

**【现象】**

少儿钢琴培训招生难  
机构陷入闭店潮

“老师都很有耐心，不仅都是科班老师，教得好，对学员也能提供很高的情绪价值。”圣典成人钢琴俱乐部在长沙开有7家门店。记者来到该俱乐部长沙五一广场店，工作日下午的教室几乎都是满课状态，正在上课的老师大约有8名，均采用一对一教学模式。现场，多名学员向记者介绍，“经常有老师过来问我需不需要帮助，如果不是老师一直鼓励，我根本坚持不下来。”

即使教学服务、质量和口碑都得到了学员们的好评，但还是逃脱不了大环境的影响。尹子维介绍，“2021年，我们招生情况还很好，到了2022年就开始下滑了。相比于2021年，现在圣典的学员数量下降了40%左右。”

实际上，相比少儿钢琴培训市场的遭遇，圣典成人钢琴俱乐部的招生人数降幅并不算多。在三湘都市报记者采访中，一家少儿钢琴培训机构透露，“去年一年招生非常艰难，今年稍微好了一点。”

这种情况不仅出现在某些特定地区，企查查数据显示，2023年，陕西钢琴相关企业注销28家，钢琴培训注销7家。另据湖北一名钢琴私塾老师透露，目前周围已经知道的琴行大约有50%关门歇业，一部分是老师主动及时止损，转行进入了其他领域，另一类则是过于依赖促销“套路”和低价课，这对于琴行来说无疑是一种自杀。

珠江钢琴对长株潭钢琴培训市场的调查报告显示，“只有大品牌钢琴培训学校在这轮‘缩水大潮’中存活下来，至少有40%的钢琴培训机构（含工作室）被淘汰。”



国内钢琴市场整体下滑明显，在课外兴趣培训中处于“高端”位置的钢琴培训，现在又面临着怎样的情况呢？

“受双减等政策收紧影响，少儿钢琴培训招生大幅下滑，一些机构开始转换成人培训赛道。”谈起当下的发展情况，7月10日，圣典成人钢琴俱乐部创始人尹子维向三湘都市报记者介绍，“现在我们已经不再单纯仰仗线下门店来盈利了，正尝试发展一些线上教学。” ■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 叶竹 见习记者 全若楠 通讯员 余梦璇 顾敏

## 瞄准成人培训，线上引流吸客 少儿钢琴培训招生大幅下滑，不少机构转换赛道求生



7月10日，学员在圣典成人钢琴俱乐部学习。

**【原因】教育政策影响，钢琴培训市场受冲击**

三湘都市报记者注意到，海伦钢琴曾在其公告中解释了2023年业绩变动的主要原因，其中指出国内钢琴消费市场低迷，艺术培训市场亦受到较大冲击。此外，公告还提到国家出台“双减”政策后，各地教育部门出台了相应的课后托管班、延迟放学等政策，导致学生艺术培训时间变短，培训业务亦受到严重影响。

在长沙一家音乐工作室工作的熊老师介绍，“不只是钢琴，以前吉他暑期市场非常火爆，但现在学生越来越少，主要是此前的疫情加上政策收紧影响。”

除了双减政策，给钢琴行业又一击的是艺术特长加分政策的取消。2018年，国家教育部发布《关于做好2018年普通中小学招生入学工作的通知》，明确提到要逐步压缩特长生招生规模，并在2020年全面取消义务教育学校各类特长生招生。2024年起，高校高水平艺术团不再从高校招生环节选拔。

不过，在业内人士看来，钢琴教培危机和销量萎缩集中发生在推出短期课包或低价课程的机构，而定位高端市场的培训机构的续费率和新生业务量未受影响。“现在的环境下，短期学员变少了，或者说学习效果不明显的孩子，家长不会轻易再继续投资，留下来的更多是那些真正热爱音乐，愿意长期学习的孩子。”

**【求生】少儿钢琴教培机构转型，纷纷开辟成人课程**

早在2010年前后，圣典成人钢琴俱乐部就将目标标准确定在了“成年人”这一群体。尹子维介绍，“我们的学员85%左右都是55岁以上的中老年人，年纪最大的为75岁。”据了解，该俱乐部学员主要为退休的国企高干、私企老板和政府、事业单位离退休人员，这一群体有着稳定收入、较高素质和充足时间，“这部分学员对于音乐的向往比较纯粹，往往转化为长期学员。”

尹子维表示，“接下来少儿钢琴培训机构几乎都面临转型，成人钢琴培训一定是未来发展的趋势。”近两年，成人钢琴培训虽然不算十分景气，但也成为了原本专注于少儿钢琴培训机构转型路上的一个大方向。

位于长沙北辰三角洲的凯撒美辰钢琴艺术机构就是如此。“相比于2015年至2016年的鼎盛时期，现在少儿培训报名人数至少下降了50%以上。”工作人员向三湘都市报记者介绍，该机构从2023年转型成人钢琴培训“赛道”，目前已经基本不做儿童钢琴培训。

面对少儿钢琴培训市场整体缩小，像凯撒美辰钢琴艺术机构这样向成人培训板块转型并非个例。三湘都市报记者注意到，打开各种团购软件，在长沙，只针对少儿的钢琴培训机构寥寥无几，绝大部分钢琴培训机构都会提供成人试课或成人报名优惠。

**提醒**

面对机构让利、捆绑销售  
消费者需多加辨别

对于未来钢琴培训行业的发展，尹子维表示，“更要把质量提高上来，给顾客提供更多的价值，不管是课程上还是情绪上。”同时，各个机构想要继续发展，盈利方式也亟待转变。“现在我们已经不再单纯仰仗线下门店来盈利了，会去发展一些线上教学。”

其他培训机构人员也向三湘都市报记者提及，“会通过小红书、抖音等社交平台去引流，单纯的线下招生已经没有出路了。”

熊老师对往后钢琴教培市场的表现持乐观态度，他认为现在正是消费者“花小钱办大事”的好时机——一方面面对市场竞争，钢琴销售、培训会调低价格，可能让更多人开始考虑从前看上去“高不可攀”的钢琴；另一方面是潮水退去之后，能坚持下来的学员也在反向筛选老师。“孩子是否能坚持学下去，最主要的还是看有没有遇到一个好的引路人，这就对教学市场提出了更高的要求，机构和老师都要做好自己的口碑。”因此，他认为现在虽然是钢琴行业的低谷，但却是学生学琴的绝佳时机。

不过，许多琴行为了生存，开始尝试折扣方式让利，送琴、送课、免费练琴等活动让人眼花缭乱。业内人士提醒，尽管这类琴行通过短期利益暂时留住了这些资源，但最终会被反噬。这种情况在吉他销售里面也较为常见，一名从事吉他的老师告诉记者，“几百元的吉他我们称之为‘烧火棍’，很多琴行会以‘报课送琴’的方式进行捆绑销售，这类吉他会选择劣质木头，琴弦也非常硬，严重影响了学生的练琴效率和动力，很多初学者贪图便宜就会落入不良商家的圈套。”

