



学生和家長在選購書籍
店員在介紹電子產品
顧客在選購文創用品

刚需透视开学季新消费图景

迭代
体验
升温



校园消费全线走高 结账队伍排到店外

永康五金技师学院作为寄宿制职业院校,各年级学生陆续返校,集中采购生活物资,校内校外零售门店迎来一年当中最繁忙的时段。

记者在校内超市看到,里面挤满了前来采购的学生和家長。超市临时增设了货架,床上用品三件套、洗漱套装、收纳箱、安全插排等宿舍生活用品一应俱全。他们对照开学清单挑选商品,高峰时段结账队伍一直排到店外空地。该超市店员周云鹏介绍,开学前一周就已

经完成备货,针对宿舍场景搭配了多款高性价比套装,同时考虑到体育爱好者较多,还提前备齐羽毛球拍、乒乓球拍等体育用品。

为了应对开学集中客流,校内店铺纷纷招募勤工俭学学生。店里已经来了五名大二学生。眼下暑热未消,功能饮料、冰饮需求量大,多亏了他们过来帮忙。周云鹏说。

校内水果店同样迎来销售旺季。该店主打贴合学生消费水平的平价当

季鲜果,阳光玫瑰葡萄7.8元一公斤,橘子6元一公斤。该水果店负责人介绍,暑期留校学生少,门店只维持基础供货。开学后,果品备货量成倍增加,单日客流量最高可达1800人次。

该校宣传统战处副处长程欣荣表示,暑期部分学生留校参加技能集训,超市、食堂保持正常运转。开学后,学生集中返校,不少学生主动申请课余时间兼职,既缓解了店家短期用工压力,也为学生提供了勤工俭学的机会。



日常文具销量增长 文创用品成新风口

如果说职业院校主打日用品消费,中小学则掀起一股文创消费热潮。

记者走进城区一家文具店,看到新款文具、橡皮、笔记本、马克笔等学习用品一应俱全,摆放规整有序。

我们提前完成上新备货,设立了学生专属展台。店里还根据学龄、性别,细分各类学习用品,全方位适配不同年龄段学生的采购需求。该

店店长管丽春介绍,除日常文具外,门店推出的多功能两用收纳包深受欢迎,兼顾兴趣班、日常通勤使用,实用性极强。目前到店采购的学生人数显著增加,消费群体以中小学生为主。

另一家文体用品店店主胡女士告诉记者,近段时间,彩色卡纸、手工胶带、丝带、气球等装饰文创用品销量暴

增。以往开学季,作业本、铅笔这类基础文具最好卖。近两年装饰类文创销量增长十分明显。这几天,彩色胶带、手工卡纸的每日销量是平日的四五百倍。

文创消费的兴起,是教育理念升级带来的消费新变化,虽然单笔消费不高,但受众基数庞大,成为开学经济不可忽视的新增长点。



电子产品分龄大卖 适配需求刺激市场

开学消费热潮同样延伸到数码市场。记者走访城区多家数码卖场发现,电子产品呈现鲜明的分龄消费特点:小学生偏爱儿童智能手表,大学生青睐运动相机、无线耳机等产品。

暑期主打学习机和平板,一到开学,儿童智能手表直接成为爆款。一家数码店店员程晔介绍,近期到店选购手表的学生和家長络绎不绝,高峰时三名店员同时接待仍应接不暇,单日最高可卖出十几台。这一周是销售黄金期,销

量显著提升。程晔说。

当下热销的儿童手表售价多在两三千,价格堪比成人智能手表甚至入门款手机,但依旧深受家長欢迎。学生也有社交需求,手表可以加好友,很受他们欢迎。家長可以通过定位、通话功能,守护孩子上下学安全。程晔说,门店还推出了八五折优惠,学生购机15%补贴,现场即可调试开通功能,售后保障也更加便捷。

大学生群体中,运动相机成为开学

新晋网红单品。商家介绍,运动相机的消费热潮衔接毕业旅行与校园记录需求,叠加学生自媒体创作热潮,进一步带动了销量上升。

准大一新生章睿就是其中一员。他4月加入影石创作者计划,喜欢拍摄短视频,分享在社交平台上。凭借创作者身份,他可享受八折购机优惠及厂家体验套装。开学了,可以用新相机记录校园生活,创作的内容还能参与平台活动,性价比很不錯。他说。

连日来,我市中小学、职业院校陆续迎来开学季。随着学生返校,校园周边商店进入忙碌状态。从生活用品、文创用品到电子产品等,一股火热的开学经济从校门口向外延伸,带动了全城消费市场升温。

8月31日,记者走访发现,今年开学经济分龄消费特征突出,体验型消费持续升温,不同学段的多元需求点燃了新一轮消费热潮。

记者手记

开学经济折射消费观念之变

过去开学消费以被褥、洗漱用品等基础刚需采购为主,消费形式相对单一。今年开学消费发生明显转变,不少学校配齐宿舍基础生活设施,学生可以轻装返校、拎包入住,传统刚需消费占

比大幅下降。与之相对,注重体验感的情绪价值消费快速崛起,成为开学经济的主力军。此外,学生和家長的消费也更加理性务实,注重实用性和赋能价值。

从生活刚需转向体验升级,我市开学经济的变化,折射出市民消费观念迭代升级,也展现出本地消费市场多元化、高质量发展的蓬勃活力。

融媒记者 吕硕 应秀蔚