

核心提示

又是一年开学季,各大商超和电商平台再次迎来“开学经济”的消费热潮。这不仅仅是一次简单的采购行为,更成为了观察中国消费市场活力与趋势的重要窗口。近年来,随着消费观念的升级与生活方式的演变,学生的“开学行头”正从基础实用向品质化、个性化、智能化迈进。文具消费彰显审美个性,宿舍床品注重健康材质,而教辅书与数码产品则在线上线下融合中不断创新形态。本期特刊通过六大消费领域的深度调研,旨在解读数据背后的社会变迁,洞察消费新动向,也为家长与学生提供一份理性购买的参考指南。

开学行囊里,装的是求知的行装,也是时代经济的生动映像。

文具用品

创意产品成亮点

□ 本报记者 罗丽 刘转转

随着新学期开学,铅笔、中性笔、作业本、改正带……这些看似普通的文具,在这一刻燃起了消费的热潮。记者走访市区各大文具用品店,外形新颖、功能多样的创意文具吸引着孩子们的眼球,一场围绕开学的经济画卷正徐徐展开。

走进万和商贸城某文具批发店,货架上整齐地陈列着五彩斑斓的笔记本、造型别致的笔和橡皮。为了应对开学这波热潮,店里推出了各种促销活动,不仅可以享受折扣,还可获赠洗衣液、保温杯、垃圾桶、插线板等礼品。店员高女士一边忙着接待顾客一边介绍,“从8月底开始,销售额相比平时增长了近两倍。如今商品更新换代的速度越来越快,顾客的选择也相应增多,对商品的品质和设计也更为挑剔。”

不远处,家长张静一边牵着孩子的手,一边点开手机微信群界面,对照着老师提前发的清单逐项核对。“五支HB铅笔、两个作文本、两个英语本、一盒马克笔……”她一边在货架上寻找,一边往购物篮里添置。张静解释道,“儿子开学升二年级,老师早就列好了新学期必备的学习用品,想着趁刚开学赶紧

服饰穿搭

开学季引爆“穿搭经济”

□ 本报记者 王涛 任洋洋

初秋时节,开学的脚步越来越接近,家长们的“开学采购清单”也开始一一打开,校服加工厂、童装店、青少年服装店也迎来消费热潮,新一轮“开学服装经济”热力升腾。

走进市区一家老牌校服加工厂,刚推开门就被喧闹声裹住——二十多位家长挤在前台,你一言我一语地报着信息,店长快速进行着记录。“我家孩子是初二的,上次订的160码裤子短了,这次得换170。”“之前学校校服没合适尺码,还是家长群里有人说这儿能补订,果然没白来。”“这高三的校服,孩子坐凳子上磨了两年,膝盖这儿破了个大窟窿,总不能让娃穿着破衣服开学吧?”“下次来就知道规矩,报上姓名、学校和码数,十天就能拿到新的。”……校服加工厂里,订制校服的家长,你一言我一语为孩子订购校服。坐在前台的店长一边飞快地记录信息,一边跟记者搭话:“每年8月都是店里最忙的时候,不仅要承接新生开学的校服加工,还要接待补订校服的家长。现在已经接了三所学校的统一订单,家长口碑相传也带了不少散客——有的孩子校服洗变形了,有的假期长个子穿不了,都在趁着假期来补订。”

数码产品

电子设备迎来销售热潮

□ 本报记者 李亚芝

随着新学期临近,开学消费热潮逐渐升温,电子设备作为学生“开学装备”的重要组成部分,迎来销售旺季。近日,记者走访石区宏泰商场发现,多家电子产品门店人气旺盛,手机、电话手表、学习机等产品销量攀升,家长与学生采购热情高涨,各类门店内随处可见挑选、咨询的人群,为新学期做准备。

在华为专卖店内,大学生成为消费主力。不少学生在家长或朋友的陪伴下仔细挑选手机,今年刚考上大学的岳健,正和朋友围着展柜仔细查看手机参数,不时拿起样机测试功能。他告诉记者:“我在网上研究了好几天型号和配置,今天来店里实地体验下手感和像素,合适的就直接购买了。”门店店员告诉记者,每年六七月便会迎来第一波准大学生购机潮,近期临近开学,又有不少学生和家前来挑选新机,“4000多元价位的机型最受欢迎,配置能满足学习、娱乐需求,而且现在购买还能享受国补,性价比更高。”

小天才电话手表门店同样人气火爆,进门处的展示台格外吸睛——几款不同款式的电话手表整齐陈列,其中一款浸泡在透明水杯里的产品,引得不少家长驻足询问。市民王先生正和妻子反复对比功能,最终选定了一款哪吒联名款电话手表。“儿子今年要升一年级,我们总担心他的安全,也想随时知道他

买齐,不能耽误孩子上课。”

货架最显眼处,一款名为“点石”的创意文具格外吸睛。“我家孩子一到这儿就挪不动脚了。”刘梅手里拿着儿子刚选的“时空舱”中性笔。这款笔不仅造型别致,还配备了可替换的墨囊。“这些形态各异的文具太招小孩喜欢了,今年新上的盲盒笔更别说了,笔身上印着他最喜欢的奥特曼,每次来都攥着不肯放。”

随着课业的增加,初中生的文具需求也在不断变化。初二学生赵雨涵手里提的购物篮里装满了笔记本和文件夹。她表示,购买文具时更注重实用性,而不仅仅是追求颜值。“开学前我会按照各科需求算好数量,实用最重要。”

对比鲜明的小学生和中学生消费观,折射出年龄带来的心态差异。低年级学生更关注文具的趣味性和设计感,部分学生还会购买变形文具或带有流行文化元素的商品。初中生则更注重实用性和耐用性,有针对性地选购商品。

文具用品迎来销售高峰的背后,不仅是家长对教育的重视和支持,也展现出消费市场的活力。正如学生家长赵燕所说:“消费更需多一份理性,孩子真正需要的才是最好的,这也是给孩子树立正确消费观的好机会。”

开学季,好多儿童要上幼儿园了,做家长的总是希望自己的孩子穿的漂漂亮亮,精神神地走进学校。市区兴隆街华逸购物中心的贝贝龙童装店里,同样挤满了前来选购衣服的顾客。四岁的朵朵举着粉色连衣裙转圈:“妈妈,这个有小兔子,我要穿这个上学!”带她来买衣服的周女士笑着拿起裙子比对:“孩子盼开学盼了好久,肯定得给她打扮得漂漂亮亮的。这两件上衣、一条背带裤,再配双小皮鞋,开学的新衣服就齐了!”收银台前排着长队,每位家长手里都拎着鼓鼓囊囊的购物袋,收银机的收款声,成了开学季最热闹的背景音。

除了专门的校服加工厂、童装店,各大商场中以青少年为消费主体的运动品牌也是学生青睐的对象。各个店内的休闲服饰销售火爆。一家运动品牌店店员李萍告诉记者,“平时孩子们都穿校服,就暑假到开学这段时间,都是一群一伙来挑自己喜欢的衣服。去年这时候,这款裤子三天就卖断了3个码,今年我们特意多补了货。”

开学经济已成为消费市场的重要组成部分,兼具刚性需求与情感消费双重属性,其火热的背后更多体现的是父母对孩子满满的爱。

的情况。这款手表能定位、打电话,开学前买给他当礼物,孩子肯定开心。”王先生笑着说。店员介绍,这款手表具备游泳级防水功能,日常洗手、玩水都不用担心损坏,“最近购买还能享受15%的国补,原本一千多元的手表,补贴后价格更实惠,每天都有不少家长来为即将入学的孩子选购。”

学习机也成为中小学家长采购的热门单品。在三楼作业帮学习机门店内,一名即将升三年级的学生正和爸爸刘先生坐在屏幕前,跟着学习机里的课程片段认真试听,不时向店员询问功能细节。“孩子上三年级后,课程难度增加,很多知识点我自己辅导起来力不从心,挺尴尬的。”这位家长坦言,之所以考虑买学习机,是看重其专业的课程讲解和同步教学功能,“既能跟着学校进度复习巩固,遇到不会的问题还能随时查,随时学,帮孩子养成自学的习惯。”记者注意到,门店内不时有家长带着孩子前来体验,大家围着不同型号的学习机,咨询课程覆盖范围、使用便捷性等问题,希望通过学习机为孩子新学期的学习助力。

从走访情况来看,无论是为大学生生活做准备的准大学生,还是为中小学学习添助力的低龄学生,集实用、娱乐与学习功能于一体的智能设备已成为“开学标配”。产品的实用属性与政策补贴的双重加持,不仅满足了学生和家人的需求,也让开学季电子设备消费市场持续保持火热态势。

教辅书籍

新学期的“书香消费潮”

□ 本报记者 张娟娟

又到一年开学季,我市大街小巷涌动着“开学经济”的火热气息。作为知识传递与新学期期许的重要载体,书店成为学生和家长们争相前往的“补给站”。

走进离石区久安路梯田书店,教辅资料区人头攒动,家长和学生穿梭在书架间,指尖划过一本本厚重的书籍。“孩子升初二,课程难度加大,得找本好的辅导资料。”一位王姓家长说道。旁边的孩子也凑过来,指着一本讲解详细的资料说:“这本看起来不错,例题多,还有详细解析。”工作人员介绍,这类与课堂进度同步的教辅书,始终占据销量榜首。

课外阅读区同样人气高涨。文学名著、科普读物摆放整齐,不少学生对照学校的阅读清单认真挑选。“高中学习紧张,但阅读不能落下,多读书能拓宽知识面。”一名高一新生边挑选边说。《额尔古纳河右岸》《三体》《活着》等书籍,成为热门之选。

为迎接开学季,梯田书店推出多重优惠:教辅书籍满二赠一并附赠礼品,购买指定课外读物可获赠精美笔记本、笔、卡套或帆布包等。书店负责人介绍,开学季以来客

流量较平日增长30%,销售额提升40%,其中教辅类书籍销量同比激增50%,数理化辅导资料尤其畅销。“我们提前一个月就开始筹备,进货量较平时增加了40%,涵盖各年级各学科教辅及丰富课外读物,全力满足客户需求。”

面对竞争,传统书店加速业态创新。吕梁新华书店三层新增“自习+阅读”空间,配备打印机、饮水机、零食饮料区、微波炉、冰箱等设施,还设有餐饮休息区。100个自习工位每日座无虚席,上座率始终保持100%。“很多家长带孩子来写作业,顺便就能选购学习资料。”自习室负责人赵琬说,店内教辅、文具、饮品销量同比增长60%。

尽管消费热情高涨,部分家长开始反思非理性支出。初中生家长刘晓璇算了一笔账:开学季为孩子购置文具、教辅、电子设备花费近4000元,“但成绩提升的关键还在学习习惯。”她建议:“像花哨的笔、联名款书包等非必需品,可以适当控制。”

开学季的书店,既是知识的殿堂,也是消费的热点。一本本新书,承载着学生们对新学期的憧憬,也见证着我市“开学经济”的蓬勃活力。如何在商业利益与教育本质间找到平衡,成为这场经济热潮留给城市的长期课题。

科学配镜

眼镜店里的“视力保卫战”

□ 本报记者 刘沛林

随着开学季的到来,城市的眼镜店迎来了一年中最繁忙的时节。位于离石区城区中心世纪广场的某眼镜店内,等候验光的学生和家长排起了长队。店员小李一边忙着帮顾客预约,一边告诉记者:“8月下旬以来,客流差不多是平时的3倍,其中以学生群体为主,占比超7成。”

为了应对这波消费潮,店里早在一个月前就备足了货,推出了“开学季配镜优惠”,并延长了营业时间。记者在走访中发现,如今的开学配镜早已不是“看得清”那么简单。防蓝光、延缓近视加深的离焦镜片等功能性产品慢慢成为主流。

“医生建议配离焦镜片,说能控制度数增长。”正在带着女儿挑选镜架的王女士告诉记者。她算了一笔账:一副离焦镜片加上轻薄的镜架,折扣后价格接近1000元。“虽然贵,但只要对孩子眼睛好,就值得。”

像王女士这样的家长并非个例。眼镜店负责人透露,近年来学生配镜的客单价稳步提升,500-1000元的学生消费群体占比持续增加,部分高端产品甚至超过1500

元。“家长们的消费观念变了。”店内的资深验光师刘峰分析,“他们更愿意为专业和视力健康买单。五年前家长们最关心的还是价格是否实惠,现在开口问的都是‘哪种控制眼精度数效果最好’。”

面对火热的消费浪潮,刘峰也提醒家长要保持理性。“不是所有孩子都需要配功能性镜片。”他说,“关键是先进行全面的医学验光,再根据屈光状态、眼位、视功能等因素选择最合适的方案。”

除了功能性,学生们对眼镜的时尚属性也有了更高要求。“这款镜框是今年流行的渐变色,还有这款是某明星同款。”店员小张向一名高中生介绍。记者注意到,设计感强、材质轻便的镜架最受欢迎,一些动漫、潮流IP联名款更是备受青睐。

开学经济的热度,在眼镜店里可见一斑。这小小的镜片,承载着家长对孩子视力健康满满的呵护。正如一位家长所言:“开学购物清单上的项目越来越多,眼镜只是其中的一项。毕竟在教育的投入上,我们总是想给孩子更好的。”

生活用品

行李箱里的“小而美”

□ 本报记者 刘丽霞

一年一度的开学季,不单是学生们奔赴新生活的开始,也是街头巷尾的杂货铺一年中最繁忙的时刻。拖鞋、脸盆、牙刷杯、肥皂盒……这些普通日用品的火爆热销,背后不仅仅是家长和学生日常囤货的简单行为,更映照出经济规律与人间烟火交织的深层图景。

近日,记者走进市区荣宁市场的一家日杂店,迎面最显眼的位位置整齐地摆满了各式拖鞋,价格从8元、10元到20元不等。“每年8月中旬到9月中旬是最忙的时候。”店主王先生笑盈盈地说道,“初中、高中住校生陆续开学,紧接着大学新生报到,这阵子的销量能比平常翻两倍以上。”他指着货架补充道,“像牙刷杯、拖鞋、毛巾、肥皂盒……这些都是住校学生的必备品,卖得特别好。”

而在隔着两条街的万和商贸城内,另一家日杂店也人潮涌动、热闹非凡,询价声此起彼伏:“老板,这个餐盒怎么卖?”“肥皂盒多少钱?”“这是304不锈钢的,加深加大,还配盘子……这边还有保温款的,要不要看看?”老板

刘金平忙得团团转,却仍不忘热情地招呼每一位顾客。“孩子考上了太原的职业技术学校,马上开学了,得赶紧把这些日用品都给他备齐。”正在挑选衣架的市民郭小华一边仔细对比手中的商品,一边笑着告诉记者。

店铺外,开学季的“明星商品”都摆在了过道两旁,整理箱堆成一座小山,大小不一、颜色多样,各种款式应有尽有;马扎也摆得老高,塑料的、铁的,高脚的、矮脚的,价格从十几元到三四十元不等。“我们从暑假就开始备货,就等这波开学高峰。”刘金平在忙碌的间隙对记者说,“孩子们住校,这些都是必需品。东西质量咋样家长们都能看得见、摸得着,买得也踏实。”他指着热销区域说,“你看,暖水壶、鞋刷、衣架这些都走得特别快,几乎人手必备。这段时间人流量多,销量起码翻了三倍!”

长长的机打小票如一条白色绶带,从柜台一直拖到地上,无声地记录着这场一年一度的繁忙。这不仅是市场经济对刚性需求的精准响应,更是最朴素深沉的情感在寻常街角的温暖流露。而开学季杂货铺的热闹,远不止是生意。那是一份被拖鞋、脸盆和暖水壶填满的“爱的清单”,是千家万户“临行密密缝”的现代版本。

图①为电子产品门店人气旺盛,家长与学生采购热情高涨。 李亚芝 摄

图②为街头巷尾的杂货铺内,日用品销售火爆。 刘丽霞 摄

图③为随着新学期到来,文具店内燃起了消费的热潮。 罗丽 摄

图④为新一轮“开学服装经济”热力升腾。 王涛 摄

图⑤为眼镜店迎来了一年中最繁忙的时节,等候验光的学生和家长排起了长队。 刘沛林 摄