

一人多报兴趣班课程 素质教育受热捧 多彩艺‘暑’生活催热培训市场

今年是义务教育阶段实施“双减”政策落地后的首个暑假。没有了以往熙熙攘攘的学科培训，越来越多的家长将视线转向体育类、艺术类培训班，素质教育受热捧，孩子们的假期生活也丰富多彩起来。

多门兴趣班课程 成了不少小学生暑期标配

“八月份总算可以好好休息一下了。本来想着兴趣班集中在7月份上完，8月份可以带孩子出去玩几天，现在因为疫情，行程估计也得调整了。”市民陈园园说，她有两个孩子，下半年一个步入小学，另一个升小学四年级。

和往年相比，今年的暑期陈园园显得格外忙碌。篮球、书法、羽毛球、游泳、乐高、绘画……她向记者细数了暑期孩子们要上的课程。“篮球、书法、羽毛球等课程，孩子全年都在坚持。如果光算暑假，我家一个孩子上兴趣班的费用差不多要1万元。”当记者问及孩子暑

期兴趣班所需费用时，陈园园这样说。

市民蒋嫦娥一直都注重孩子们在德育、美育方面的培养。她也有两个孩子，下半年一个升小学三年级，一个步入小学。今年暑期，女儿学习钢琴、唱歌、书法、羽毛球，儿子学习架子鼓、书法、篮球、游泳，每天安排得满满当当。

采访中，记者发现，多门兴趣班课程成为我市不少小学生的暑期标配。

短途出游率有所提升 中学生暑期略显“单调”

8月10日，记者联系初中生王梓轩时，刚从青海回来的他还在细细回味此次西北之行。7月30日，王梓轩跟着父母开启了西北自驾之旅，后受疫情影响，他们不得不提前结束西北之行。

“我们每年都会策划出游，往年均以寒假为主。今年，孩子暑期相对轻松，便想着带孩子出去玩玩。具体花费在2万元左右。”王梓轩妈妈说。

记者了解到，“双减”后，家长与孩

子都放慢学习生活节奏，转变观念，希望将孩子的注意力集中在除学习外的其他方面。因此，今年暑期越来越多的家长选择带孩子出游。家庭自驾游，参加旅行社组织的旅游团，几个家庭一起亲子游，等等。

“暑期趁孩子放长假，我们都会带他们出去玩一趟。不过近两年受疫情影响，我们选择省内游玩，花费也不会很大，短途的在2000元至3000元之间。”睿睿妈妈说，今年，他们带着两个孩子已开展了多次短途旅行，或去丽水避暑，或去海边游玩等。

相较于小学段丰富多彩的暑期生活，初中段学生暑期生活略显“单调”。即将升初三的俞欣欣利用暑期为迎接初三生活做好准备。“我的生活很简单，早上6点起来跑步，吃完早饭开始背书写作业，下午也以写作业、看书为主。”俞欣欣说，下半年即将升初三，还是要以学习为主。

初二学生裘政东的生活节奏虽不

似俞欣欣那样有紧迫感，但他的暑期生活也基本以完成作业为主，空闲时间会打游戏消磨时间。

兴趣班报名人数较往年下降 游泳培训机构成最大赢家

今年暑假，不少人的微信朋友圈已被各种出游美照刷屏。记者了解到，在旅游业从疫情困境中逐渐走出时，对兴趣班的影响也是较大的。

“今年暑期兴趣班报名人数比往年少一些。这可能是受疫情影响，大家产生了‘报复出游’的心理。”天目琴行夏老师说。

而体育类的兴趣班受影响相对较小。记者了解到，游泳或成暑期兴趣班的最大赢家。据相关人员分析，或与考试政策、防溺水教育相关，今年暑期报名游泳兴趣班的学生特别多。游泳培训班以短期为主，一般是12天800元至1000元。

融媒记者 潘燕佳

单件隐形车衣3万元左右 多元需求推动汽车美容走俏

随着市民汽车拥有量的不断攀升，消费者对汽车美容的需求也逐渐增加。

如今的汽车美容已不再是简单的汽车打蜡、除渍、除臭、吸尘及车内外清洁服务等常规美容护理，还借鉴了人类“美容养颜”的思路，赋予仿生学内涵。

隔热膜已成汽车标配 2000元定价最走俏

8月5日，热浪席卷永康，位于科源路上的一家汽车会所同样热火朝天。几名贴膜师傅正忙着给一辆新车贴隔热膜和隐形车衣。

“从早上上班开始贴膜，一直忙到现在。”正在给一辆汽车贴膜的黄师傅说，一个有经验的贴膜师傅，平均贴一辆车至少需要2小时，一天最多能贴七八辆车。由于生意好，顾客通常需要提前一天预约。

车主杨先生告诉记者，除了价格外，隔热效果是最让其关注的一个点。“我昨天把刚贴好膜的车开回家，行驶过程中虽然依旧能晒到太阳，但手臂上的皮肤没有发烫的感觉了。还有长时间停车后，车内温度比贴膜前降了好几摄氏度。这效果真好，所以我今天又开了另一辆车来贴。”杨先生说，他选择的是一款价格2000元左右的隔热车窗膜，也是该店师傅推荐的一款价格适中、隔热效果不错的隔热膜。

黄师傅也表示，这一价位的隔热膜，他们店一个月就贴了上千辆。记者从其他汽车美容店也了解到，这一价位的隔热膜最容易被消费者接受。



贴膜师傅忙着贴车膜

另一位前来贴膜的车主则说，对隔热膜定价的接受度也和汽车的档次有关。拥有豪华车的车主，大多数会选择定价在5000元至6000元甚至更高定价的隔热膜。高价隔热膜因为使用了更好的材质，使用寿命更长和隔热效果更好。

隐形车衣单次客单价不低 深受资深爱车人士喜爱

近年来，隐形车衣的问世也在我市的汽车消费者中掀起了一波热度。隐形车衣是车身保护膜，在车漆上贴一层保护膜来阻隔空气，达到持久保护汽车漆面的效果，又被称为汽车保护膜或漆面保护膜。

据悉，贴隐形车衣也是我市较为常见的汽车美容项目。隐形车衣虽属于贴膜项目里的一种，但起步价在7000元左右，比隔热膜高出很多，好的隐形

车衣售价甚至达到数万元。

记者在现场看到，贴一辆车的隐形车衣至少需要两名有经验的师傅一起操作，分别进行裁剪、测量等一系列工作。“贴隐形车衣对师傅的技术要求很高，贴一辆车需要8小时至10小时，一天只能贴一辆。”李师傅告诉记者，他贴过最贵的隐形车衣价格在3万元左右，单次消费达数万元的隐形车衣市场越来越大，他手头的隐形车衣订单已经排到了一周后。

在李师傅的贴膜车间，记者碰到了前来取车的车主胡先生。“我和我的朋友都是资深爱车一族，对所有汽车美容类的新产品都很感兴趣，每年花费在汽车美容保养上的钱达到六位数。车辆难免会有刮蹭，但贴了隐形车衣，能对原厂车漆起到一定的保护作用，对我来说很重要。”对于是否有必要花这么多钱贴隐形车衣时，胡先生这样说。

业内人士表示，虽然汽车美容市场不断有新产品上市，但在汽车防护产品选择上，消费者显然有了更好的判断力，对产品的解读变得更加多元化。我市汽车美容商家也在不断更新技术和项目，满足消费者与时俱进的爱车、养车需求。

■记者手记

汽车美容业蕴涵市场潜力

近年来，随着汽车大规模进入家庭，市民对爱车“以修为主”的观念正逐渐转变为“以养为主”。汽车美容业蕴涵着巨大的市场潜力。

然而，汽车美容业又不同于一般的服务业，专业性强、技术含量高。因此，汽车美容业需要大量的专业技术人才。从记者了解到的情况看，目前我市专业的汽车美容技师还很匮乏。一些汽车美容店的员工素质较低，往往到店经过简单学习就已匆忙上岗；另一方面，对大多数车主来说，汽车美容专业性太强，很容易被不良商家钻空子。要想改变目前的市场局面，还需政府、企业、消费者三方共同努力。

记者从有关部门了解到，未来3年至5年间，我市汽车保有量还将继续增加。随着汽车消费质量和数量不断提升，汽车美容需求还将持续释放。

面对这样一个新的市场，如何去认识和把握商机，把市场蛋糕做得更大？这是我市汽车美容业的每个商家都应思考的问题。

融媒记者 胡美樱子

讲文明树新风 公益广告

社会主义核心价值观

富强

民主

文明

和谐

自由

平等

公正

法治

爱国

敬业

诚信

友善

中共永康市委宣传部 永康市精神文明建设办公室 永康市融媒体中心 宣