

家住陕西西安,今年70岁的吴玲(化名)自2018年起便在陕西老年大学上课。她告诉记者,老年大学开设的课程丰富多样,有钢琴、插花、广场舞等,多数课程一学年收费400元,每周上课时间90分钟。

“很多热门的课都要靠抢,一般都是定闹钟开抢,我现在上的钢琴课就是抢来的,别人不上了我才捡的漏。”吴玲说。

近年来,公立老年大学的兴趣班“一座难求”时常见诸报端。在老年大学兴趣班供不应求的情况下,不少商家瞄准银发经济商机,以老年俱乐部、文化交流中心等多种形式为老年人提供兴趣班服务。

相比动辄两三百元一节的少儿兴趣班,针对老年人的兴趣班收费通常以年或学期为计费单位,部分机构一年收费可能不超过1000元。这些兴趣班盈利情况如何?



老人体验非洲鼓

## 老年兴趣班能开飞机、玩电竞了 这届大爷大妈流行“朋克养老”?

### 带老人开飞机、玩电竞

四川佰岁里养老服务有限责任公司总经理杜放此前在国内多家知名养老机构工作,有十余年的营销管理工作经验。

作为养老机构的主要负责人,杜放在之前工作中对接的客户多为70—80岁的老人。他观察到,目前中国传统的机构养老市场已经相对饱和,而如何前置化市场需求,即给50—60岁的中老年人提供更为丰富的精神文娱生活,相对而言是一个更为广阔的蓝海市场。

在他看来,当前市场上传统的老年大学业态,多数提供书法、绘画、音乐、舞蹈等传统课程,已经不能满足越来越多的60后以及逐步进入退休阶段的70后的精神文娱需求。

2024年,杜放和合伙人共计投入400万元,在成都市青羊区共同创办了“悦己·快乐生活研习社”。

据杜放介绍,该研习社通过线上新媒体+线下银龄社群运营结合的新方式,希望打造成一个新型银龄俱乐部。除了为老年人提供传统的老年大学课程之外,研习社还加入了电竞、摇滚、飞行、马术以及非遗传承课程。目前研习社采取运营模式是年卡会员制,一年收费价格根据附属权益不同,从99元—2399元不等,与此同时会员可以根据想要学习的具体课程种类再额外付费。

“研习社附近有老人造了一辈子的飞机零部件,但可能从来没坐过飞机。我们注意到成都周边有很多民营小机场可以提供飞行员课程,我们就会带会员去上课,75岁以下身体健康都可以去,很多老人去了一次以后还想去。”杜放说。

电竞课程也深受中老年人的欢迎。“从55岁刚退休的阿姨,到73岁活力正盛的奶奶都有报名参与。一方面电竞游戏不仅可以帮助他们跨越数字鸿沟,另一方面更能帮助他们和儿孙辈有了更多共同话题,实现代际融合。”

薛小原在西安雁塔区开设了一家中老年文娱中心。谈起当初创办这家机构的初衷,他认为,中

老年人群体庞大且精神生活匮乏,市面上的公立老年大学名额有限,而且错过了报名时间可能就无法再报名,除了课程外一般不提供其他衍生服务,难以满足需求。

基于这些考虑,他决定创立一家和老年大学类似的中老年文娱中心,主要为老年人提供文化交流的平台。

目前该中心提供的课程主要有两大类,一是兴趣类,包括钢琴、非洲鼓、二胡、中国舞、声乐等,一是公益类,每周三会和当地派出所、律所等合作,给当地居民上一些防诈骗的课程,此外还会教老年人如何使用手机摄影、剪辑等。一个学期收费四五百元,平均一节课算下来就是二十元左右。

位于海南海口的乐巢退休俱乐部主理人王鹤告诉记者,目前俱乐部采取按月收费的模式,每月400元。一共开设了5门课程,包括古典舞、非洲鼓、国画等,计划是设置20多门课程,学员只要愿意可以上所有课。

王鹤向记者表示,目前俱乐部主要通过线上渠道招生,每天都会有人过来咨询。周末时,他们还会去少儿培训机构门口发传单,因为很多老人负责接送孙子孙女上课外班。目前的学员中,有一半是子女送来的,有一半是老人自行来报名的。

### 养老机构如何盈利?

对于这些人局养老行业的创业者来说,获取老年人的信任并不容易。

杜放透露,研习社主要通过三种方式来推广获客,一是直接去人口密度高的小区摆摊派发传单,二是去老干部局、退休办等单位机构洽谈合作,三是在社交平台上通过短视频等进行推广宣传,增加项目的曝光量。

在这个过程中,他遇到的最大挑战是,市面上部分养老机构以及老年大学打着为老人服务的名义进行圈钱,或者提供与收费价格不匹配的服务,导致现在一些老年人对养老行业充满戒备心理,要获取其信任很难。

薛小原也深有同感:“有一个老人在抖音上看到我们的广告想来,女儿坚决劝阻,怕又是骗子,后来女儿实在拗不过老人便陪着一起来参观了我们的线下校区,了解了我们的理念,也看到其他在这儿上课的老人才放下心来。现在女儿陪着妈妈一起在这儿上学,女儿五十多岁,妈妈七十多岁。”

对于这些机构来说,盈利是摆在眼前的一道现实难题。

在招募合伙人的过程中,有不少保健品推销机构都来找过薛小原。“他们开出的这种条件很诱人,只要我们给他们带多少人,他们就给我们返多少钱,然后消费了多少,再给我们返点。但是这个违背

了我的初衷,所以我们都没有和他们这块合作。”

薛小原坦言,中老年群体不太愿意花太多钱在课程上,但建立信任后会愿意为其他服务和产品买单。“横向来看,在通过培训建立信任后,可以组织老年人去周边旅游、旅居。如春秋天,很多老人想去广东沿海和云南等地走走,又不想跟着旅行社走马观花地转一圈完事,我们就可以组织他们去用一个月的时间来慢游康养,在这过程中也可以把课程融入其中;纵向来看,老人刚退休时精神生活需求较多,而等年纪再大一点,则需要配套一些居家养老产品。”薛小原说。

杜放也在探索老年研学游的相关产品。“比如茶艺课,四川是著名的茶叶产出大省,我们会带学员去峨眉山茶叶产地亲身体会采茶制茶等一系列工艺。而摄影课我们就会带着学员去川西,感受风景的同时,更好地学习摄影技巧。让老年人见识到更多风光的同时寓教于乐,将研学和旅游真正地结合起来。”

此外,为提升场地利用率、降低成本压力,薛小原还将老年兴趣班和青年夜校结合起来。目前除了70余名老年学员外,他还招了20多名年轻的学员。白天场地用于老年兴趣班,晚上则用于青年夜校。据其介绍,青年夜校的收费和老年人收费差不多。

王鹤也告诉记者,给老年人开兴趣班只是第一步。后续,还会探索带老年人研学游、开文化沙龙等多种形式。

“前不久我们做了一次美甲沙龙,收费88元一个人,还是挺受阿姨们欢迎的。”王鹤说,此外,很多手工类的活动也受到阿姨的欢迎。

在薛小原看来,中老年群体特殊,需要设身处地为他们着想,了解他们的真正需求,并根据需求匹配适应的服务和产品。养老相关行业盈利链条较长,需要耐心和细心去经营。如果没有公益心和利他思维,难以在这个行业长久发展。  
(中新经纬)



老人体验开飞机



老人参加电竞课程