

# 考后狂欢 与理性账单



扫码看视频

“人生需常乐，且尽杯中酒！”近日，长沙实验中学高三毕业生小诺在朋友圈发布了一张班级聚餐的合照，并且配上了感慨的文字，“毕业了，这次聚餐是给我们中学生活画上圆满句号！”

随着2025年高考落下帷幕，长达近三个月的悠长假期正式开启，“后高考经济”迅速升温。近日，记者走访市场发现，电子产品、毕业旅行等相关消费市场呈现出一片火热景象，商家们也纷纷推出各类优惠活动，积极抢占市场份额。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚

## “升学装备”热销，毕业旅行爆火 “后高考经济”升温，呈现多元化、品质化、个性化趋势

### 02 现象

#### 【考后娱乐】 餐饮娱乐热度上升，社交聚会拉动消费

高考结束后，餐饮消费成为热点，各大餐厅迎来大量高考生。

7月3日，在位于长沙芙蓉中路的彭耕记门店，红色招牌上写着“凭高考准考证或录取通知书享菜品6.9折”的宣传语，吸引了不少学生驻足。

“最近生意不错，不少高考生来我们店里聚餐，再加上临近暑假，客流量比平时多了一倍。”该门店工作人员表示，“门店6月就推出了针对高考生的打折活动，像酸萝卜牛百叶、贵妃醉鸡这些近50元的菜品，打完折只要20元左右，大多数高考生用完餐后都评价菜品味美价廉。”

除餐饮消费外，高考生对新奇的娱乐体验也兴趣浓厚，密室逃脱、剧本杀等沉浸式互动项目成为他们的热门选择。

“高考结束后的第一周，我们就推出了高考生优惠套餐，当时的客流量是平常的2—3倍。”柯洛克沉浸剧情密室五一广场店的工作人员介绍。

该工作人员表示，最近《黄泉比良坂》剧本人气较高，用美团神券享受优惠后，人均价格在109—129元，“这个主题只要有3人就可以开场，最多可容纳8人，并且设有NPC互动环节，还包含3条单线任务，高考生通常会结伴拼场玩”。

#### 【升学装备】 电子产品销售火爆，“升学三件套”成标配

在吃和玩方面尽兴，在焕新“装备”上考生们也不落人后，手机、平板、电脑“升学三件套”成标配。

7月2日，在长沙泊富国际广场的华为授权体验店内，工作人员正耐心地演示设备互联功能。“6月我们店卖得最好的机型是nova14 Pro。其中，运行内存12GB、储存空间256GB的产品售价为3499元/台。如果预算更高的话，大部分高考生会更倾向于选择Mate70系列，价格在5499—9499元/台。”该工作人员向记者透露，“凭高考准考证到店可申请专属福利，购买指定机型可优惠300元。”

为了吸引高考生，除华为外，vivo、小米等品牌均在6月推出新机型，包括vivo S30、REDMI K80至尊版等，这些手机的商品标签还携带了“学生”等关键词。

“REDMI K80至尊版国补后售价为2209—3299元/台，开售4小时即刷新2025年全网全价位段新机首销纪录，无论是学习、游戏还是拍照，都很适合学生使用，有不少高考生入手。”小米淘宝官方旗舰店客服介绍。

为了吸引消费者，各大数码门店也纷纷推出了优惠活动。Onezero长沙万象城店推出“凭高考准考证享专属200元折扣”活动，部分机型可参与国补，还赠送耳机等配件；长沙京东mall数码区推出凭高考准考证享购机专属学生价活动，部分产品还有1000元—2000元的教育补贴……



长沙一餐饮门店针对高考生推出了不少优惠活动。

#### 【毕业旅行】 旅游产品预订环比增长88% 部分高考生选择“考后就出发”

不仅“装备”热销，旅游市场也迎来了毕业生“高峰期”。

同程旅行平台发布数据显示，毕业生旅游预订热度同比激增137%。携程数据显示，今年6月9日至11日出发的旅游产品预订量环比增长88%。在“去哪儿”平台毕业旅游订单中，长线游机票预订量也同比增长35%。

记者在长沙多家旅行社看到，前来咨询和报名的学生及家长络绎不绝，旅游市场迎来了一波预订高峰。“最近有很多高考完的学生来咨询旅游产品，北京、成都、青海等地都是国内游的热门地点，其中北京五日游性价比比较高，不同产品会有一些的区别，但一般都在2000元左右。”携程旅游富兴时代营业部工作人员介绍。

去哪儿旅行大数据研究院介绍，从出行时间看，有的选择高考完第一周马上出发，有的选择7月，等待录取通知书到达。北京、南京、西安、洛阳、杭州、苏州等历史文化名城对高中毕业生更有吸引力，逛博物馆成为高中毕业生的“刚需”。

此外，为了吸引高考生，湖南多地景区推出暖心福利，面向应届中、高考毕业生的“免门票”活动正式上线。比如岳阳推出了全域A级旅游景区免票的暖心政策：5月20日至8月31日，凡应届高考、中考毕业生，凭本人准考证和身份证即可免费游览包括张谷英景区、大云山国家森林公园等在内的全部A级旅游景区；自6月10日至8月31日，张家界七星山景区对全国高考应届毕业生实行门票、索道、观光车及1520玻璃观景台的全免费政策。

### 分析

#### 学生自主消费 主要源于补偿和奖励心理

从聚餐、旅游到购买电子产品，这波高考后消费热潮中，消费群体呈现多元化特征。

“旅游是对我辛苦学习的补偿，自初中起我就很少外出，想趁假期看看外面的世界。”张家界市桑植一中的考生王爽计划在填报志愿后，和姐姐前往南昌，感受这座城市深厚的历史文化底蕴，还计划与朋友一同攀登泰山，挑战自我，在山顶观赏壮丽的日出。

“学生自身因补偿心理，渴望在高压学习后享受消费带来的愉悦；家长多出奖励心理，将物质馈赠视为对孩子努力的认可；亲朋好友的馈赠则饱含祝福之意。同时，社交需求促使学生在餐饮娱乐等领域频繁消费。”业内人士指出。

该业内人士表示，近年来，高考后消费市场呈现出多元化、品质化与个性化的趋势，“从消费结构来看，以往单一的电子产品购买逐渐向多元领域拓展，毕业旅行、技能培训、餐饮娱乐等消费占比不断提升。消费理念也在发生转变，过去家长主导的消费模式，正逐渐向学生自主决策过渡，更注重消费的体验感和价值感。品质化消费趋势愈发明显，高考生不再满足于基础的物质需求，而是追求更高质量的产品和服务”。

虽然高考后的消费升温，带动了市场的繁荣。但这股消费热潮的背后，也有隐忧浮现。有部分商家为了制造噱头，玩起“先涨后降”的套路，实际价格并未降低；还有餐饮娱乐场所也出现虚假宣传、服务缩水现象。

针对“后高考经济”的消费陷阱，湖南省消费者权益保护委员会指出，购买电子产品要理性消费，根据自身的需求和消费能力来选择产品。对于旅游市场，最重要的是风险意识。比如现在正是洪涝灾害季节，一定要关注目的地的安全，还要远离一些没有开发的区域，最好购买旅行相关的保险，比如意外险等。

