

# 17000元演唱会门票中老年人抢着买单

## 银发经济潜力巨大

“真抢不到票啊!”近日,在社交媒体上,如何送父母去刀郎演唱会现场的讨论帖、攻略帖热度颇高。票务软件中,刀郎已经“战胜”凤凰传奇、张杰、邓紫棋等歌手,稳居热搜榜第一。除了刀郎之外,任贤齐、谭咏麟、刘德华等一批“60+”年龄段的老牌艺人的演唱会同样获得观众追捧,且其中半数观众都为“60后”“70后”,文娱行业开始看到收入稳定、时间充裕的中老年群体的付费能力。

### 中老年群体陷入“追星”热

11月16日,刀郎演唱会厦门场的门票一经开售便迅速售罄。追星经验丰富的小风动员了七八位朋友协助其父母抢票,却依旧未能成功。面对这一结果的小风父母把目光转向了“黄牛票”。他们戴着老花镜,“徘徊”在4个票务平台,3个短视频平台和微信里“票务09”“AAA票务小刘”的消息轰炸中,最终在二级票务平台以17000元一张的价格买了两张票,一共34000元。

12月10日,记者在二级票务平台搜索刀郎的演唱会发现,合肥场的高价“黄牛票”还处在缺货状态。预约北京场门票的竞争也异常激烈:一张票面原价为680元的看台票,在抢票活动开始前一天晚上,其加价金额就已达到3780元,到了次日清晨,这一加价幅度更是攀升至4405元。而在线下巡演正式开始之前,今年8月,刀郎在故乡四川资中举办线上演唱会,整

场直播累计约6000万人次观看,点赞数超7亿。

据音乐先声报道,刀郎演唱会南京场的观众画像显示,“60后”“70后”的占比为50%左右,“80后”“90后”超过30%，“95后”“00后”仅占20%。除刀郎之外,中老年人青睐的歌手还有谭咏麟、刘德华、张学友等。谭咏麟的《卡拉永远OK》在抖音再次翻红后,其演唱会成都场购票观众约3.5万人,其中男性占比达到60%,平均年龄超过40岁。而在2023年,谭咏麟上海场演唱会上座率仅有8成。

曾经,“价格敏感”是社会对中老年群体的刻板印象,但随着受教育程度提高,对新事物接受程度增强,中老年群体开始关注自身的情感与社交需求。在有消费实力的基础上,他们的消费观正逐渐发生变化。

### 银发经济潜力巨大

据中国演出行业协会票务信息采集平台监测和调研测算,2024年三季度全国营业性演出(不含娱乐场所演出)场次17.33万场,同比增长16.27%;票房收入208.10亿元,同比增长41.10%;观众人数5736.65万人次,同比增长17.51%。另据艾媒咨询数据,2023年中国演出市场规模达739.94亿元,创历史新高,到2026年预计将达到1017.03亿元。

大幅增长的演出市场背后蕴含着巨大的消费潜力。盘古智库高级研究员江瀚表示,“演唱会作为年轻人的

专属”这一观念在一定程度上低估了中老年群体的消费力。中老年的消费趋势确实在发生转变。他们不再仅仅满足于物质层面的消费,而是更加注重精神层面的满足和情感体验。他们可以通过音乐、舞台表演等形式获得情感上的共鸣和愉悦。此外,当他们愿意为高质量的演出和贴心的服务买单时,也为演唱会等文娱产业的发展提供了新的机遇。

“为情怀买单”是中老年群体看演唱会的主要需求。除此之外,演唱会带给他们的社交价值也不容小觑。“很多人去看刀郎也不只是想要看演唱会,其实看短视频、发短视频也是一个重要动力。”在某大厂负责演唱会相关项目的小鱼告诉记者,在观看演唱会过程中,中老年群体会用拍摄短视频、发朋友圈等形式满足自己的社交分享欲望,这也是他们表达自我与寻求认

同的有效出口。

今年6月以来,内容指向中老年群体的短剧屡屡“屠榜”。在一些短剧热度榜中,此前开播的《闪婚老伴是豪门》上线后,在某短视频平台话题总量破25亿;同类题材的《闪婚五十岁》在该平台话题量近6亿,该剧受众画像分析显示,40岁以上观看用户占比达42.37%。中老年群体对短剧的热情,也在一定程度上证明了银发经济市场的巨大潜力。

从中老年演唱会兴起,到短剧市场逐渐覆盖中老年市场,这不仅仅是文化娱乐市场的偶然创新,其背后的演变理由更值得关注。随着中老年群体在媒介使用层面的差距逐渐缩小,市场在推出相应产品时,应聚焦于中老年群体的情感、社交、消费需求,从而提供更垂直的服务。

(综合)

## 数字

《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2024年6月,中国网民规模近11亿人,较2023年增长742万人。其中,50—59岁、60岁及以上群体分别占新增网民的15.2%和20.8%;短视频成为新增网民“触网”重要应用,越来越多银发群体开始从短视频平台获取资讯以及情绪价值。

# 适老化服务保障银发族出游

随着我国老龄化步伐加快以及中老年文旅消费群体不断壮大,旅游消费正在成为推动银发经济发展的重要力量。自国庆黄金周过后,各地酒店、机票价格开始降价,错峰游迎来好时机。银发群体背起行囊,奔向心中的“诗和远方”,成为时下旅游市场的主力军。

连日来,记者从康辉、兰神、保利、甘肃丝绸之路国际旅行社等多家旅行社了解到:目前错峰游客以中老年群体为主,他们更关注旅游形式的多样化,对县域游、微度假、康养游等具有松弛感和度假感的旅行方式青睐有加,各大旅行社推出的专列游、邮轮游、聚会游、康养游等特色旅游线路深受中老年群体喜爱。同时,从途牛、携程、去哪儿等大型在线旅游平台反馈的信息看,国庆节后的订单中,中老年群体机票预订

量和旅游订单量显著增长。

银发经济涉及面广、产业链长、业态多元、潜力巨大。据中国旅游研究院发布的《中国国内旅游发展年度报告(2022—2023)》显示,2021年45岁以上的高龄旅游者合计出游11.94亿人次,占国内旅游客源市场的36.81%。预计到2025年我国出游率较高,旅游消费较多的低龄老年人将超1亿人,老年旅游收入有望超万亿元。旅游业业内人士普遍认为,银发文旅产业发展存在很大空间。

面对旅游业的银发潮,旅游目的地、景区及旅游企业都积极为中老年群体出游提供更多个性化、人性化服务,并逐步完善适老化设施提升,希望在银发旅游市场占得先机。如兰州铁路局开行的银发旅游专列,在床品、娱乐空

间等硬件方面做了提升,还开通绿色通道,提供大件行李搬运等服务;各家旅行社设计线路时更注重兼具高性价比、舒适性和安全性的产品;携程老友会推出“亲情卡”功能,年轻家庭成员可代银发群体预订旅游产品等。

“我们在景区设置了无障碍通道、索道、铁索拉链等设施,并通过新建环保厕所第二卫生间、投放老人轮椅、升级改造智能导览系统等方式保障为中老年群体旅游提供便利。”崆峒山景区负责人何永刚在接受记者采访时表示,“接下来,还将规划上天梯至皇城上山路建设崆峒山云梯,优化景区交通,减少攀爬脚步,让老年游客更好地体验崆峒美景。”

“在社会人口老龄化背景下,有钱有闲,活力健康的中老年群体展现的

出游意愿和消费能力不容小觑。中老年群体的旅游体验感和生活幸福感紧密相连,从侧面反映出社会经济发展水平。不容忽视的是,虽然市场蕴含无限潜力和商机,但由于国内中老年旅游产业发展仍处于初期,尚不适应于当前社会老龄化的发展。目前,旅游链条上各相关行业做出的调整也仅仅是微调,要想发生质的提升,仍然需要时间磨合。”西北师范大学教授、甘肃省旅游发展研究院执行院长姜多勋表示,旅游与餐饮、交通、住宿、文化、零售、保险等多个行业紧密相连,解决中老年群体出游的难点和痛点,一定要围绕出游全过程,进行全链条优化。希望政府和社会各界加大对适老化文旅业态的支持力度,合力推动文旅产业与银发经济的双向赋能。相信随着银发经济政策红利的持续释放,以及保险、旅游基建适老化改造等方面的不断完善,银发旅游市场一定会焕发勃勃生机。(兰州日报)

## 业者观察

“银发旅游是中老年群体享受生活的一种方式,这部分群体在旅游的过程中不再只满足于眼前的风景,而是更注重旅游过程中带来的情绪价值和社交价值,愿

意为美好的生活买单。”甘肃丝绸之路国际旅行社副总经理赵吉明告诉记者,“从近年来跟团游消费人群看,年龄多集中在40岁以上,其中55岁以上的人群占比相当

高,尤其工作日出游占比远高于其他年龄段人群。跟团游的中老年群体无论是从精神状态还是心理状态都非常年轻,而且在思想观念和消费能力上较以前都有很

大改变。目前,市面上绝大多数常规旅游产品正是针对这部分人群设计开发的,因此就旅游线路本身来说,已经打破了明显的年龄限制。”

# 一本六万元 为老年人代写回忆录成新风口?

“私人订制回忆录,一本赚6万”“为老年人代写回忆录,年入6位数”,今年以来,为老人代写回忆录的经验分享帖在小红书、抖音等平台流行开来。根据传主的支付能力,回忆录的体量可大可小,但基本在3万字以上。按照每万字5000元到6000元的收费标准,一部回忆录的价格在1万元到8万元之间。在刚刚萌发的市场中,能够提供这种新兴服务的主体是多样的,有初具规模的公司,也有员工人数在10人以内的工作室和小团队,还有焦急寻找副业或经济来源的兼职写手、自由职业者。

实际上,老年人自己记录或请人代写回忆并非新鲜事。公众史学研究者、上海师范大学历史系特聘教授陈新表示,为知名学者、政治人物写史的做法从未中断,但普通人有能力意识和意识回顾自己的历史,是近几年的新趋势。

“学界认为,互联网、新媒体降低了记录和传播的成本,所以个人写作会迎来爆发期。如果自己不能写,可以录

音;如果有点经济基础,可以请人代写。”陈新说。

而代写市场真正萌发是因为老龄社会的到来。一家代写机构的联合创始人韩馨儿表示,早在2022年,各方就已盯准这门新生意,来找她寻求合作的来访者络绎不绝。“想转型的媒体或自媒体人、丧葬拍摄公司、国学爱好者、设立在保险公司或律所的家族办公室、AI公司等。”韩馨儿分类罗列来访者。

大家都想进入新赛道分一杯羹,但代写回忆录赛道的商业化本身还面临重重困难,最大痛点则在于获客。“老年人也好,子女也好,他们的投资总是面向未来的,钱要花在下一代身上。”多位受访者告诉记者,与养老机构在国内的处境类似,作为客单价高达数万元的产品,无论是老年人还是其子女,付费意愿都不强。

代写团队负责人赵宇希表示,团队成立6年,已经将定价从3万元到10

万元,降至1万元到3万元。代写行业从业者丁满的抖音号上,总是有全国各地的老年人主动咨询,但如何将咨询转化成实实在在的客单,丁满坦言自己“始终没有跑通”。

代写机构创始人朱子一表示,机构创办初期,他曾去养老机构、协会、展会演讲,但老年人无动于衷。“老年人的自我价值感通常都较低,他不觉得自己的一生有什么值得写的,也不愿意花这笔钱。”后来,朱子一调整了思路,转为吸引其子女下单。

回忆录代写赛道真的是银发经济新风口吗?即便市场还需要培育,但考虑到中国的人口基数,我还是很有动力。但客观上获客很难,想提高客单价,开拓高端客户,并不仅仅是渠道的问题,客户对作者的知识结构、教育背景都有要求。而做普通用户,1万字3000元,跟我的主业相比,投入产出比又很低。”丁满说。

(宗禾)

## 专家说

上海大学期刊社副社长、社会学院副教授袁浩认为,代写回忆录确实有望成为一种新职业,这主要得益于老年人及他们的家人日益增长的对精神需求的重视。“形式多样的个人回忆录确实可以给老年人和他们的家人朋友们带来比较好的情绪价值,也有不少老年人愿意为这类服务和产品支付一定的费用。”袁浩还表示,“在数智化时代,代写回忆录这一‘职业’所需门槛并不低,这不仅需要扎实的文字功底和丰富的近现代史知识,还需要较好的语言沟通能力、融媒体制作能力和共情抚慰能力。”

## 声音

“90岁奶奶看演唱会”登上热搜,“60后”“70后”成错峰出游主力军,今年以来,银发力量在文旅消费市场中展现出强大的活力与潜力,同时也显示出银发群体日益多元化、个性化的消费需求。

《银发经济蓝皮书:中国银发经济发展报告(2024)》预计,中国将在2030年前后进入65岁及以上老年人口占比超20%的超级老龄化社会,到2060年,老年人口约占总人口的37.4%。老龄人口的不断增多正全面催生一片蓬勃发展的银发经济市场。数据显示,目前中国银发经济规模在7万亿元左右,约占GDP的6%;到2035年,银发经济规模有望达到30万亿元,占GDP的10%。

银发经济是向老年人提供产品或服务,以及为老龄阶段做准备等一系列经济活动的总和。作为银发经济的核心主体,由“60后”“70后”组成的新一代老年群体普遍接受过更高文化教育,对互联网的接受和使用程度不断提升,期望老年生活有更丰富的娱乐活动与更便捷智能的生活体验,其消费结构从基本需求向健康、兴趣、社交等方向转变,消费升级趋势明显。

银发群体正展现出对高品质消费的追求,但我国现有养老服务体系和产品供给尚不能满足他们日益增长的多元化需求。例如,在文化旅游领域,符合银发群体需求的旅游产品仍相对较少,且普遍存在出行不便的问题。要充分释放银发经济潜力,亟需增加供给和提升产品与服务品质。

瞄准主要场景,打造智能便捷的生活体验。加快实施居家适老化改造项目,例如加装电梯和配置智能安全监护系统。加强社区服务设施建设,保障社区内活动中心、娱乐设施和医疗点的充分配备。加快公共空间和消费场所无障碍设施建设步伐。推动互联网应用的适老化改造,并提供专门的数字技能培训,帮助银发群体掌握智能设备的使用,享受数字时代的便利。

聚焦多样化需求,丰富产品供给。通过强化老年大学建设、引入高质量的教育资源,增加面向银发群体的各类文体内容。同时,推出更多聚焦于银发群体切关的社会议题并贴合其心理需求的高质量文艺作品。此外,文旅企业应充分发挥自身优势,整合广泛的康养资源,推出满足银发群体健康、娱乐等需求的文旅产品与服务。

新一代银发群体已不再局限于传统的家庭角色定位,他们愈发重视自我愉悦与社会交往,在消费过程中也更加注重满足个体需求与获得情感体验,更愿意为提升生活品质的产品和服务买单。因此,要实现银发经济的高质量发展,需要深刻洞察银发群体的实际需求,为他们创造更加优质、适宜的养老生活环境。

(黄芷凌)

# 提升服务丰富供给 满足银发群体新需求

## 石家庄鹿泉区:西部长青冰雪小镇滑雪场“开板”迎客



图为消费者正在西部长青冰雪小镇体验滑雪。

本报讯(姜永腾 翟磊)12月14日,位于河北省石家庄市鹿泉区的西部长青冰雪小镇的室外滑雪场正式“开板”,市民期待已久的2024—2025年滑雪季正式开启。来自省内外的滑雪爱好者早早赶到,在雪道纵情驰骋,感受冰雪运动的激情。

上午10点,西部长青冰雪小镇已是人头攒动,准备滑雪的市民排成长队。在工作人员的指引下,市民们依次领取雪服、雪板、头盔等滑雪装备,有序进入滑雪场。

滑雪爱好者们乘上魔毯,抵达坡顶,迫不及待地开始了今冬滑雪“首秀”。他们手持雪杖,脚踏雪板,自坡顶向下或自由滑行,或飞速驰骋,或轻松过弯,动作流畅,潇洒自如,尽情享受冰雪运动的乐趣和激情。

唐山游客高路彤说:“我们几个一起约着出来玩,第一次来到这儿,感觉这里雪质非常好,以后会经常来的。”

据了解,西部长青冰雪小镇拥有室内和室外两个滑雪场,可以满足滑雪爱好者四季滑雪的大型冰雪运动基地。其中室外滑雪场占地约180亩,设有高、中、初级雪道,索道、魔毯等设施配备齐全,拥有雪板、雪服及综合护具两千多套,可满足各年龄段的不同技术水平冰雪运动爱好者的滑雪需求,“开板”当日

就接纳河北省内外游客700余人,其中不乏前来体验的南方游客。“感觉这边雪质非常大、非常漂亮,也适合我们初学者玩,体验感非常好。我觉得滑下来的瞬间比较爽快吧,对于我们南方人来说,主要体验一下冰雪的魅力。”来自安徽省合肥市的游客葛戈说。

为了让更多市民爱上滑雪、学会滑雪,今年滑雪场配备了70余名专业滑雪教练,来满足不同级别滑雪爱好者的教学需求。

滑雪教练耿祥宇说:“我们滑雪教练基本上都有3.4年以上的教学经验。主要是向初学者滑雪爱好者讲一些冰雪基本常识、运动常识,避免他们在滑雪运动中受伤。随着滑雪运动的普及,很多市民慢慢地喜欢上了滑雪这项运动。也希望通过我们的努力让更多人走进冰雪场地,爱上冰雪这项运动。”

为了给广大游客带来更丰富的游玩体验,西部长青景区不断完善配套设施供给,联动冰雪小镇、德明古镇、柳仙谷、温泉谷等景点,努力打造集高山滑雪、山地度假、户外休闲、餐饮住宿、温泉康养等多功能为一体的综合旅游目的地。

“连日来,我们正加大造雪量,近期,中、高级雪道也将陆续地向广大游客开放,雪场全部开放大概可以接纳2000—3000人。”西部长青冰雪小镇经理王仲伟说。