峰期,大多数是家长带着孩子来购买。该导购说。

记者了解到,来店购买手机的学生,首选机型集中在小米17T、小米17TPro、华为Pura90系列、华为nova16系列,单台手机售价三四千元,性价比高成为学生选购的第一因素。

前期,2026年浙江省数码以旧换新补贴政策落地,可同步享受门店学生直降、15%国家换新补贴等优惠。手机、平板电脑单件最高补贴500元,笔记本电脑单件最高补贴1500元,优惠叠加后,高端笔记本电脑机型能省近2000元。本来预算1万元,算上各

项补贴,我们直接入手笔记本电脑。陪同女儿选购数码产品的家长吴女士说。

除升学三件套外,无线降噪耳机、智能手表等配件销量同步走高。学习设计、编导专业的学生,优先选购万元级创作本;热爱摄影、短视频的学生,额外搭配相机、补光灯等配件,单套消费突破2万元。现在学生对数码产品的需求越来越细分,不再只满足基础使用,性能、外观、配套配件都要配齐。宝龙广场一家数码门店店长说,暑期是稳定消费周期,每年都会针对学生推出专属套餐,提前锁定客群。



学生在家长陪同下选购手机

记者手记

理性消费 精神优先

升学三件套 热销、学车美发扎堆、学生出游热 一边是各行各业火热的消费市场;另一边,高额消费账单、青少年攀比风气,成为众多家长共同的焦虑。

市民金女士在本地家长微信群晒出女儿考后消费清单:手机7000元、笔记本电脑8000元、平板电脑3000元、驾校报名费4500元、云南毕业旅行7500元,合计3万元。这条账单瞬间引发大量家长共鸣,不少工薪家庭直言压力巨大。

记者走访十余位学生家长发现,永康普通家庭考后整体预算集中在1.6万元至3.5万元。部分家长表示,自家收入没办法满足孩子高端消费需求,拒绝后孩子还会闹情绪。部分学生忽视家庭实际收入情况,因消费需求未得到满足和父母产生矛盾。

面对消费热潮与攀比现象,不少教育工作者给出理性建议。永康市第一中学副校长陈华奇说,奖励应侧重精神层面,一场短途陪伴、一次亲子谈心,同样是对学习的认可,不必将物质消费当作唯一嘉奖。同时,家长应引导孩子学会承担社会责任,如参加公益活动等,以身示范,做一些有意义的事情。

业内人士也提醒家长,各类数码、出行、培训消费需结合家庭收支量力而行,商家推出的优惠虽力度可观,但切勿盲目跟风追求顶配。与其用高额开销换取一时满足,不如树立理性消费观念。理性消费、精神优先,才能让暑期经济拥有更厚重的社会价值。

学车美发扎堆 技能颜值双重投资

高考结束,大批学生把暑期当作蜕变窗口期,学车考证、烫染护肤两类消费热度居高不下,成为区别于单纯物质消费的成长型支出。

记者走访金邦、双飞、丽州、市机动车驾培中心等多家驾校的线下训练场,报名大厅内坐满刚满18周岁的应届毕业生,三五成群结伴填写报名资料。高考结束第二天我就和同学一起报了名,暑假时间充裕,争取一次拿到驾照,上大学不用再抽时间练车。一名学生告诉记者。

金邦驾校负责人金维勇介绍,6月10日至7月1日,驾校累计接待高考毕业生报名70人,占同期总报名人数60%。该驾校推出考生专属一费制学车套餐,全款4980元,另加50元照相体检费,全程无任何模拟、补考、场地等隐形收费,公开透明。同时,该驾校还

利用AI赋能驾培生态,通过模拟实景训练系统,不仅让学员模拟开车体验,还通过AI教练车搭载的高精度定位装置与128个车身传感器,实时采集40余项驾驶操作数据,同步给出标准化点位指引与纠错提示。整套数字化教学体系大幅压缩学车周期,完美适配暑期学生短期集中练车的需求。

无独有偶,双飞驾校在高考结束后的20天里,生源同样以应届毕业生为主。双飞驾校经理朱志永说,今年高考毕业生占暑期总报名人数90%以上,学费手动挡4390元、自动挡4790元,基础教学费用全部包含在内,仅体检小额费用自理。短短20天时间,我们驾校接待高考毕业生报名超120人。现场教练介绍道。同时,金邦、双飞等驾校还推出组团福利,3人及以上结伴报名,每人减免300元。

学车之外,形象改造也成为高考毕业生暑期消费的热门选择,美发行业同样迎来大批学生客流。位于金城路的一家美发店店长柏林告诉记者,高考结束后门店客流较平日提升25%。每天有学生结伴到店,无论男生女生,大多选择烫发、染发项目,人均消费在300元至800元之间。

高中学校对发型管理严格,大家没法自由打理造型,考完试就想换个全新面貌,不少人还会搭配洗护、深层护发全套套餐。柏林说,眼下还未迎来客流最高峰,等到开学前夕,到店改造发型的学生还会持续增多。店内正在做染发的学生小陈道出了心声:这款发型我早就想尝试了,就算价格高一点也值得。如今卸下备考压力,焕新造型,不管是参加同学聚会,还是大学报到拍照,都能更亮眼出彩。

本地文旅免票让利 跨省游人均费用3000元

依托金华暑期文旅惠民消费活动,永康方岩景区(方岩+石鼓寮+五峰)推出考生专属福利:2026应届中、高考生凭准考证免门票。不少考生选择结伴出行,仅花费少量交通餐饮费用,打卡家乡景点,低成本完成毕业短途游。

凭准考证免门票太划算了,我和3位同学骑车过来爬山,不用花大钱也能好好放松。学生小胡说,相比跨省长途旅行,本地短途游开销低,更适合预算

有限的学生。

据统计,从高考结束到昨天为止,方岩景区6月19日达到旅游峰值,当日售票1021张,岩下老街游客量7030人次。永康旅行社门店负责人胡先生介绍,今年毕业旅行分为两大群体:一类是亲子长线游,预算充足,机票、酒店、特色餐饮全覆盖;另一类是学生自主结伴出行,提前两个月规划行程,平均分摊路费、住宿费。现在来咨询的人是平时的两倍,

大多为学生家长。很多学生选择海边,如福建平潭岛等,但也有很多选择北京的旅游路线,想趁着暑期好好游玩首都。胡先生说,跨省游人均费用3000元。针对应届高考毕业生,我们还推出凭准考证优惠200元至300元的活动。

旅行是孩子放假最好的奖励。刚给儿子报名云南7日游的市民徐女士向记者展示了行程计划,机票、住宿、景点及美食、纪念品,预计花费7500元。



融媒记者 许诺