

告别单一犒劳式消费

泰安“考后经济”解锁多元新图景

□记者 杨文洁 冯子凝 杨玉洁

观
消
费

随着高考落幕，一年一度的“考后经济”如期升温。在大家固有印象里，考后消费无非就是聚餐、购置数码“三件套”等。如今，随着消费场景拓展、消费需求提升，加之家长对孩子自我提升的全力支持，泰安“考后经济”不再局限于传统赛道。从数码换新、暑期学车，到视力屈光矫正、运动健身、研学旅行、形象定制，多元化、品质感、成长型消费全面崛起，推动“考后经济”规模提质扩容，呈现出全新的态势。

①工作人员为顾客新买的手机贴膜。
记者 冯子凝 摄

②医生为学生检查视力。
记者 隋翔 摄

③教练带教羽毛球技术动作。
记者 杨玉洁 摄

④高中毕业生利用暑假参加驾驶培训。
记者 隋翔 摄

●数码消费热度不减：刚需升级，偏爱个性化、品质化

数码消费始终是“考后经济”的核心赛道，每年高考结束后，泰安数码消费市场都会迎来客流与销量双高峰。

连日来，记者在泰城多家3C数码产品门店看到，手机、笔记本等柜台前人头攒动。不少持有准考证的学生在家长陪同下或与好友结伴，在柜台前挑选体验。

“高考后，我们迎来了两轮学生客流高峰，一次是高考结束后，不少考生出了考场就直奔卖场；一次是成绩出炉后，大家放下心理包袱，开始从容地添置开学新装备。”三源家电商居3C数码产品门店经理张静介绍，国产数码产品在年轻群体中的品牌认可度持续攀升，不少品牌都在暑期推出了新机型。目前卖场中，华为、OPPO、联想、华硕等品牌销售最为火爆。

作为消费主力军，准大学生在为哪些功能买单？

“我比较喜欢拍照，也和同学约好了8月去毕业旅行，所以选了这款手机，它的镜头和实况照片功能比较贴合我的需求，性价比很高。”高考生聂姝晴高兴地说。

考生家长徐先生的消费心态则代表了很多家长的心声。他坦言，孩子辛苦了3年，在家庭可承受范围内愿意满足孩子的合理需求，叠加国补、店补政策，当下购机十分划算。

联想店长金刚介绍，现在年轻人获取信息的渠道多，进店时往往都做过功课，对性能、价格有一定的了解。近年来，学生群体更偏爱中高端性能数码产品，许多家长对电脑的预算在6000元至1万元。张静也印证了这一趋势，她告诉记者，准大学生购买电脑主要瞄准游戏本、轻薄本两大方向，除了课业需求，视频剪辑、游戏娱乐也成为重要考量因素，他们更加看重显卡和内存的配置。

除了国补和店补带来的价格利好，准考证也变成实实在在的“消费通行证”，各大卖场纷纷推出考生专属福利。三源家电商居推出考生凭准考证直降200元的优惠活动、考生购买数码“三件套”送拉杆箱活动；三源华为授权体验店推出花粉节“考分当钱花”活动，考生凭准考证和高考成绩，每2分可抵1元，最高优惠300元。三源华为授权体验店工作人员告诉记者，高考后整体销量较考前上涨四成左右，部分折叠屏机型价格下调，一些考生也会选择购买折叠屏手机。

除了手机、电脑、平板，智能手表、无线耳机等穿戴设备的销量也迎来一波上涨，对现在的学生而言，数码产品不仅是工具，也是生活方式和个性审美延伸。

●传统赛道冷暖分化：学车热度回落，屈光摘镜持续走热

驾驶培训、视力矫正是考后经济的两大经典赛道，今年这两大消费方向呈现出驾培行业热度降低、青年群体摘镜就医需求攀升的差异化态势，这也折射出青年消费理念的迭代升级。

每年6月中旬至8月中旬是驾培行业的传统旺季。在泰山区泰港驾校训练场地，多辆教练车有序开展实车教学。车上，年轻的学员在教练指导下或沿着“S弯”小心行驶，或在停车位前练习倒车入库，训练场整体秩序井然。树荫下，等候练车的学员大多年龄相仿，相互之间轻松闲谈、休整等待，暑期学车氛围浓厚。

“我们驾校的暑期学员中超过八成是准大学

生。高考前就有不少家长咨询学车相关事宜，考完试后报名人数陆续增加，结合当前的报名情况来看，预计这个暑期我们驾校报名人数可达百余人。”泰港驾校教练王玉明说。

对比行业黄金时期，泰安驾培市场的热度已经出现明显回落。泰港驾校负责人隋广泉介绍，10年前泰安驾培行业处在高速发展的阶段，该驾校一个暑假就可招收三四百名学员，全年报名量可达两三千人。而近3年行业热度逐年减退，招生规模持续收缩。

针对行业降温背后的多重诱因，隋广泉作出了解读。近几年，高考毕业生的暑期选择增多，学车不再是暑期唯一选项，毕业旅行、同学聚会、兴趣学习等多样规划分流了一部分学车生源。同时，不少考生会选择利用寒假错峰学车，进一步分散了暑期生源。“除此之外，泰安本地驾校数量增加，市场内部的生源竞争持续加剧，再加上社会上驾考人员的整体基数逐年走低，最终造就了当前的行业现状。”隋广泉分析。

与驾培市场不同，屈光摘镜热度不断走高，已经成为高考结束之后考生十分青睐的自我提升项目。在泰安八十八医院眼视光医学中心的就诊区域，大量考生排队等候眼部术前检查，门诊的接诊咨询工作十分繁忙。医院眼视光医学中心副主任、副主任医师俞超介绍，每年6月底至7月初都是屈光手术的高峰期。

“今年高考开考之前，就有大量家长前来咨询近视矫正的相关流程，不少考生在高考结束的第二天，就由家属陪同到医院开展全套眼部术前检查。”俞超介绍，今年屈光手术的预约总量较往年上涨5%至10%，现阶段医院眼科每日可以完成20余人次的术前筛查，日均开展10余台屈光手术。

军警类院校招录的视力硬性标准，过去一直是考生选择屈光手术最核心的原因，而当下就诊人群的就医诉求已经发生了明显的转变。记者走访了解到，出于个人意愿主动选择摘镜的考生数量大幅上涨，近视矫正不再仅仅是报考特殊院校的刚需，而是逐步成为年轻人优化生活品质的消费选择。不少考生希望依靠手术摆脱框架眼镜的束缚，改善自身形象，同时规避长期不当佩戴隐形眼镜带来的角膜损伤，全方位提升日常的生活便捷度。

俞超表示，近些年屈光手术的诊疗技术不断更新成熟，网络、社区等多元渠道的护眼科普不断开展，学生和家长对于手术的认知水平、接受程度显著提升，过往大众对于手术的各类顾虑逐步消解，这也是自主摘镜的考生数量连年增長的关键因素。

同时俞超也向广大考生给出了就医提示：屈光手术有着严格的适配标准，并不是所有近视人群都符合手术条件。有摘镜意向的考生需要结合自身的眼部基础条件，前往正规医疗机构完成完整的手术前检查，在专业医师完成综合评估、确认满足手术指征之后再开展手术，切忌盲目跟风。

●新兴消费全面出圈：运动旅行+形象定制，解锁成长新体验

除传统消费项目外，今年暑期，运动健身、研学旅行、形象定制等体验式、成长型消费全面出圈，成为泰安准大学生暑期生活的新主流，让考后消费更具品质感与仪式感。

泰安准大学生冯玉涵将今年的暑假计划安排得满满当当。卸下备考压力，她做的第一件事就是把自己“扔”进游泳馆，专门请了一对一教练，想趁着假期通过规律运动减减肥、提提精

神。“想利用这个假期学一些课外的内容，丰富自己的‘技能包’。”冯玉涵说。

当下，在运动健身方面，游泳、健身、羽毛球成为学生的热门选择，泰安不少商户顺势推出考生专属福利。位于文化路的耀场羽毛球俱乐部，从6月中旬起推出“凭准考证于18时前进场打球仅需10元”的优惠，吸引了40余位球友稳定参与。球馆负责人李扬表示：“推出这项优惠，是希望学生卸下压力，用一场场球赛开启轻松美好的假期。”中大健身（宝盛店）则推出自助健身学生专享消费卡，覆盖游泳、健身两个项目，精准对接学生解压塑形需求。

除了挥汗如雨，旅行同样成为考后标配。川西、青甘大环线等长线旅游线路热度居高不下，年轻群体偏爱同龄人结伴出行，既可放松身心，又可开阔眼界。旅行社方面也积极回应考后出游需求，纷纷推出定制线路。其中，行远（山东）国际旅行社推出部分线路团费优惠，学生凭准考证报名可享受飞机、高铁等交通折扣。为贴合年轻群体需求，旅行社还推出了集合进校参观、非遗表演等元素的旅游项目，深受学生欢迎。

“考试一结束就是旅行旺季，重庆、成都、厦门、福建等热门城市都很火，除了观光打卡需求，也有不少学生趁旅行顺道去高校看看，提前了解意向学校。”行远（山东）国际旅行社负责人谢晓萌介绍，近两年考后出游的学生数量越来越多，旅行不只是放松，也成为学生开阔眼界、提升内在的重要途径。

仪式感满满的形象消费同样火热。高考一结束，泰城各大照相馆迎来拍摄高峰。准考证还没来得及收起，准大学生便纷纷预约拍摄大学入学证件照。

刚刚剪了新发型、换上隐形眼镜的陈越，约上高中同桌一起拍照。“不知道学校具体什么要求，我就把红、蓝、白3种底色的全都拍了，主要想用在校园卡和其他证件上。”陈越说。

北岛照相馆店员回忆，高考刚结束的那几天，早上照相馆还没开门，门口就已经排起长队，队伍从店门口一直扔到电梯转角。“有一天我们大概接待了120组顾客，一直拍到夜里12点，近期基本每天有50组顾客，也是以学生群体为主。”

一张精致的证件照片折射出准大学生对未来校园的满满期待，这不仅关于个人形象的主动投资，也是对大学生生活的热切期盼。

●考后经济活力足：告别盲目攀比，消费回归成长本质

一池“青春活水”，激荡消费万千气象。针对当前火热的“考后经济”，泰山科技学院讲师徐晶给出专业解读。她认为，“考后消费热潮”是学业阶段性结束后的补偿性消费与成人仪式感双重叠加的结果。相较于以往单纯的“犒劳式购物”，如今的考后消费重心从实物消费转向服务、体验与成长型消费，兼顾实用需求、情感表达与自我提升，在短期内有效释放了消费潜力，带动了电子产品、旅游及服务等多行业增收，是一种典型的季节性消费现象。

热潮之下，非理性消费问题不容忽视。徐晶提醒，考后消费热潮易诱发非理性的攀比心理，值得包容，但更需要理性引导。为此，她建议广大学生树立正确消费观，区分刚需消费和跟风消费，结合家庭经济条件量力而行；家长也要做好引导，让消费回归服务成长本质，避免把物质消费当作唯一的解压和助力成长的方式，让暑期消费变得健康、适度、有意义。

岱岳区“创享岱岳·云播未来”项目化创业培训开班 40余名学员求索直播创业新路

本报7月16日讯（记者 杨文洁）近日，岱岳区“创享岱岳·云播未来”项目化创业培训在泰安老街创业街区直播基地正式开班。作为入选《全省项目化创业培训试点项目清单》的省级试点项目，本期培训吸引了40余名怀揣创业梦想的劳动者踊跃参与，学员涵盖毕业年度高校毕业生、农村转移就业劳动者、城镇登记失业人员等重点就业创业群体。培训现场氛围浓厚热烈，学员们在实景化的创业街区中，开启了一场“课堂学理论、现场观实操、岗位练技能”的沉浸式实践赋能之旅。

开班仪式上，市公共就业和人才服务中心职业培训科相关负责人介绍本次培训相关政策与推进情况。他表示，人社部门将持续做好创业服务，全周期跟踪陪跑，优化各类创业扶持政策，为创业者保驾护航。

开班仪式结束后，参训学员走进泰安直播电商聚集区——董先生泰安服务中心进行实地考察学习。大家近距离观摩专业直播间的运营模式、直播流程与带货技巧，认真聆听基地工作人员关于直播电商行业发展趋势、账号运营核心要点的讲解，直观感受直播电商的实操场景，为后续开展实战训练积累实践经验、夯实学习基础。

据了解，本期培训共计56课时，为期7天。为确保培训质量，此次培训严格执行开班备案、过程监督、结果考核等制度，由泰安市华鲁劳动职业培训学校开展教学。课程设置突出“创业实用导向”，通过模拟实战、路演等环节强化学员决策能力与抗压能力。同时，此次培训建立了“创业陪跑”服务机制，集成政策扶持、导师指导、市场渠道等全要素支持，为优秀创业项目建立专属陪跑档案，量身定制发展方案。

作为岱岳区探索“创业需求+创业培训+创业实训+创业服务”四位一体新模式的重要实践，本期培训将积极推动创业项目落地成长。依托泰安老街这一成熟商圈搭建的直播基地与创业孵化街，为学员提供从培训到项目落地的全链条创业支持。岱岳区人力资源和社会保障局将持续擦亮“创享岱岳·云播未来”培训品牌，聚焦重点群体创业就业需求，加大创业扶持力度，以创新模式赋能创业者，以实景平台支撑项目落地、以品牌服务提升工作质效，为全区创业就业高质量发展注入强劲动能。

国网泰安供电公司完成4处带电消缺任务 保障电网安全稳定运行



■施工人员开展带电消缺作业。

通讯员供图

本报7月16日讯（记者 温雯）近日，国网泰安供电公司顺利完成10千伏房村线、金峪线等4条线路4处带电消缺任务，及时消除线路设备隐患，为迎峰度夏期间电网安全稳定运行提供坚实保障。

7月以来，高温天气和强降雨频发，电网负荷持续攀升。国网泰安供电公司科学制订作业方案，优化工期安排，积极开展带电消缺作业并及时响应紧急抢修需求，保障沿线居民用电无忧。作业现场，项目负责人与监督人员全程在岗监护，施工人员按照标准化作业流程顺利完成带电作业。

当前正处于迎峰度夏和电力保供的关键阶段，国网泰安供电公司将继续坚持“不停电就是最好的服务”理念，积极开展各项保电工作，科学错峰施工，全力保障企业生产用电“零中断”、居民清凉度夏“不断电”。

泰山区上高街道双龙社区 公益摄影定格童年美好



■摄影师为孩子们拍照。

通讯员供图

本报7月16日讯（记者 刘小东 通讯员 陈冬梅）15日，泰山区上高街道双龙社区携手金色童年儿童摄影开展“定格童年美好 乐享缤纷暑假”免费拍照公益活动，用镜头记录童真童趣。

活动当天，社区活动室摇身一变成为温馨专业的儿童摄影棚，精心打造清新森系风、简约学院风等拍摄布景，鲜花、书籍、童趣摆件等道具摆放齐全。专业造型师细心地为孩子们打理发型、打造柔和淡妆，并结合他们的特点定制适配造型；摄影师全程耐

心引导，鼓励孩子们释放童真，精准捕捉鲜活自然的瞬间。身着公主纱裙、小西装的孩子们一扫面对镜头的拘谨，大方地展现自我，不时俏皮地比出可爱的手势，一张张笑脸天真烂漫。

“此次公益摄影活动，不仅为辖区儿童留下了独一无二的夏日成长纪念，还拉近了社区与居民之间的距离。”双龙社区相关负责人表示，将持续对接各类社会优质资源，围绕青少年成长需求推出更多公益便民活动，持续打造有温度、有活力的幸福社区。