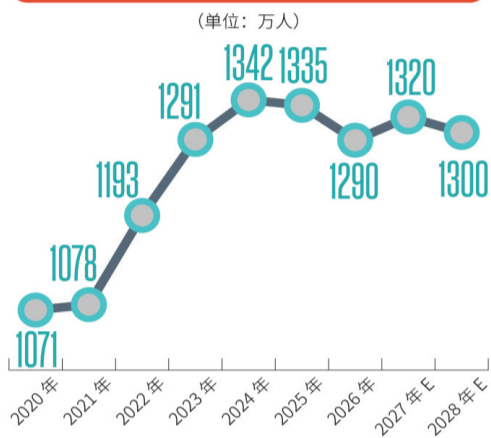


准大一新生们的消费热情将在这个暑期集中释放,形成独特的“准考证经济”现象。数据显示,2026年全国高考报名人数达到1290万人,文旅、3C数码、医美等赛道同步迎来阶段性客流峰值,全国超100家景区、连锁数码门店、生活服务品牌推出应届考生专属折扣,准考证成为贯穿6至8月暑期消费的通用权益凭证。预计今年准大一新生暑期消费人均将达到18600元,不过其中超六成的购买是在为即将到来的大学生活做准备,奖励自己的消费动机摆在其次。

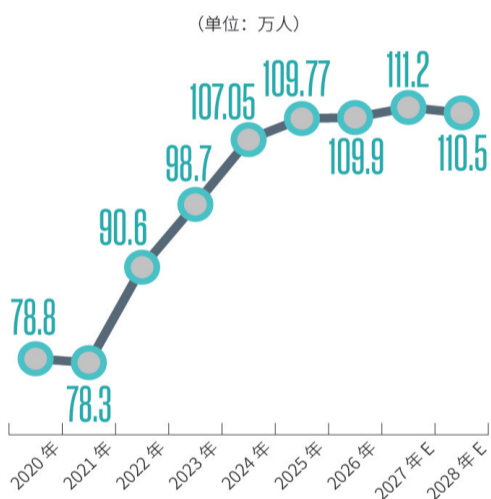
超千万高考考生重塑暑期消费赛道 数码医美旅行成青年仪式感三件套 “准考证经济”带火的,不仅仅是文旅

■策划:新快报记者 罗韵
■采写:新快报记者 罗韵 ■制图:廖木兴

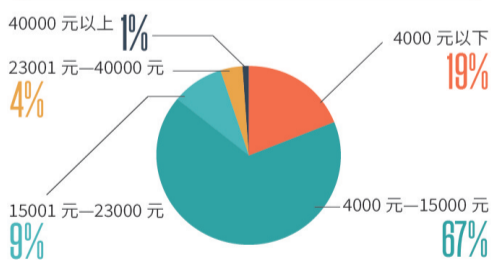
今年全国高考人数达1290万人



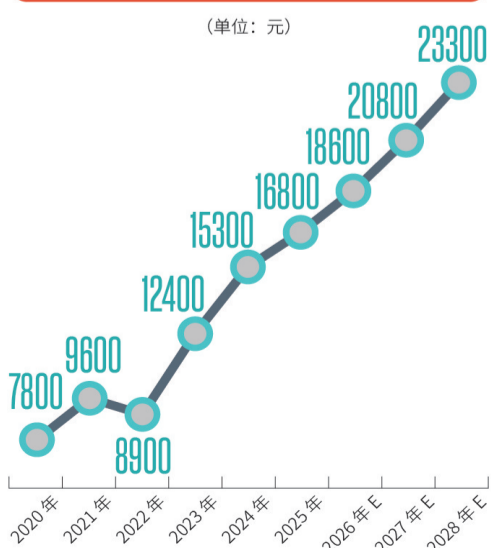
今年广东省高考人数达109.9万人



近七成准大一新生暑期消费4000—15000元



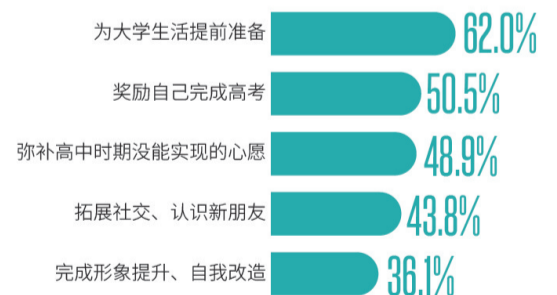
今年准大一新生暑期消费人均预计达18600元



准大一新生暑期消费品类TOP10

- 1 电子产品采购
- 2 报名驾校学车
- 3 毕业短途旅行
- 4 兴趣拓展培训
- 5 美妆护肤采购
- 6 服饰日用品添置
- 7 运动装备、户外健身等
- 8 社交聚餐、升学宴等
- 9 线下文娱演出、密室剧本杀等
- 10 高考志愿规划付费咨询、填报服务等

消费动机主要为大学生活做准备 (多选)



1 数码消费是“准考证经济”第一大支撑赛道

一份面向1337名准大一新生的问卷显示,56.2%受访者将“数码三件套”列为暑期首要开支,46.6%计划报名驾校,39.7%安排毕业短途旅行,三大品类稳居青年消费清单前三。单个准大一新生家庭综合入学筹备开支区间集中在3万至4万元,以1290万考生基数测算,全周期消费规模下限3870亿元,上限突破5160亿元,形成每年夏天稳定的内需增量引擎。

数码消费是“准考证经济”第一大支撑赛道。数据显示,高考结束首周,学生专属轻薄笔记本销量同比上涨217%,旗舰手机、平板电脑订单环比增长近3倍,线下数码综合体考生客流较平日上涨120%,华为、小米、苹果、联想全品牌同步开放准考证叠加618补贴双重优惠,单门店学生购机订单占月度营业额四成。准大一新生暑期最受欢迎数码电子产品依次有智能手机、轻薄笔记本电脑、平板电脑、无线降噪蓝牙耳机、智能手表和手环等。

2 高考结束两周内18岁求美者就诊量上涨267%

轻医美、视力矫正、皮肤管理成为近年新增刚性消费板块。

数据显示,每年6至9月为医美机构暑期旺季,高考结束两周内18岁求美者就诊量环比上涨267%,女性消费者占比93.7%,项目集中在光子嫩肤、祛痘、近视手术、基础皮肤管理,大手术类项目占比持续走低,平价轻医美成为主流选择。其中,以高考毕业生、在校大学生为主的18至22岁群体为医美市场增速最快客群,占全年消费人群28.5%。

目前市场上可见,一线城市连锁医美门店普遍设有千元内学生套餐,支持凭准考证分期免息付款,适配学生预算水平。据调研,准大一新生暑期最受欢迎医美项目TOP5及订单占比依次是双眼皮综合项目(58%),光子嫩肤+果酸祛痘皮肤管理套餐(47.2%),全飞秒、半飞秒近视矫正手术(41.5%),瘦脸针、基础水光补水轻注射(32.0%)和鼻部微调项目(26.8%)。

3 选择端午错峰出行规避暑期人流与涨价高峰

城市研学赛道扩容。数据显示,2025年国内研学市场整体规模1870亿元,家庭自费研学订单占比升至38%,16至25岁青年为核心消费人群,人均单次研学消费480元至2200元不等。

毕业礼赠赛道同步扩容。端午假期博物馆、城市人文街区、非遗手工体验馆考生预约量同比增长130%,向日葵、百合主题“一举夺魁”毕业花束日均销量数百束,鲜花门店端午备货量较平日提升3至4倍,68至198元平价礼赠适配学生社交需求。

错峰出行成为不少准大一生的首选。数据显示,刚刚过去的端午假期,18岁考生出发机票量环比5月同期上涨超三成,大量学生选择端午错峰出行,规避暑期人流与涨价高峰。一线城市毕业轰趴、城市手作、短途民宿、轻运动课程考生订单同比增长97%,30岁以下年轻游客占端午总出游人群六成以上,北上广深为青年出行核心出发城市。