

# 中國現存KTV企業不及七年前一半： KTV，拿什麼拯救你？



從野蠻生長到艱難求生，KTV 祇用了二十年的時間。

2014年前後，隨着錢櫃在國內多家店的倒閉，KTV行業的冬天來臨。《中國音樂產業發展總報告》顯示，僅2016年，傳統KTV數量斷崖式減少近60%。2020年，受疫情等因素疊加影響，KTV行業整體客流量下降了70%-80%。根據天眼查數據，截至2021年3月，我國現存的KTV企業多達4萬家，幾乎相當於現存數量的2/3。同巔峰時12萬家相比，這個數據堪稱腰斬。

KTV行業這些年走的下坡路，有娛樂消費市場需求變革的原因，KTV主力消費人群也在悄然變化。互聯網浪潮席卷下，傳統卡拉OK場所業態在娛樂形式、體驗上正面臨巨大挑戰。但衰落的僅僅是跟不上時代步伐的業態，人們唱歌和娛樂的需求從未褪去。

業內人士認為，未來，“派對模式KTV”有望成為新的娛樂消費模式，並為業態復蘇注入動力。

“錢櫃”一度是時尚品位代名詞

中國的卡拉OK興起於上世紀八十年代末，當時開在廣州的中國內地第一家卡拉OK廳，招待的多是外賓和有身份的人物。很快，這種新鮮的娛樂方式蔓延開來，進入普通老百姓的生活。那個年代本無夜生活，卡拉OK的興起，照亮了很多人的夜。

緊接着，北京東郊也有了第一家卡拉OK歌廳。很快，北京的卡拉OK廳越開越多，飯店裏、酒樓裏，甚至街邊、胡同裏都有。據北京市文化局統計，截至1993年9月，北京市共有注册歌廳282家，到1995年，包括歌廳等在內的新型文化娛樂場所已達1400多家。

1995年1月，來自臺灣的錢櫃在大陸的第一家KTV落戶上海，用了兩年的時間火遍了整座城市。

我們後來所熟知的“量販式卡拉OK”，是從日本傳來的。日語中的“量販”有“大量批發”“自助”等含義，量販式的卡拉OK強調的是薄利多銷，其中最能體現這一特點的是其附設的食品超市。2000年，麥樂迪KTV在北京落地，帶來了“量販式卡拉OK”。後來，錢櫃、好樂迪、銀櫃、喜樂迪、音樂之聲等一大批KTV相繼開辦，普通老百姓成了消費主流群體，KTV從小眾走向大眾時代。

而錢櫃成為其中佼佼者，當年的錢櫃朝外店，裝修洋氣、時尚，更有豐富實惠的自助餐吸引了眾多年輕消費者，甚至還有不少明星如王菲、那英等也時常光顧，一時風頭無兩。

錢櫃朝外店的巔峰時期是2001年到2006年，當時包間需要提前兩天預訂，預訂電話經常是占綫的狀態，工作日也會每晚客滿，月收入鼎盛時期可達千萬。那些年，錢櫃是一家KTV，也是時尚、品位的代名詞。

曾經“龍頭”如今在京僅剩一

店

歌聲漲落中，變化悄然而至。2014年開始，錢櫃在北京的店陸續關閉，2015年1月，朝外店倒閉。曾經的KTV行業龍頭如今祇剩下在惠新東橋附近的最後一家門店。不祇是北京，錢櫃在其他城市的經營同樣慘淡。《中國音樂產業發展總報告》顯示，僅2016年，傳統KTV數量斷崖式減少近60%。

2015年，團購APP拼低價來爭奪市場，令KTV行業競爭進入白熱化狀態，最終的結果就是很多KTV的傳統品牌被迫離場。最關鍵的是，KTV的價格多年來不僅沒漲，還要比之前下降很多。得不到利潤，祇得退出。

而2020年的疫情，對已經步履維艱的KTV行業來說，無疑是雪上加霜。央視發布的數據顯示，2020年，受疫情等因素疊加影響，KTV行業整體客流量下降了70%-80%，年輕群體流失，高消費不再，僅僅依靠老年顧客，連覆蓋租金都十分困難。

2020年2月，北京娛樂會熱門榜中排名第一“K歌之王”的《總經理致全體員工的一封信》在網上熱傳。信中稱，2019年的效益與前幾年相比，差距之大，令人啞舌。本來準備在2020年大展拳腳，但是“疫情影響下持續閉店的狀態讓公司現有的財務承受巨大壓力”。

“K歌之王”與全部200多名員工解除勞動合同，啓動破產清算。這家店的股東，正是王思聰。當年王公子一晚上消費250萬元的新聞，震驚了不少人。

中國文化部認可的官方數據——《2020年中國歌舞娛樂行業報告》顯示，2020年中國卡拉OK場所業態場所總數為47235家，同比下降7.6%。2020年中國卡拉OK場所業態營業收入為596.9億元，同比下降53.3%。受新冠疫情衝擊，卡拉OK場所業態營收呈斷崖式下跌趨勢。

疫情高峰期KTV基本都是閉門歇業狀態，疫情緩和期恢復緩慢。客源減少，無人消費，溫莎KTV董事兼總經理魏崑帶領全體員工，緊急籌備一個月，在官方微信上綫了“溫莎小厨”，將毛豆、鴨脖、鳳爪、豬耳朵、香辣蝦等“下酒菜”上架到外賣，然而成效甚微。

KTV消費進入“派對時代”

曾經的KTV消費主力，已經漸行漸遠。KTV火爆或是落寞，都是時代的選擇。

袁珂在錢櫃任職多年，曾經創立KTV行業自媒體平臺“環球娛樂”，目前是KTV娛樂品牌夢想要有(北京)文化CEO。他在接受記者採訪時表示，整個行業的消費趨勢發生了變化，消費人群也在更新換代，這些無形中都給這個行業造成了壓力。

“20年前KTV鼎盛時期的核心消費人群，到今天也都40、50歲甚至60歲了，也就是說現在已經是大叔、大爺級的了，基本都是喝不了酒、熬不了夜、歌也唱不動了。”而現在年輕一代的消費群體，步入社會，接觸的休閒娛樂方式是海量的——相比去KTV唱歌，很多年輕人更願意在手機上刷視頻、打遊戲消磨時間。如果想唱歌，綫上的各種在綫K歌APP諸如唱吧、全民K歌、酷狗唱唱等應有盡有。過去人們夜生活的選擇相對較少，KTV絕對是一個不錯的選擇，而現在，小酒館、酒吧、音樂餐廳等休閒場所更吸引當下的年輕人。如果想唱歌，綫上的各種在綫K歌APP，諸如唱吧、全民K歌、酷狗唱唱等等應有盡有，綫上KTV的形式更充實了年輕人的休閒時光。2016年開始，高超、步行街、機場等人流密集區域出現了迷你KTV，讓K歌變得更加隨意、便捷。

袁珂介紹，如今娛樂消費市場需求發生變革，主力消費人群向年輕群體偏移。為滿足主流消費群的喜好與心理，如今誕生了“KTV+酒吧”的深度融合體——PARTY派對模式。簡而言之，派對模式是歌舞多元娛樂形式創新演繹，沉浸式的裝修風格滿足不同消費需求的同時，讓娛樂過程充滿新鮮感，為年輕消費者娛樂提供了新選擇。

“派對式KTV”與量販式KTV最大的不同在於，包廂裏除了可以唱歌、吃飯、喝酒，還可以打臺球、玩遊戲，比如桌球遊戲，甚至還可以玩拳擊、打高爾夫、游泳。此外，還有

DJ互動、演藝互動，娛樂內容非常豐富。

“派對模式KTV融合了酒吧勁爆的場景，疫情之後，尤其是今年增長趨勢是爆發式的。如果說20年前是‘錢櫃時代’，2010年前後是‘純K時代’(升級版的錢櫃)，到了2020年，就是‘派對時代’。”

祇是以另一種形態存在

在北京，量販式KTV依然有其消費群體，祇是數量無法跟十年前、二十年前比。在大眾點評上，按人氣排名靠前的有純K國貨店、工體店、錢櫃惠新店、麥樂迪、溫莎、金庫、魅等排名稍微靠後。他們的共同特點，都是價格不高——以中包房為例，三小時無酒水套餐的不超過百元，甚至有的八小時不超過百元。

在大眾點評上，“K歌之王”顯示正常營業，人均消費2044元，但這並不是當年的那個“K歌之王”。據客服稱，“K歌之王”的客人暫時被安排到了這裏，店裏一樓是蹦迪，二樓是包房。

袁珂認為，目前量販式KTV做得不錯的就是純K。純K是當年錢櫃出走的團隊做起來的，被稱為“升級版的錢櫃”，但也進入瓶頸期——在互聯網浪潮席卷以及KTV向多元化娛樂場所轉型的背景下，客源流失非常大，利潤也不比從前。

KTV行業的衰落不可避免，主因是行業的發展趨勢、產業環境、消費習慣、人力等多方面因素，疫情祇是加速了這個過程。但任何時候大眾都有唱歌、娛樂的需求，KTV不會消亡，祇是會以另一種形態繼續存在。



## 馬州維州全職房地產專家

雙碩士 精通英語 買賣交涉高手  
具備豐富房地產及法律知識

**方景林 Harry**  
240-478-0250 (C)  
301-840-8061 (O) 經驗豐富 負責認真

www.HarryFangHomes.com  
EISDOM@GMAIL.COM Line: goodfriend35  
WeChat: GYLHAH 通國英台粵語

最新房源  
馬州大馬士革平地52.2英畝，農業住宅兩用，鄰居皆有水電，\$700,000，適於建莊園。

## 金通移民律師事務所

301-778-5528 (中文)  
703-584-5082

www.goldwaylaw.com info@lilawoffice.com

**我們的專長：移民法相關的所有問題**  
**我們的信念：為您提供最全面的服務**

多年移民申請訴訟經驗，成功案例包括EB-1A杰出人才綠卡快速審理一天批准，P簽證2天批准，在Baltimore和Arlington移民法庭辯護各類刑事遞解及政治庇護案件。

辦公室：Rockville MD; Fairfax VA; Washington DC. 免費諮詢

2-050

## 全職房地產經紀人，服務于 DC MD VA

# 黎洋 Mark Li

3015927550 (C) 2404998786 (H)  
3013158388 (O) 3018380433 (F)  
Yangli66@hotmail.com



1-109w