广场舞生意调查: 1 亿大妈 万亿级市场

■ 田牧 报道

如果把围绕广场舞大妈进行的创业算作一个细分领域的话,即将要过去的 2015 年应该被称为“广场舞创业元年”。

在此前的几年里,互联网上和广场舞相关的主要有优酷土豆、56、糖豆网等视频网站上的广场舞视频和淘宝上面卖广场舞服装的店铺。在媒体的报道里,和广场舞大妈相连的词语通常是“扰民”等社会新闻。

虽然创业已经进入了全民阶段,但在人们的印象里,似乎家门口的广场上那些随着《小苹果》的音乐扭动身躯的大妈们不会和时髦的“移动互联网”、“创业”划上等号。

但创业者不这么认为。在中国的互联网创业被 BAT 三座大山通过庞大的流量、用户和资本构筑的强大竞争优势笼罩背景下,如今的创业已经日益精细化。创业者们不再幻想能做一款所有人都能用的产品出来,开始寻找具有明显特征的一类人群围绕他们的需求进行创业。比如针对年轻女性化妆品需求的小红书、都市白领健身需求的全城热炼、职场人群社交需求的脉脉等等创业项目。

在大福广场舞创始人方惠日前发布的一份《中国广场舞行业研究报告》(以下简称《报告》)里,他估算的中国广场舞大妈群体总数在 1 亿人左右。这个数字也被其他几位广场舞创业者认同。

方惠在《报告》里写道:“如果仅仅只在广场舞这一个兴趣点上挖掘,其用户价值并不算大,然而广场舞大妈的重要属性就是掌握家中财政大权——养生、理财、旅游、采购等等事项,都需要她们决策。所以广场舞作为一个兴趣的切入点,之后的业务发展空间巨大。”

方惠的那段话用创投圈的口吻来说就是:广场舞是连接 1 亿大妈的入口,背后则通往万亿级的巨大市场。

不管这个“万亿级的市场”是否存在,在北京、杭州、武汉、苏州等地,像方惠一样的创业者几乎在 2015 年年中同时冒了出来。

而记者在采访了多名创业者和广场舞圈内的核心人物后,向你讲述这个悄悄躁动起来的创业领域的多种形态。

一支在地下室排练的广场舞队

11 月 23 日下午,北京回龙观。

70 岁的退休数学教授教建平今天没有让她的舞蹈队员们继续在社区的地下室里排练月底就要进行的决赛舞蹈《火凤凰》,而是借了一间有暖气的舞蹈教室。因为这天北京颇有名气的广场舞老师索洁要来教她们跳一支新编好的广场舞《好媳妇》,要求她们少穿衣服。

这支《好媳妇》并不难学,“就是要个味道,要个感觉”,索洁老师站在舞队前边指导。几个重复的动作跟着音乐和节奏跳上几遍之后,平均年龄 60 岁的大妈们慢慢找回了当年“小媳妇”的感觉。

成立于 2003 年的红枫叶舞蹈团是整个回龙观社区最有名气的舞蹈队,目前有 31 名队员。在去年中信银行举办的第二届“中信红·幸福广场舞大赛”中,红枫叶舞蹈团在二百多支队伍中获得了三等奖。在今年举办的第三届大赛中,她们拿到了初赛和半决赛的第一名。

像这样的比赛红枫叶舞蹈团今年参加了三个,除了中信银行举办的之外,还有华夏银行和光大银行各自举办的广场舞大赛。再加上去敬老院、儿童节或者商场开业等的演出,今年她们一共进行了 30 场演出。

但队长教建平告诉记者,她们舞队的经费却很紧张。除了去年中信银行比赛中拿到三等奖给的五千块钱算是一笔大数目外,“有的时候得一千、两千的,五百也有,一人五十块钱的也有”。更多的则是举办方发给大家的米面粮油等纪念品。

而红枫叶舞蹈团一个节目就得花几千块钱,支出主要是舞蹈服装。一支新舞就要配一身新衣服,每套衣服的价格在二百元左右。几年下来,每个队员的衣服都积攒了十多套。

但这些跳舞的大妈们并不心疼这些支出。红枫叶舞蹈团的大妈都是回龙观下面各个社区舞队的骨干,31 人的舞队直接影响着回龙观地区 40 多社区中间的十几个社区。去年索洁将她的新舞《祝酒歌》教给舞队 9 个人之后,迅速地在整个回龙观社区里火了。

大妈们喜欢这样的影响力带给她们老年生活中的成就感。靠大妈赚钱的则是举办比赛的银行等等。

今年 60 岁的索洁是两届中信银行举办的“中信红·幸福广场舞”大赛的评委。她告诉记者,今年参加比赛的队伍数量比去年翻了一倍,超过 500 支来自北京各地的舞蹈队参加比赛。而明年,中信还会继续扩大规模。其中的原因则是,“中信银行从中尝到了甜头儿,去年(在大妈身上)卖出了不少理财产品。”

一位创办“中国广场舞联合会”的明星老师

除了银行卖理财产品从大妈身上赚钱,曾经在央视教跳交谊舞的明星老师杨艺也通过卖广场舞服装赚了钱。

和杨艺有过来往的人用两个词来形容他——“聪明”、“商人”。

杨艺不讳自己的“商人”身份,也认为自己很聪明。“我是属于跳舞里头最会做生意的人,在做生意里头,我就是会跳舞的人。”

舞蹈老师杨艺在 1990 年央视刚刚开办《闻鸡起舞》栏目时成为里面第一个教交谊舞的人。此后的 18 年时间里,直到 2008 年《闻鸡起舞》栏目关停,杨艺从交谊舞教到拉丁舞,2006 年又从拉丁舞开始教广场舞。央视的大平台和栏目里面唯一教此种舞的人,使得杨艺成为那个年代喜欢跳舞的人们耳熟能详的名字。

聪明的舞蹈老师杨艺发掘了他的商业天赋,又有了第二重身份——“商人杨艺”。

商人杨艺挣钱的第一个方法是做节目卖钱。在央视火了之后,杨艺和北京电视台合作了一档新的舞蹈节目《翩翩起舞》,他是制片人兼导演。《翩翩起舞》做出来之后不只在北京电视台播出,还被卖给其他的电视台。杨艺从中获得广告、节目版权收益。

用杨艺的说法,使得他走上个人财富巅峰的是在 1998 年至 2008 年间卖 DVD 光盘。

在十数年的教舞过程中,杨艺拍了大量的舞蹈教学视频,不只交谊舞、拉丁舞等主要舞种,社会大众间流行什么舞种,杨艺就会拍相应的舞蹈,比如街舞、瑜伽、健身操等。他把这些教学视频转录成光盘,向大众售卖。杨艺称自己当年是这些舞蹈教学光盘的唯一内容供应商,所以一年光盘的销售量能达到 1 亿张。但记者询问杨艺一年的收入是多少时,他称“记不得了”。

杨艺还用一种独特的方式卖光盘,用他的话说是“前无古人后无来者”。他将一套舞种的教学光盘分成 12 级 36 张,然后设立了一个舞蹈等级证书。想要考级的人每次交 120 元考试费,得到 3 张光盘。练习完之后在老师面前跳一遍,通过之后就发一个盖有杨艺名字的证作为证明。要想全部通过一种舞蹈的考试,就要进行 12 次考试每次花 120 块钱。

“(这个证)社会不公认,国家也不太公认,就老百姓自我公认。因为我发他一个证,他觉得很荣耀。”杨艺聪明地利用人们的崇拜心理自建了一套认证体系来售卖光盘。

这种“前无古人后无来者”的方式后来被杨艺用在了广场舞上面。

在央视教交谊舞和拉丁舞时可以说是杨艺一个人的天下,打着杨艺的旗号办节目、卖光盘、卖鞋就能吸引一大批人过来。虽然杨艺从 2006 年开始在央视的《闻鸡起舞》节目教广场舞,但广场舞在 2011 年之后大范围普及并引发社会热议的渠道越来越多地集中在了互联网上。同时也涌现了数十个舞跳的好的网络红人,比如频繁出现在各大卫视综艺节目中的年轻舞蹈老师王广成。

广场舞的话语权不再集中在杨艺一个人身上。杨艺又一次体现了他的商业嗅觉和聪明。2011 年,杨艺在香港注册了中国广场舞联合会有限责任公司,在大陆地区则称为“中国广场舞联合会”,杨艺自封为“主席”。与当年设立考级证一样,这个煞有介事的中国广场舞联合会也得不到国家和社会的公认,是一个地地道道的自发民间组织。

但这个民间组织达到了杨艺的目的,他再一次把话语权往自己身上靠拢了。有了中国广场舞联合会这个名头之后,杨艺渐渐地把那些在网上有了名气的明星广场舞老师拉拢到自己旗下,像如今知名的紫蝶、春英、格格等明星老师,都成了中国广场舞联合会副主席。而中国广场舞联合会的副主席人数已达 32 个。

杨艺变现的方法则是卖广场舞服装。

红枫叶舞蹈团队长教建平告诉记者,她们买服装的渠道主要在淘宝店铺。大福广场舞创始人方惠的团队也在代理运营明星老师开的淘宝服装店。在其给出的一周店铺销售数据来看,成交单数为 273 单,客单价为 266 元,销售收入为 72618 元。一个更重要的数据是,70%的购买者是直接搜索该老师的名字进入店铺完成下单的。

这种巨大的明星引流效应使得明星老师们纷纷开店售卖舞蹈服装,几家大的生产广场舞服装的工厂如红草莞儿、兰草莞儿等都和这些明星老师建立了合作关系。

而杨艺,这些明星老师的组织人,则投资了这些服装工厂。每位老师每卖出一件衣服,其中都有杨艺的分成,就像当年杨艺组织全国各地的老师帮他卖光盘一样。杨艺没有确切提供其每年通过售卖服装获得的收入金额,但据其本人及与其有来往的合作伙伴透露,杨艺一年通过服装获得的纯收入就在 50 万至 100 万之间。

伴随今年十数家创业公司进入广场舞领域,杨艺又有了一个新的身份和收入来源。他成为了三家创业公司的艺术顾问。据其所说,每家公司每月向其支付 2 万元的聘请费用,杨艺则负责这几家创业公司的内容建设。

但杨艺并不看好这些公司,“他们没有在互联网方面创新,马云创新做了阿里巴巴,他用电子商务引领了一个时代的商务。而这些做广场舞的互联网人用的都是老套路、老手段……我觉得他们还得真正好好地探索。”

一个很难回答的问题

杨艺所说的“创新”确实是目前摆在广场舞创业公司面前最大的难题。而这道题的答案,有的人似乎找到了方向,有的人还在摸索,无一例外的,他们都不愿意过多透露自己的商业模式。

2015 年年中,38 岁的吕俊明在杭州创办了恰恰广场舞,33 岁的刘应龙在北京创办了舞动时代,27 岁的范兆尹在苏州创办了就爱广场舞,90 后方惠在杭州创办了大福广场舞,这些创业公司几乎在同一时间出现。

但这些创业者并不想出现在科技媒体上被过多地人知道。一是他们认为自己先看到了这个蕴藏巨大市场的创业机会,想默默地先在这片蓝海里圈地;二是觉得自己投入时间和资源成本摸索出的商业模式不想轻松地被后进者学习。

但方惠在 10 月份发布的那份《中国广场舞行业研究报告》和媒体采访的稿件将这些围绕广场舞创业的公司一并向大众推了出去。这些躺在一条船上的“鱼”被激活了,他们开始接受媒体的采访。

方惠为广场舞大妈推出的第一款产品是“大福广场舞平板”。他认为对于学舞来说,手机屏幕太小,同时智能手机的操作系统对大妈们来说也不方便使用。方惠研发了一套简单易用的操作系统,将其嵌入到合作的硬件产商生产的平板电脑里,然后卖给广场舞大妈。

但方惠的硬件项目失败了。广场舞平板并不是大妈们真正的需求,而硬件创业的成本又太高,他转换方向做了基于线下活动和比赛的大福广场舞俱乐部。方惠目前的模式是把广场舞大妈作为流量,通过活动和比赛把大妈聚集起来,然后向银行、理财公司、保健公司、旅游公司等售卖广告而获得收益。就像文章一开头中信银行通过组织广场舞大赛向大妈售卖理财产品一样,方惠的大福广场舞俱乐部想成为这些公司和大妈们之间的经纪演艺公司。

刘应龙的舞动时代本质上想做的事情和方惠想的一样,通过聚拢广场舞大妈然后引入第三方进行流量变现。不同的是变现模式。

舞动时代在今年 5 月份成立后主要运营的是微信公众号,目前已有 12 万粉丝。“舞动时代”微信公号并未突出这家创业公司的身份,而是以杨艺为主,主推独家新舞视频和线上舞蹈视频比赛。刘应龙告诉记者他们的 APP 将会在明年 2 月上线,形式和微信公号不同,但具体信息并未透漏。

谈到商业模式,打算以流量变现为主的刘应龙说舞动时代未来两年不考虑盈利,现在主要做的是通过各种形式把大妈们吸引过来,实现平台外的流量变现,在第三方实现收益,但不会在广场舞本身上去做收益。

而具体的变现方式,刘应龙不置可否,只说他们要打造一种广场舞的 UBER 模式,“以前有几个模仿我们的,不知道我们 BP(商业计划书)怎么发出去的,有一家广场舞完全抄我们的,结果死了。”

但据杨艺透露,舞动时代在明年 1 月份将要开拍类似《我爱我家》那样的情景喜剧,表演广场舞大妈们的喜怒哀乐。

与刘应龙相熟也是竞争对手的就爱广场舞创始人范兆尹分析认为,舞动时代在创始初期通过杨艺等明星老师快速获取了十万粉丝,所以他们想打造一个老师和学生互动的平台。通过老师吸引来大妈之后,再通过老师的影响力进行商业变现。

与其他几家创业公司有所不同的是,范兆尹拥有一个十万用户的广场舞大妈社区。

范兆尹进入广场舞这个领域是在 2011 年。那时他业余帮朋友做一个淘宝舞蹈服装店铺的导流网站,由于此前并没有专门做舞蹈服装导购的专门网站,范兆尹随手做的这个网站流量逐渐上升并保持了稳定,每个月通过导流也能得到 2000 元左右的收益。而范兆尹也从中发现搜索广场舞的数量要明显高过其他舞蹈服装。

半年后范兆尹在网站上加入了 BBS 社区,浏览网站的用户慢慢开始沉淀下来。留下来的用户越来越多,范兆尹决定将导购去掉,专门做广场舞大妈的 BBS。

利用业余时间做了 3 年后,真正刺激范兆尹决定全力去做就爱广场舞的原因是不断有或大或小的人加入到这个创业队伍中来,在广场舞社区里做的不错的就爱广场舞不能再守着过去积攒下来的老本儿等着被其他人超越。

就像舞动时代通过明星老师起家吸引到粉丝随机想要做老师和大妈互动的平台一样,就爱广场舞的重心也放在了其具有优势的社区上面。在就爱广场舞的 APP 上面,社区占了很优先的页面。

而在商业模式上,范兆尹在半年的时间里也尝试了四五种盈利模式,但都失败了。他告诉记者目前已有了一个清晰的以社群模式为主的探索方向,但具体细节和刘应龙一样仍然不便透露。

一家不怕烧钱的公司

虽然刘应龙或者范兆尹都不愿透露自己的商业模式,但目前所有的创业公司在打造产品时都离不开广场舞视频。如果说广场舞是连接大妈的入口,广场舞视频就是打开这个入口的钥匙,而且是唯一一把。

从目前来看,把这把钥匙握的最紧的是糖豆网。在一个广场舞创业者的微信群里,群名被称作“打豆豆指挥部”,其中的“豆豆”指的就是糖豆网。

糖豆网是视频云服务公司 CC 视频基于自己的产品搭建的网站,2012 年刚开始做的时候是一个生活门户类型的网站,广场舞只是其中的一个频道。如就爱广场舞从业余运营开始全职创业一样,糖豆网在 3 年的发展过程中也看到广场舞的增长趋势,2015 年,糖豆网砍掉了网站上其他频道,成为专门的广场舞视频网站。

此前的糖豆网也只是 CC 视频下面的一个事业部,在此次调整过后,糖豆网独立为一个公司,CC 视频的创始人张远任职 CEO,以前主做 B 端业务的张远将重心放到了 C 端广场舞大妈身上。

早三年起家并且基于母公司视频技术的优势,糖豆网在广场舞网站中排名第一。根据百度网盟的统计,糖豆网日覆盖人数 102 万,PV478 万。这个数字对其他 2015 年从 0 开始吸引用户的创业公司来说,无疑是一座大山。

记者像采访其他几位创业者一样,把最重要又最难回答的盈利模式问题抛给了张远。他的回答很简单,糖豆目前未考虑盈利模式,也并未在盈利方向上进行过探索。

反倒是不断地强调糖豆的产品、用户和初心。在糖豆网和糖豆广场舞 APP 上,张远现在着重在做两件事。

一是不断基于中老年的特点,推出更适合他们的舞蹈教学课程。糖豆自制有广场舞课堂和制作课堂,分别教大妈们如何跳舞和如何制作自己舞队的视频。张远介绍,糖豆的教学视频不仅有正背面双面教学,在 APP 端上下载视频后还可以点击“慢放”来看清舞蹈中的更多不易发现的细节动作。

二是糖豆在建设自己的内容生态。早期编曲人的视频没有保护,收入很低。糖豆网针对优秀的视频进行奖励,以鼓励更多人进来分享原创内容。目前糖豆网每月有上千人上传原创视频。

让中老年人通过糖豆获得健康和快乐,是张远和他的团队的初心。为了这份初心,他今年的投入已经超过了千万。

为什么不去尝试盈利?张远说在中老年人身上,应该放下互联网人的傲慢,去谦卑地感知他们的需求。在看不清未来盈利模式的情况下,现在就要努力为用户提供真正的价值,服务好他们,“还远没到现在可以收割(的时候)”。

张远不愿意去教育用户学习一个新的使用习惯,而是更愿意在用户已有的需求上提供尽可能好的服务。至于商业模式,他认为是水到渠成的一件事。

这也是有原因的。此前糖豆网已经获得了数千万的 A 轮融资,面对每年上千万的持续投入,张远明确表示“不缺资金”。同时无论张远还是范兆尹、刘应龙,他们都向记者表示,广场舞创业的蓝海期马上就会过去,即将到来的 2016 年会是一片红海。

(来源:和讯网)

国务院重拳治霾 超低排放“提前”和“扩围”

■ 王尔德 报道

在华北地区刚刚送走令人心悸的重污染天气之后,国务院再出重拳,治理雾霾。

12 月 2 日召开的国务院常务会议决定,在 2020 年之前对燃煤电厂全面实施超低排放和节能改造,大幅降低发电煤耗和污染排放。

所谓超低排放,即燃煤电厂的主要污染物排放低于我国现行的《火电厂大气污染物排放标准》这一法定标准,而接近或达到天然气燃气轮机组的排放标准。

国务院常务会议指出,按照绿色发展要求,落实国务院大气污染防治行动计划,通过加快燃煤电厂升级改造,在全国全面推广超低排放和世界一流水平的能耗标准,是推进化石能源清洁化、改善大气质量、缓解资源约束的重要举措。

“这是一个积极的信号,体现了国务院坚决治霾的决心。”中国环科院副院长柴发合对记者分析,全面实施燃煤电厂的超低排放和节能改造,意味着我国燃煤电厂污染治理水平有望达到世界先进水平。

超低排放“提前”和“扩围”

会议决定,在 2020 年前,对燃煤机组全面实施超低排放和节能改造,使所有现役电厂每千瓦时平均煤耗低于 310 克、新建电厂平均煤耗低于 300 克,对落后产能和不符合相关强制性标准要求的坚决淘汰关停,东、中部地区要提前至 2017 年和 2018 年达标。

此前,2014 年 5 月,发改委、环保部和国家能源局联合印发《煤电节能减排升级与改造行动计划(2014–2020 年)》(以下简称《行动计划》),针对燃煤电厂的超低排放和节能改造,曾提出过具体的目标。

其中,到 2020 年,现役燃煤发电机组改造后平均供电煤耗低于 310 克/千瓦时,其中现役 60 万千瓦及以上机组(除空冷机组外)改造后平均供电煤耗低于 300 克/千瓦时。东部地区现役 30 万千瓦及以上公用燃煤发电机组、10 万千瓦及以上自备燃煤发电机组以及其他有条件的燃煤发电机组,改造后大气污染物排放浓度基本达到燃气轮机组排放限值。

全国新建燃煤发电机组平均供电煤耗低于 300 克标准煤/千瓦时:东部地区新建燃煤发电机组大气污染物排放浓度基本达到燃气轮机组排放限值,中部地区新建机组原则上接近或达到燃气轮机组排放限值,鼓励西部地区新建机组接近或达到燃气轮机组排放限值。

“在燃煤电厂的超低排放问题上,这次国务院常务会议在《行动计划》的基础上提出了更高的要求。”环保部总量控制司司长刘炳江对记者解释。

其中,现役燃煤机组的超低排放改造由原来的东部地区扩围至东中部地区,同时东部和中部地区的燃煤机组超低排放改造时间大大提前,由原来的 2020 年分别提前至 2017 年和 2018 年底。

加大政策激励

根据预计,燃煤电厂超低排放和节能改造完成后,每年可节约原煤约 1 亿吨、减少二氧化碳排放 1.8 亿吨,电力行业主要污染物排放总量可降低 60%左右。

国务院常务会议要求,对超低排放和节能改造要加大政策激励,改造投入以企业为主,中央和地方予以政策扶持,并加大优惠信贷、发债等融资支持。

记者获悉,各地为了鼓励和推广超低排放,在对达到超低排放标准并通过绩效审核的燃煤机组,在原有脱硫、脱销、除尘共计 2.7 分钱/度的环保电价补贴的基础上,根据国家有关规定再进行奖励、电价补贴和发电量鼓励。

柴发合强调,对燃煤机组的超低排放改造要加强监管,确保其真实、持续达到超低排放,要防治燃煤电厂以超低排放之名骗取政府补贴的事情发生。

国务院要求,中央财政大气污染防治专项资金向节能减排效果好的省份适度倾斜。同时,要结合“十三五”规划推出所有煤电机组均须达到的单位能耗底限标准。