

教辅材料、文具礼盒、视力矫正眼镜、证件照……

开学经济持续升温 舟山部分线下实体店迎销售旺季



□记者 李晓旭 文/摄

暑期渐近尾声，2026年秋季新学期即将开启。连日来，舟山书店、文具店、眼镜店及照相馆等“开学刚需”消费场景全面升温，迎来了一年一度的销售旺季。记者走访新城多家门店发现，从教辅材料、文具礼盒，到视力矫正眼镜、入学证件照，开学前的“装备竞赛”已悄然拉开帷幕。

书店：折扣引流，冲动消费特征明显

在舟山新华书店体育路店，教辅材料专区成为最热闹的区域。从小学到高中各年级的辅导书、练习册摆放整齐有序，不少家长和学生正拿着清单对照选购。书店一楼海报显示，8月28日至9月6日期间，全场图书享8折优惠，二楼部分教辅材料更是低至6.9折，折扣力度吸引了不少客流。在书店，除了教辅外，新课标要求的必读经典书目和热门儿童文学也是开学采购的重点。

“现在确实是开学前的销售旺季，需求量很大。”新华书店体育路店负责人告诉记者。不过她也坦言，如今购买渠道日趋多元，家长和学生的消费习惯正在发生变化。“最近天气也比较热，来实体店买文具和书的家长大多数都是冲动消费，当下孩子需要，才会在实体店消费。”

这一现象背后，是电商平台对传统图书零售渠道的持续分流。随着网购习惯的深化和物流效率的提升，越来越多的消费者倾向于线上比价、线上下单。而越是临近开学，实体书店的“现场体验”和“即时可得”成为其差异化竞争的核心优势，开学季恰好放大了这一优势，当孩子急需某本教辅时，实体店“即买即得”的便利性便凸显出来。

眼镜店：千元成主流价位，开学后还有一拨高峰

视力健康是开学季的另一大关注焦点。在舟山眼镜直通车书城店，近期迎来了配镜高峰，不少家长赶在开学前带孩子复查视力，一旦发现度数加深便及时更换眼镜。

“现在青少年近视配镜的价位基本上在1000元至2000元，这个价位的眼镜既能有效矫正视力，售后也比较好。”该店负责人向记者介绍。值得注意的是，开学前并非唯一的旺季。“开学后还会再迎来一拨配镜高峰，有些孩子只有在开学后看了黑板，真切感受到自己在教室里



看不看得清前面的黑板，才会让家长带着过来重新配镜。”

“暑假过完，度数总会深一点，因为暑假孩子不可能杜绝电子产品的接触；每年开学前，检查视力是必须的，为新学期做足准备。”正带孩子配镜的夏女士说。

文具店：仪式感消费崛起，线下体验有互动性

在新城千岛路上的一家文具店，各类笔记本和文具礼盒被摆放在醒目位置。据店主介绍，文具礼盒价格适中，包装精美，成为不少家长送给亲戚朋友家新入学孩子的热门礼物。

“我们今天买了很多文具和笔记本。虽然家里并不缺文具，但这种开学仪式感还是要有的。”一位正在带孩子挑选文具的陈女士对记者说。她进一步解释，自己平时习惯了网购，但孩子没有手机，也不允许孩子网购，又担心自己网购的文具孩子不喜欢，所以每次都是带孩子到店里面来买。

这位家长的话道出了文具实体店在电商时代依然能够生存的关键，在实体店消费更有体验感与情感价值。开学不再仅仅是一次“采购”，更是一次具有象征意义的生活仪式。线下门店提供的即时体验和亲子互动，是线上渠道难以替代的。

照相馆：用镜头定格成长，用装备开启新程

这个开学季，除了文具店、书店和眼镜店这些传统消费热点之外，照相馆和数码产品店也同步迎来了销售高峰。在各大照相馆里，从小学入学到中学、高中换证，一张精致的人学证件照成为众多家庭开启新学期的“标准动作”。周末的黄金时段几乎全部约满，专业妆造、服装搭配、后期精修，从几十元的基础款到上百元的“轻写真”服务，家长们用镜头为孩子定格成长的印记。

而在数码产品卖场，大学新生采购手机、电脑、平板的“老三样”需求集中释放，部分门店单日销量较平日增长超过三倍。尽管今年数码产品价格普遍上涨，但五千元至一万元区间的中高端机型依然受到青睐。

家长们都在用自己的方式，为孩子的新学期注入一份仪式感与动力。可以说，在培养孩子这件事上，家长们始终不遗余力，为孩子投资，永远是家长最舍得、最乐意的一笔支出。

暖心服务解民忧 金融知识送上船

工行舟山分行全力守护海岛群众资金安全

为切实提升海岛群众金融素养，工行舟山分行强化统筹部署，聚焦海岛渔民群体，组建海岛金融服务志愿队，全力打通金融知识普及的“最后一公里”。

在分行指导下，嵊泗支行深入东海五渔村，以“拉家常、讲案例、解难题”方式开展宣传教育。针对老年村民“没钱不会被骗”的侥幸心理，工作人员用本地真实案例现场剖析，破除认知误区；面对群众不慎陷入的APP隐蔽扣费陷阱，志愿者手把手指导解绑操作，解决实

际难题。同时，宣传小队走访沿街民宿商户，普及虚假订房、代收转账等旺季防骗知识，全方位织密商户与游客的防护网。

针对海岛渔民出海期信息获取受限的痛点，分行推动宣传场景向海上延伸。衢山支行走进渔港码头与停靠渔船，重点讲解“冒充公检法”“刷单返利”等高发诈骗手法，并通过互动答题、发放折页等形式调动参与热情，耐心解答账户安全等疑问，让金融知识更加入脑入心。

（王立）

建设银行舟山分行精准聚焦重点群体 场景化宣教普及防非知识

防范非法金融活动宣传月期间，建设银行舟山分行紧扣宣传主题，立足属地金融宣教实际，精准聚焦新业态从业者、海岛居民、特殊岗位群体、青少年学生等重点人群，开展场景化、靶向式防非宣教活动。

普陀山支行“张富清金融服务队”走进旅游巴士站点、快递物流共配中心，利用司机、快递员工作间隙，讲解非法集资、反诈防骗知识，并针对工资卡安全、转账汇款等实际问题现场答疑；檀枫支行深入定海凯虹商圈，面向外卖骑手、快递员，重点剖析刷单返利、出借银行卡、虚假转账等常见陷阱，用“身边事”警示“身边人”，切实提升新业态群体的风险“免疫力”。

岱山支行在岱山金融监管支局

组织下，于高亭镇金维映广场设点宣传，向过往群众发放折页，耐心讲解反洗钱、非法集资、存款保险、征信维护等知识，并通过互动问答增强参与感，让金融安全理念深入社区、贴近百姓；金塘支行走进裕农通服务点开展宣教活动，帮助农户普及金融知识，远离非法金融活动。

岱山衢山支行走进浙江省岱山县第二人民医院，面向医护人员及病患家属，结合“养老投资”“高息理财”等真实案例，揭露非法集资套路，有效提升医患群体的防范意识。

自贸区支行营业部走进舟山职业技术学院，面向在校青少年普及基础金融安全知识，引导学生树立理性消费、合规用卡的正确观念，从青年群体入手夯实防非根基。

（乐海明）

中国平安上半年高值增长

实现营业收入5751.38亿元，同比增长15.0%

2026年上半年，面对复杂多变的外部环境与波澜壮阔的AI浪潮，中国经济运行稳中有进、向新而行，彰显出强大发展韧性与创新活力。中国平安聚焦综合金融主业，持续深化“综合金融+医疗养老”双轮并行、科技驱动战略，交出了一份高值增长、分红稳健、服务创新、科技领先的中期答卷。

2026年上半年，公司全面夯实经营基础，实现营业收入5751.38亿元，同比增长15.0%；实现归属于母公司股东的营运利润841.96亿元，同比增长8.3%；归属于母公司股东的净利润925.85亿元，同比大幅增长36.1%；归属于母公司股东权益10280.84亿元，较年初增长2.8%。用心回报股东，现金分红水平稳定增长，将向股东派发中期股息每股现金人民币0.98元，同比增

长3.2%。寿险及健康险业务高质量转型成效显著，2026年上半年，新业务价值达成248.47亿元，同比增长11.2%。服务升级提升客户体验，打造“一句话能办事”的快捷服务，AI查问办覆盖集团88%的业务场景；升级“一个按钮能应急”的全球急难救援服务，上半年救援服务申请超1500笔。打造领先科技能力，深化AI在核心业务领域的落地应用，2026年6月日均Token（词元）消耗量超1200亿。

中国平安积极打造中国特色的管理式医疗模式，代表支付方、整合供应方，为客户提供最具性价比的医养服务。2026年上半年，平安实现健康险保费收入887亿元，其中医疗险保费收入超430亿元，同比增长4.9%。

（中国平安浙江分公司）