



“卡拉” 还OK吗?



02
现状



扫码看视频

KTV曾经是无数人首选的娱乐方式,如今,随着人们的生活方式多元化,这一娱乐项目逐渐淡出人们的视线。

据爱企查数据,我国经营KTV的近68000家企业里,排在前几页的大部分处于注销或者解散状态,实际存续营业的只剩下26917家,也就是不到总数的一半。

如今,KTV行业经营情况如何?12月21日,记者展开走访。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚 通讯员 肖海贝 吴怡

传统KTV“失声”,如今谁还在唱 门店数量锐减,“银发一族”替代年轻人成消费主力



12月21日18时,长沙一家KTV门店内,客人寥寥可数。

【受众变化】

KTV成“银发一族”热衷的消遣方式

KTV曾是不少年轻人热衷的聚会地,现在已经成了老年人的天下。常去的大爷大妈表示,下午场的KTV价格低廉,每人不超过10元,就可以和老朋友相聚,唱唱老歌,有人甚至因为唱K忘记接孙子。

12月20日,在温莎KTV长沙解放东路店,记者进门没多久就陆续看到许多中老年人成群地来这里开包厢唱K。打听得知,他们在网上团购了KTV推出的“欢唱”套餐,100元不到就能连唱7小时。

“我们都70岁了,都爱唱歌,今天是同学聚会,来了20多个人,在这里开了两个包厢。”在包厢内,长沙蒺藜卢谦拿起话筒,那架势一看就是K歌老手。

“大家聚在一起就图个开心。”一旁的周女士满脸笑容,在她看来,到KTV唱歌更有气氛,不仅是同学聚会会来唱歌,她平时也经常与朋友、亲人、邻居来唱。

据了解,在长沙,众多KTV都为老年人推出了优惠活动。比如象牙红等KTV就在开辟老年人市场,推出了很多优惠团购消费卡。该店店员介绍,“店里至少有一半客源是中老年人,我们也推出了优惠套餐,比如从10时到18时,整个时段团购也就50元,而且充值500元还送100元。”

“3小时的小包套餐只要48元,还附赠免费的茶水。”K歌王量贩式KTV(富兴时代广场店)的前台工作人员介绍,周一到周四下午来店消费,各个包间的优惠力度比较大,最低能到1.9折,“老年人的酒水消费很低,做活动更多的是为了提高些人气。”

部分嗅觉灵敏的KTV企业也已开始布局“银发经济”。例如日本的Manekineko KTV,从装修风格、配套设施到定制化服务均围绕中老年顾客的独特需求进行设计,打造成为中老年专属的KTV,是目前日本规模最大的连锁KTV。国内部分商家和平台也顺势拥抱“夕阳红”,其中老牌KTV温莎推出了“夕阳红”团购卡,200元不到就可以连唱3次,受到不少中老年消费者的欢迎。

【风光不再】

聚会K歌“潮流”成了青春记忆

“在我们那时候,大学一聚会就是去K歌,有时候一唱就是一通宵。特别是同学过生日,K歌基本是必选的娱乐动作。”1990年出生的曾小姐觉得,KTV曾经是她们那一代的回忆,“那时候大家都爱在KTV唱陈奕迅、周杰伦的歌,这也是我们青春的记忆。”

曾小姐坦言,那时KTV的价格还很亲民,学校附近一般80元可以唱一下午,还送酒水和零食,甚至班级聚会也常常会去唱K,“不过这两年都没怎么去了,工作忙了,去唱歌也找不到以前的快乐了。”

就读于湖南师范大学的李同学是一名音乐爱好者,“初中、高中的时候好不容易放一次假,就会和闺蜜、朋友出去玩,逛完街后常常会去唱K。现在我更喜欢音乐节的氛围,只要叫上一两个朋友就可以成行,或者咖啡馆小聚一下也不错。”

如今丰富的娱乐方式让KTV人气骤降,而在20世纪90年代聚会K歌曾是“潮流”。

据了解,KTV最早起源于日本,由3个人的“走唱乐队”发展到“卡拉OK”。一些人看到商机后,在不断地经营发展中,将其变成了以包厢为主的KTV。1988年1月,中国内地第一家卡拉OK厅在日商聚集的广州东方宾馆开业,立刻引来大量好奇的广州市民。

随着时代不断进步与发展,量贩式KTV“横空出世”,KTV也开始火遍大江南北,甚至出现KTV“一包难定”的情景。

【步履艰难】

传统KTV人气骤减,生意日渐惨淡

经历了30多年的风雨,曾经火爆大江南北的KTV,如今门可罗雀。不少年轻人将其与网吧归为一类,称它们为“时代的眼泪”。

据爱企查数据,我国经营卡拉OK的近68000家企业里,排在前几页的大部分处于注销或者解散状态。注销或吊销的企业多达4万家,实际存续营业的只剩下26917家,也就不到总数的一半。而且最近一年内,31个省市新注册成立的卡拉OK门店仅125家,没有新鲜“血液”进来。

12月21日17时30分,在长沙市芙蓉中路的K歌王量贩式KTV(富兴时代广场店)内,记者发现,处于营业状态的包厢寥寥可数。工作人员表示,下午场的营业时间是十二点半至六点半,工作日没什么顾客,“一般白天也就五六组客人,晚上人也不多。”

当天18时,在LPARTY量贩式KTV(开福店),大厅只有几位前台和服务人员,完全没有顾客咨询。工作人员表示,“下午几乎没什么人来,所以我们将营业时间改到了18时至次日6时,也能节省些成本。现在才刚到营业时间,没什么顾客,要八点以后才勉强多一些。”

从业数十年的资深KTV老板于女士感慨道:“2012年之前,经营一家KTV可谓是暴利,只需一两年便可收回成本。然而,从2015年起,KTV生意日渐惨淡,回本周期限长至三年,三年仍无法回本的唯有‘死路一条’。”

“20世纪能满足社交需求的场景很少,因此KTV成为人们交流的主力场所。但如今社交方式发生了巨大变化,人们可以通过互联网在线交流、分享信息,甚至进行视频通话,还有了电影、足浴、剧本杀、游戏等更为丰富的社交形式,因此大家也没那么热衷于前往KTV了。”长沙市酒吧KTV娱乐行业商会秘书长廖文彬表示。

