

迷你歌咏亭能否走出一条新路

◆ 吴晋娜

将碎片化时间转化为商机

一个玻璃亭、一台点歌机、两张高脚凳、一副耳机、两只话筒,再加上头顶上五光十色的霓虹灯,一座迷你歌咏亭就可以开张了。用户不但可以线下享受唱就唱的乐趣,还可以线上与好友分享自己的作品。

2016年下半年以来,迷你歌咏亭市场快速膨胀,陆续出现了友唱 M-Bar、咪哒 miniK、WOW 屋、聆哒 miniK 等商家,并迅速遍布全国各大商场、影院、飞机场、高铁站等场所,且正向社区、写字楼、餐厅和传统 KTV 等区域延伸。

艾媒咨询 5 月发布的《2017 年中国线下迷你歌咏亭专题研究报告》预测,2017 年国内迷你歌咏亭市场规模预计将达 31.8 亿元,较 2016 年增长 92.7%,2018 年的市场规模将继续增长至 70.1 亿元,增长率达 120.4%,实现市场大爆发。

为什么迷你歌咏亭一诞生就呈现出如此凶猛的发展气势,大有当年共享单车的影子?业内人士认为,不管是逛街、午间休息,还是等待用餐或者电影开场,随着用户文化休闲娱乐需求的增加,用户这些碎片化时间蕴含着很多商业开发的机会。

与此同时,相较于传统 KTV 租金高、人力成本高、以目的性消费为主的特点,迷你歌咏亭投入少、运营成本低、用户消费随机性强,还融合了传统 KTV 的场景特点与线上 KTV 的互动和社交机制。这些从传统 KTV 分解而来的“胶囊 KTV”,正好契合了碎片化时间消费和轻娱乐化的理念。

敏锐的资本也早已嗅到了商机。被称为 KTV 行业 ofo 和摩拜的咪哒 miniK 和友唱 M-Bar,其背后都有资本力量站台。前者得到了唱吧的战略投资,后者的合作伙伴则包括了腾讯、阿里和全民 K 歌等。

7 月,迷你歌咏亭市场的后来者星糖 miniKTV 宣布成立 3 个月来,已完成天使、A、

大到共享单车、共享汽车,小到共享充电宝、共享雨伞,共享经济已经渗透到生活的方方面面。近来,一种外形迷你的共享 KTV 出现在各大城市的商场、影院、游戏厅等消费场所中,成为时下热门的网红产品。接连不断的企业融资和铺天盖地的设点,迅猛发展的背后是各界对迷你歌咏亭商业模式以及管理问题的争论,这个号称具有百亿级市场的行业,能否走出一条共享经济的新路。



一对情侣在迷你歌咏亭里唱歌

A+三轮融资,总金额达 1500 万美元。

百亿级市场背后的发展困局

“一个小时好几十块钱,太贵了,赶到普通 KTV 开包间唱好几个小时。只为了打发时间的话,不如去玩旁边的抓娃娃机或桌游,十几块钱可以玩很久。”

“没有空调,热;没有一次性话筒套,不卫生;不通风,感觉能闻到上一个人的汗臭味。”

“只去了一次,就发现很多歌音画不同步,音响效果也比量贩 KTV 差很远。投诉几遍也没有客服理睬我。”

在网络问答社区知乎上,一个名为“唱迷你歌咏亭是一种什么体验”的帖子里,网友纷纷吐槽起来。

实际上,除了这些用户吐槽的使用体验,迷你歌咏亭还面临很多发展中的问题,不管是行业定位和管理、内容管理、设施安全、消费者合法权益保护,还是未成年人易沉迷等方面,都存在亟待解决的问题。

近日,文化部发布了《文化部关于引导迷你歌咏亭市场健康发展的通知》,它被称为第一个全国范围内对迷你歌咏亭行业进行规范

化管理的文件,也首次对以上问题提出了政府方面的规范和要求。在有关该《通知》的新闻发布会上,文化部文化市场司副司长马峰解释,为了解决迷你歌咏亭行业内容监管的问题,会要求企业建立内容自审制度,并安排专人负责迷你歌咏亭曲库的内容审核,对含有违规内容的依法予以处罚。

马峰还表示,为了保护未成年人合法权益,也要求企业在 KTV 系统内设置累计消费时间、消费金额的提示,引导未成年人消费者能够理性娱乐、理性消费,防止沉迷。

此外,随着竞争开始白热化,迷你歌咏亭行业内部也硝烟骤起。4 月 10 日,咪哒 miniK 起诉了友唱 M-Bar 等三家迷你歌咏亭的外观设计专利侵权,要求共同赔偿经济损失 1.6 亿元。这场官司虽然尚未有定论,但已经反映出迷你歌咏亭行业硬件产品容易同质化的普遍问题。

迷你歌咏亭“不烧钱只赚钱”吗

“我们不烧钱,只赚钱。三个月回本,两个月稳赚,成本却只要两万元。”这一套说法成为迷你歌咏亭厂商吸引加盟商的标语。

之所以说“不烧钱”,艾瑞咨询分析师郭世民解释,有烧钱、有补贴的行业一般所涉及的领域主要是零售、宅配,甚至一些到家服务,基本上是可以覆盖到所有群体,这就提供了很大的市场空间,带来了未来商业模式的可能性。

“烧钱的一个理由是,如果拥有最大的市场份额,就拥有海量人气,无论是广告变现,还是走其他商业模式,都有很多可能。烧钱的第二个商业逻辑是,如果占领了市场,就能获得高利润。”郭世民认为,就共享 KTV 而言,虽然采取了一些线上移动支付的手段,与线上应用也有所打通,但它更多还是一个线下的生意。从使用场景来讲,它的机器的时间利用率和空间利用率实际上都不高,成本还包括了版权的费用、设备的折损和维护的费用、商场租金费用等。因此,共享 KTV 的营收天花板是显而易见的。

郭世民表示,线下生意的一个很大短板就是地域性强。对于迷你歌咏亭未来的发展趋势,他认为,营利性确实是它的一个优势,但并“不会特别火”,因为它门槛低,可复制性高,没有互联网产品的规模效应。“要把共享 KTV 的发展作类比的话,可以想象成是当年的游戏机厅,或者网吧。与它类似的还有现在很火的抓娃娃机,但也没有说成为一个大的‘风口’,更没有投资方会去烧钱。”

与迷你歌咏亭厂商的乐观和产品迅速的推广相比,行业分析机构和投资界对其发展都持谨慎态度。

很多投资人士都预测,未来一段时间内,迷你歌咏亭必然会迎来一轮残酷的行业洗牌,大鱼吃小鱼在所难免。即便胜出者也要面对更多线下娱乐的竞争,抓娃娃机、互动桌游、VR 游戏等都是大众碎片时间的争夺者。共享 KTV 未来的发展更有可能是一个连接商业广告、泛娱乐市场、音乐选秀的重要平台。

摘自《光明日报》

云兰装潢

好装潢·找云兰

上海市住宅装修回头客领先品牌

8.26-27 七夕 火爆主办

七夕 钜惠装修爱

实景体验家装节大促销活动

3重豪礼 5大钜惠 等您来拿!

活动地点: 总店+嘉定旗舰店+各门店 详情请登录 www.shyunlan.com

总部旗舰店: 共和新路4646号(地铁1号线共康路站)

活动热线: 4000-87-3339

嘉定旗舰店: 沪宜公路3879号(近塔城路)

活动热线: 6998 1968

普陀店

桃浦路329号
(近真北路、家乐福对面)
52852988

松江店

嘉松南路绿城路口166号
(地铁松江新城站北50米)
67733219

虹口店

大连路1172号
(近和平公园)
55953668

长宁店

天山路145号
(地铁2号线威宁路站
靠近双流路口)
62590005

张杨店

张杨北路579号
(近地铁五莲路站
文峰超市南侧)
50384807

大华店

沪太路1288号
近晋城路
(如家酒店北侧)
66111398

浦建店

浦建路1502号
(近樱花路东建路)
50454808

闵行店

莘庄镇水清路405号(地铁北广场近庙泾路口)
54956288