

## 手机涨价潮来袭

## 换机与否? 更多消费者趋理性

**本报讯(记者 毛慧娟)** 近期,手机行业新一轮涨价风声愈演愈烈,多款品牌新机售价上调,老机型也陆续跟进调价,千元机市场逐步缩水,高端机型价格直奔万元。3月23日,华为举办春季全场景新品发布会,推出多款新手机,其中有多款“千元机”。不少消费者陷入纠结:趁着新机上市换手机,还是等降价后再入手?手里的旧手机到底还能撑多久?

社交平台上,“你不换手机的真实理由”“手机钉子户有多执着”等话题频频冲上热榜,数万网友留言讨论,观点碰撞十分激烈。记者通过采访发现,小小一部手机,折射出代际不一样的生活消费观。

47岁的刘女士,手里握着的华为P40于2020年11月入手,至今已经快满6年。这部“高龄”手机,成了她生活中最耐用的伙伴,日常刷视频、看小说、玩休闲游戏、微信聊天,样样都能胜任,完全不耽误使用,唯一的小毛病就是256G内存不够用,得定期清理缓存、删除不常用的App和照片;充电时偶尔会弹出电池健康度偏低的提醒,刘女士直接无视,照样正常充电使用。“手机就是个工具,能满足需求就行,没必要跟风换新。”眼下的这波手机涨价潮更是坚定了刘女士不换机的想法。

35岁的陈先生,前几年一直是手机圈的“追新族”,每次苹果最新款上市,他总是第一时间入手,旧机直接折价卖给二手店。陈先生说,这几年换手机花了不少钱,可慢慢发现,新款和旧款的差距越来越小,现在就算换了最新款,也没了当初的

兴奋感,之前某新机刚上市时,他想着尽孝心,让老人也体验一下高端机型,结果母亲嫌价格太贵、功能太复杂,坚决不肯用。这部全新的手机,一次没用就被送进了二手店。最近,母亲的旧手机不小心掉在地上摔坏了屏幕,陈先生提出新买一部手机,结果再次被母亲拒绝。“她自己去店里想找人换屏幕,人家开价150元她嫌贵,后来不知道怎么直接买了部二手手机,才200元,用着可开心了。”母亲的务实态度,也让他彻底看淡了追新消费。“消费还是要理性,适合自己、够用就行,没必要为了所谓的潮流和面子,花冤枉钱。”陈先生感慨道。

20岁的小李是本地高校大二学生,手里的这部中端安卓机已经用了3年,虽然外观略有磨损,但运行依旧流畅,身边有同学换新款苹果、买折叠屏手机,她却始终无动于衷。“不是没钱买,而是嫌换机太麻烦。”小李直言,平时手机里存了大量学习资料、聊天记录和相册照片,还有各类学习App、社交平台账号,一旦换机,数据迁移、账号重新绑定、App重新下载,要折腾半天,耗时又费力,加上现在手机性能普遍过剩,日常刷课、聊天、追剧、玩手游完全够用,没必要花钱换新款。

手机涨价潮下,消费者越来越理性,不再盲目跟风追新,不再为溢价和噱头买单。说到底,手机终究是日常工具,换与不换没有标准答案。适配自身需求、贴合自身预算,不被潮流绑架、不盲目攀比,才是最适合自己的选择。手机厂商想要拉动换机潮,更需聚焦实用创新和性价比,才能真正打动消费者的心。

春假遇上清明假期  
“小黄金周”  
催热旅游市场

今年,“春秋假”首次被写入《政府工作报告》——“支持有条件的地方推广中小学春秋假,落实职工带薪错峰休假制度”。目前,江苏、浙江、四川等地已明确试点实施春假,且多地放假时间与清明假期衔接,形成6天“小黄金周”,为旅游市场注入强劲动力。

从各在线旅游平台披露的数据来看,截至3月23日,4月1日至6日(春假+清明假)期间的机票、酒店民宿、门票等搜索预订热度显著超越去年同期,同比涨幅近一倍。

在春假衔接的带动下,同程旅行数据显示,4月1日至2日,旅游市场预计迎来第一波出行高峰。6天假期拉长出游半径,800公里以上国内长航段机票预订增速显著,出入境机票搜索热度同比涨幅超50%。

去哪儿旅行数据显示,4月1日至6日,多个热门城市航空出游量同比增长三成。今年清明假期亲子出游特征突出,踏青、赏花、亲子游成为主流,预计航班中18岁以下乘客同比增长超1倍,景区青少年游客量增长超3倍。

“学生获取知识、提升综合素质的途径,不仅限于课堂与书本,更包括走进博物馆、图书馆、走向大自然。因此,推行春秋假,实际上是对教育体系的完善与教育质量的提升。”中国旅游研究院院长戴斌对《证券日报》记者表示,春秋假的设立,有助于学生在学习、生活与休闲之间实现更好的平衡。适当放缓节奏、放松身心,不仅有利于个人成长,对社会整体发展乃至经济增长也具有积极意义。

近期机票价格亦对家庭出游较为友好,记者查询发现,4月1日出发的机票均价低于4月3日。热门航线方面,成都至三亚4月1日最低价格约800元,虽较前一周同期有所上涨,但仅为“五一”假期平均票价的一半,性价比优势明显。

值得关注的是,多个城市通过景区免票等方式吸引客流,带动当地酒店预订量增长显著。截至3月23日,去哪儿数据显示,宜宾蜀南竹海、兴文石海,于4月1日至30日面向全国幼儿园、中小学生和在职教师免门票,带动当地酒店预订量同比增长1.6倍。四川绵阳多个景区也推出孩子、家长共同享受的免票优惠,带动当地酒店预订量同比增长95%。

“春假与清明连休,形成显著提振效应,有效刺激了内需。此外,春假的错峰安排平抑了集中出行高峰,让游客实现更高性价比出行的同时,收获更舒适的出行体验。一些主动推行春假的城市,既能向外输出大量客源,也以特色支持政策吸引了更多本地或异地游客,反哺本地文旅市场。”去哪儿大数据研究院研究员杨涵对《证券日报》记者表示。

6天假期也为出境游创造了良好条件。通过各平台数据来看,今年清明假期出境游热度同比增长显著,机票价格呈上扬态势。首尔、曼谷、济州岛、吉隆坡、中国香港、新加坡、巴厘岛、中国澳门、胡志明市、普吉岛等位列出境游热门目的地TOP10榜单。

同程研究院相关人士对《证券日报》记者表示,春假与清明假期形成6天连休,不仅有效释放了家庭亲子客群的中远程出游需求,更验证了“错峰休假+传统假期”组合模式激活消费潜力的可行性,有望激发“教育+文旅”融合新场景,推动文旅供给端提质升级。未来,随着春秋假更大范围推广和落地,或重塑全年旅游消费周期。 据《证券日报》



## 商城抢抓“春日经济”

3月22日,衢江区一商场举办春日市集,市集汇集鲜花、文创、手作等,吸引了众多市民前来打卡消费,进一步激活商圈人气。 记者 顾欣桐 摄

## 清明消费热度上升

**本报讯(记者 吴红梅)** 清明临近,祭祀用品、鲜花、青团等迎来消费高峰。连日来,记者走访市区花鸟市场、菜市场发现,今年的清明消费市场呈现明显变化。

3月22日下午,记者在市区花鸟市场一家经营了二十多年的祭祀用品店看到,店内近百种祭祀用品摆放整齐。店主告诉记者,清明祭祖有“前三天后七天”的传统说法,这几天来店或通过微信下单的客户明显增多,但都是挑选便宜实惠的商品,“很多人观念变了,心意为重,点到为止。”

记者来到市区美后坊菜场二楼一家祭祀用品店,店内堆满各类祭祀用品,老板和两名帮工正在忙碌。据店主介绍,年后他们就开始备货,“我们既做批发也做零售,为降低成本,进的货中有成品也有半成品,自己加工一些,总归能降低成本。”

3月23日,记者来到市区紫荆东路一家鲜花用品店,黄白菊花被摆放在店内显眼位置。店主相告,现在人们的消费观念变了,不一定非在清明假期祭祖。采访时,市民林先生正前来买花。他前几天刚从外地回来,因担心清明假期公墓周边交通拥挤,便和家人商量提前去祭祖。“我们一直崇尚鲜花祭祖,鲜花寄哀思,同样能表达对逝者的缅怀之情。”店主说,这几天黄白菊花售价为2.5元一朵,预计过几天价格会有所上浮。

清明消费的另一大板块则落在“舌尖”上。3月23日6点,市区书院市场一家馒头包子铺内热气腾腾,店主王芳和丈夫已忙碌了几个小时。“今天要赶制出300个青团寄往上海。”她告诉记者,店里平时主营包子、馒头,每年清明便承接制作清明粿,有肉馅、菜馅、红糖馅、芝麻馅等多种口味,为了让顾客更满意,这段时间他们特意请老家的亲戚过来帮忙。