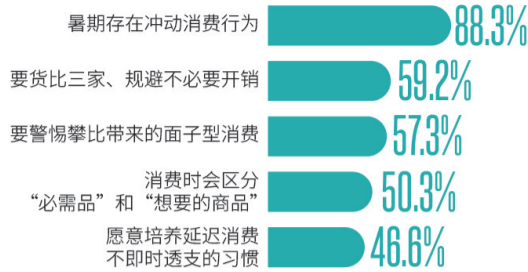


## 消费观念占比(多选)



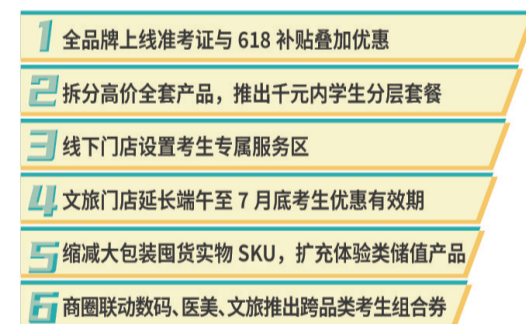
## 准大一新生暑期消费最爱的数码电子产品 TOP5



## 各国家地区准大一新生毕业旅行平均花费对比



## 2026年商家拥抱“准考证经济”的举措 TOP6



## 资本重点布局的“准考证经济”赛道 TOP6



## “准考证经济”相关行业迭代方向

看好暑期青年消费  
资本在发力

## 01 资本持续关注国内青年仪式感

据公开信息显示,2025年整体新消费赛道投融资事件同比下滑52%,但面向学生群体的细分业态逆势拿到机构资金支持。数据显示,平价数码集合店、青年短途民宿连锁、城市研学内容服务商、社区轻医美连锁四大赛道累计融资规模47.2亿元,占上半年消费服务融资总额38.6%。

其中,资金投放逻辑集中三大方向:一是可长期复购的学生刚需服务,驾培连锁、视力矫正机构、年度护肤套餐;二是依托节假日、毕业季节点的短期高客流业态,城市民宿、研学基地、剧场演出连锁;三是适配学生低预算的平价国货数码、功效护肤品牌。

与之相对,重营销、高溢价的网红潮流品牌、单一线下零售门店融资规模同比下滑72%,资本逐步避开纯实物囤货型业态,转向服务、体验类学生赛道。

从头部投资机构布局来看则更为清晰,美团龙珠、红杉中国、IDG资本持续加注本地生活学生套餐运营、青年文旅连锁;消费创投减少传统快消代工项目投入,将青年仪式感消费定义为穿越周期的稳定刚需赛道,不受大环境消费收缩影响。

## 02 暑期青年消费保持高增长态势

从2026端午收官数据可预判,整个7至8月暑期青年消费将延续高增长态势,三大长期趋势明确。

第一,准考证权益常态化,不再仅为短期促销手段。景区、数码、医美、本地生活品牌会持续上线全年学生认证折扣,把6月集中客流转化为全年稳定客群,线上平台开设学生专属消费专区成为标准化运营动作。

第二,消费结构持续向服务体验倾斜。刚需数码保持平稳增长,轻医美、研学、短途旅行、运动课程增速持续高于实物商品,青年群体“少囤货、重体验”的消费习惯在暑期进一步固化。

第三,产业供给持续细分,适配分层青年预算。平价千元级体验套餐、中端全套入学装备、高端定制研学旅行三层产品体系完善,商家不再单一推出高价单品,分层套餐匹配不同家庭消费能力。

整体来看,“准考证经济”并非短期节日泡沫,而是青年仪式感消费的年度集中释放窗口。端午叠加高考的特殊时间组合,放大了1290万应届考生的消费潜力,也为全年内需增长提供稳定支撑。

## 03 国内“准考证经济”有独特性

国内的“准考证经济”具备独特性:高考统一集中释放消费、端午小长假形成短期窗口期、全行业同步推出限时考生权益,消费脉冲特征显著。而海外青年毕业消费分散在全年,旅行与海外交流占比更高,但是医美、数码集中采购等需求强度远低于国内。

数据显示,欧美、日韩早已形成成熟的毕业季青年消费产业链。其中,欧美依托各种成熟的交换计划,大幅度降低学生旅游的门槛,青年间隔年文化普及度高,旅行市场占全球学生旅游38%。青年普遍预留3至6个月旅行、义工、技能培训周期,数码、短期技能课程、长途出行平分消费预算,当地商超、文旅品牌全年设置学生权益,跟国内集中6至8月爆发的脉冲式消费特征有显著区别。

欧盟居民单次国内学生短途旅行人均支出303欧元,跨国研学旅行人均1053欧元,旅行、海外交流为高中毕业核心仪式消费,学生专属交通、住宿全年常态化折扣,并非仅集中短期假期。

日本高中修学旅行也已经形成制度化,公立高中国内研学人均费用2万至5万日元,私立海外研学15万至40万日元,3至4月春季新生活消费为全年高峰,6月毕业消费规模仅为春季三分之一,青年消费分散全年,也不存在端午叠加高考集中释放的现象。

## 数据来源

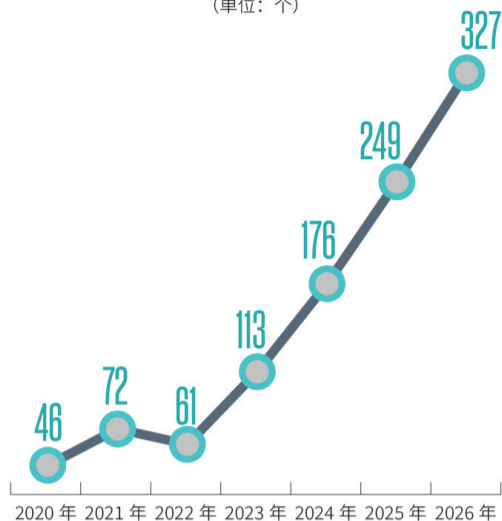
国家统计局居民收支抽样调查 教育部官方发布 2026端午国内出游抽样监测 京东消费研究院2026高考数码销售专项战报 中国青年报社社会调查中心准大一新生消费问卷调查 艾瑞咨询《2025中国医疗美容行业白皮书》中国整形美容协会《2025年青少年医美消费趋势报告》艾媒咨询《2025青年旅游消费调研》 大浪智库《2025微博高考后消费洞察报告》 广东省教育考试院 广东省文旅厅 软科教育研究院 同程、去哪儿、美团研究院 清科研究中心 2026上半年消费赛道投融资半年报 OECD全球学生旅游统计 欧盟Eurostat 文旅消费数据 日本总务省修学旅行统计公报 韩国观光公社青年旅游监测



(请点击“数据”频道)

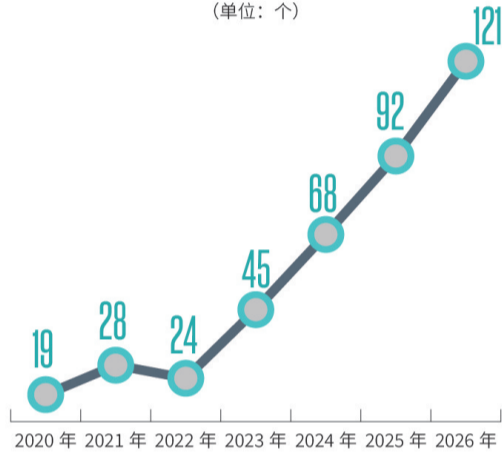
## 全国有准考证优惠的A级景区达327个

(单位:个)

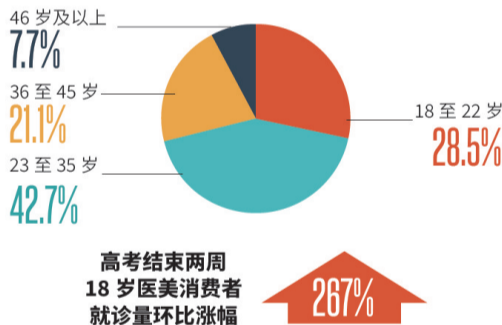


## 广东省有准考证优惠的A级景区达121个

(单位:个)



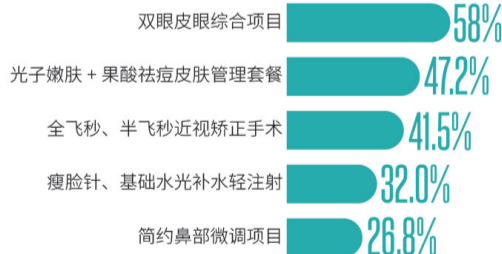
## 全国医美消费人群年龄分层占比



## 18岁医美消费者性别占比



## 准大一新生暑期最爱医美项目 TOP5(多选)

【数说】 应届生  
暑期消费预算

数据显示,一线城市中产及以上家庭应届生,整体暑期消费预算23000至100000元,数码直接选购高端旗舰全套、万元级近视手术、国内外长线研学旅行、连锁私教驾培,消费核心诉求为品质与长期实用价值,对准考证折扣敏感度较低。

普通工薪家庭考生,总支出控制在5000至15000元区间,数码优先选择中端性价比机型,出行以国内2至3天周边短途游为主,轻医美仅选择基础皮肤护理,主动对比多平台考生优惠,最大化利用准考证权益降低开支,该群体占应届生总量67%,是“准考证经济”核心支撑人群。

下沉县域考生,消费集中刚需品类,数码以平价入门款为主,出行以本地免费景区、城市公园为主,仅少量报名平价驾校,礼赠、医美等非必要体验类消费支出占比不足10%。