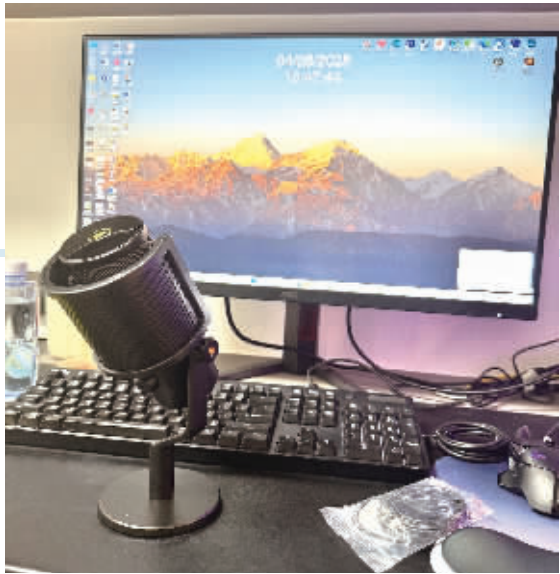


耳朵经济崛起，“精神充电站”焕“声”机

市场：沉浸式体验是“耳朵经济”的核心竞争力 建议：需情感与商业双向奔赴



刘女士正在准备录节目。



某声音节目，已售卖超百万元。



扫码看视频

4月27日，长沙，细雨绵绵，耳机里的世界却格外热闹。从通勤路上的播客到深夜助眠的白噪声，从车载沉浸式音响到AI生成的个性化音乐，“耳朵经济”正以润物无声的姿态渗透进现代生活。

据《2024年播客行业报告》数据显示，中国在线音频用户规模已突破7.47亿，市场规模达5688.2亿元，预计2029年将突破7400亿元。“耳朵经济”的崛起中，长沙也涌现出一批用声音连接情感与商业的创新者。 ■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 田甜

有声陪伴：从“杀时间”到“养精神”

“以前觉得听音频只是打发时间，现在成了我的‘精神充电站’。”家住长沙市雨花区的刘女士告诉记者，2024年底，她与同事共同创办了一档名为《星城声活》的播客栏目，聚焦职场成长与湖湘文化，短短两个月便积累了超1万订阅用户，并吸引了不少广告合作。

刘女士的播客节目将声音视为“城市情绪的记录者”，一期讲述岳麓书院历史的节目，融入清晨鸟鸣、书院钟声和学者访谈，听众留言称“仿佛穿越千年，与朱熹对话”，这种沉浸式体验正是“耳朵经济”的核心竞争力。

长沙银行投资者教育基地荣获多项殊荣

湖南省证券业协会近日公布了“2024年度湖南辖区优秀投教作品”评选结果，长沙银行投资者教育基地凭借卓越的原创内容与创新实践，荣获湖南省证券业协会“2024年度湖南辖区优秀组织机构”称号，成为本次评选的标杆单位。同时，其创作的系列投教作品在视频、图文、防非、反洗钱、创新及人气等多个赛道脱颖而出，共计斩获134项作品类奖项，覆盖投资者教育的核心领域，充分展现了其在投资者教育与金融知识普及领域的作用。

长沙银行投资者教育基地自成立以来，始终立

不同于刘女士这般的创作者，播客重度爱好者王晴表示，她几乎每天都要在小宇宙（音频App）上收听播客。不同于视频内容，音频内容是可以“解放双眼”的，适配通勤、家务、运动等多元场景。

相关平台数据显示，76.2%的播客用户每日收听超半小时，45分钟以上的长音频节目完整收听率高达78%。用户通过声音获取知识或情感共鸣，形成“用耳朵充电”的新习惯。

未来之声：情感与商业的双向奔赴

声音经济的商业想象力，正在不同城市裂变出独特形态。在杭州，阿里巴巴“鲸鸣”平台通过AI技术实现语音社交电商，用户可“声纹支付”购买定制有声商品；深圳的“喜马拉雅声谷”聚集了200余家音频企业，涵盖有声书制作、智能硬件研发等全产业链；成都的方言保护组织“言究所”，开发出方言剧本杀音频产品，单月流水超百万元。

根据2024年小宇宙平台发布的白皮书显示，2024年仅小宇宙平台便新增超4.6万档节目，涵盖科技、医疗、运动等30余垂直领域。其中，60%的节目与创作者本职工作相关，低门槛与高自由度推动内容爆发。

“而音频平台与视频平台的商业变现上也有一定程度的重合，其实音频节目也可以像视频节目一样接商业广告。”音频平台运营者腾先生接受记者采访时表示，除了商业广告，音频节目的收益更多还有赖于付费节目。“因为音频节目的准备周期很长，所以粉丝是很愿意为制作者的劳动付费的。”腾先生表示，卖得好的付费节目收益可达近百万。

尽管前景广阔，但行业仍面临同质化与版权隐忧。刘女士坦言，“用户只为优质内容买单，我们必须深耕本土文化，避免泛娱乐化。”

从个人创作到产业集聚，声音不仅是信息载体，更是情感纽带与商业新基建。声音产业也在技术、内容与人文的融合中，书写着属于这个时代的“声”意经。

足“证券+银行”大金融投教定位，围绕“跨界投教”“普惠投教”“红色投教”特色，聚焦反诈、反洗钱、金融法规普及等核心议题，持续输出兼具专业性、趣味性与实用性的优质内容。此次获奖作品不仅展现了基地在内容创作上的深厚积累，更体现了其通过科技赋能、文化融合提升公众金融素养的实践成果。

未来，长沙银行投资者教育基地将继续贯彻监管要求，深化投教服务创新，为构建健康理性的投资环境、维护金融市场稳定贡献更大力量。

■潘显璇 滕江江 经济信息



一“挞”包罗万物 玉米蛋挞火出圈

建议：发展还需平衡口味与价格



扫码看视频

以香甜玉米为馅，与传统蛋挞相结合……近日，一款名为“玉米蛋挞”的甜品在网络上悄然走红，成为美食爱好者们竞相追捧的对象。

近日，三湘都市报记者走访发现，长沙也有商家瞄准时机推出同款。其价格和销量如何？从“香菜冰淇淋”到“西瓜冷萃”再到“玉米蛋挞”，猎奇美食为何总能挑动消费者的神经？

上新一周成门店热销单品

4月25日，记者走访发现，长沙市内仅有2—3家烘焙店在售玉米蛋挞。

根据团购平台的地址指引，记者来到位于韶山北路的糕熙子国潮糕点。新鲜出炉的玉米蛋挞被整齐码放在展示柜C位，金黄的蛋挞芯上铺着一小段颗粒分明的玉米粒。“玉米蛋挞是我们店最近推出的爆款产品9.9元一个。”该店工作人员十分热情地介绍，“上面放的是水果玉米，底下的蛋挞芯由玉米奶酪制作而成，都是当天现烤现卖的。”

该店店员表示，玉米蛋挞是一周前上市的新品，上新至今每日的销量均破一千份，门店还推出团购套餐价，累计销量已破700余单。“玉米蛋挞目前在门店的日销量基本上稳定在一千余份，男女老少都很喜欢这个口味，是门店当之无愧的热卖单品。”

在潮宗街历史文化社区内的Boxmet甜品集合店，店门口的玻璃上张贴着卡通版玉米蛋挞的介绍：玉米卡仕混合着玉米粒为内芯，再盖上一层玉米奶油作为与黄油烤玉米段的过渡，还有花朵似的手工酥皮紧紧包裹着这份美味……

“19.9元的玉米挞酥是门店新推出的单品，主打低糖健康，再加上口味确实很独特，因此是门店近期最畅销的商品。”该店工作人员表示。

发展还需平衡口味与价格

值得一提的是，尽管玉米蛋挞在长沙仍属“小众”，但其相关商品早已在社交平台上引起热捧。记者采访多位购买过玉米蛋挞的消费者发现，尽管其俘获了许多消费者的味蕾，但也有部分消费者认为“性价比不高”。“一个蛋挞动辄十几二十元，实在是有些贵，味道并没有特别惊艳。”长沙市民刘先生直言吃起来的味觉体验很“割裂”，“感觉并没有很好的融合，吃进嘴里玉米是玉米，蛋挞是蛋挞。”

香菜冰淇淋、西瓜冷萃、玉米蛋挞……网红美食总是来也匆匆，去也匆匆。对此，有业内人士指出，玉米蛋挞要想保持长久的竞争力，商家需在保证品质的基础上，不断创新，优化口味和制作工艺，同时还需在口味和价格上找到更优平衡，以满足消费者的需求。

“未来我们会借助玉米蛋挞的灵感，推出香蕉蛋挞等其他口味，届时将多多听取消费者的意见，将消费者放在第一位。”上述糕熙子国潮糕点主理人如是说。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言