



- 钢琴不好卖了,有博主称去年一半钢琴厂倒闭了
- 学钢琴的学生少了,培训行业也开始走下“神坛”

# 钢琴销量断崖式下滑 培训学校“陪葬式”硬撑



“钢琴销量断崖式下滑”冲上热搜。

钢琴,顶着“乐器之王”的光环在中国风靡盛行近百年,中国也是全球最大的钢琴生产国和出口国。但仿佛一夜之间,钢琴突然不火了,学琴的人仿佛凭空消失了。有博主发文称:一个钢琴厂的老板说钢琴彻底崩盘了,去年一半钢琴厂倒闭了。以前五六万元买的钢琴,今年5000块出手都没人要。某乐器协会的副秘书长说:2023年,钢琴销量断崖式下滑,学琴的和买琴的,就好像一夜之间凭空消失了。

钢琴销量暴跌的背后,是学琴的孩子逐年减少,教培行业的下滑,以及钢琴神话的破灭。但业内人士表示,这也是市场运行规律,退热也并非全是坏事。



主要也是个人经营,学校整体效益不好。”她提到,此前有一家熟悉的成都钢琴培训学校,上周刚歇业,“根据我了解,现在有些学校甚至已经要求学生上一节课付一节课的费用,因为已经很难支撑了。”

张女士认为,钢琴培训整体下滑,和家的选择多样化也有关系,不像以前大家能选择的乐器就几样。“当然学钢琴的还是多的,很多启蒙大多数还是会优先选钢琴。因为它能学的东西确实是最全面的,但是大一点了可能就会开始分流去学其他乐器了。”张女士说道。

**业界专家:行业遇冷能更冷静地考虑美育对未来教育的影响  
消费回归理性  
音乐的本质是享受与热爱**

19世纪末20世纪初,第一台钢琴由海运经上海、宁波一带进入中国,此后便开始在达官显贵中开始流通。20世纪80年代后期到90年代中期,钢琴家理查德·克萊德曼来到中国进行巡演,将钢琴的热度推上高潮。

在郑永红看来,钢琴遇冷也并非全是坏事。钢琴销量的断崖式下滑有诸多原因,比如全球性的经济下行,生育率的降低,但更多的是,教育理念转变和消费的理性回归。

“以前一问家长为什么给孩子学钢琴,好多人都是‘你学我也学’,跟风攀比的情况比较严重,但现在明显是跟风的少了。”郑永红说,现在的家长更愿意从孩子的兴趣出发,选择适合的乐器和课程,随着民族自豪感的提升,国乐也逐渐走强,“最明显的转变是,选择钢琴的孩子少了,但选择吉他、古筝、古琴的孩子在逐年增加。校外,还有很多孩子会将业余时间投入到体育、编程等项目中去,总的来说,兴趣培养的选择变多了。”

从事钢琴教育和运营工作的雷欢欢(化名)告诉记者,虽然钢琴培训和钢琴销售市场遇冷,但钢琴赛事的参赛者数量并没有明显减少。她所运营的赛事,2023年的参赛人数跟2019年的参赛人数是持平的。

“实际上,在钢琴国际领域有影响力的赛事,如中国深圳国际钢琴协奏曲比赛,它的参赛人数还有所增加。”雷欢欢告诉记者,中国深圳国际钢琴协奏曲比赛是一个具有国际影响力和声誉的赛事,在业内的影响力很大。虽然参赛人数不多,但因演奏者要跟交响乐团合奏,因此水准极高,能够代表中国钢琴在国际领域上话语权的逐渐显现。

在雷欢欢看来,在中国,学钢琴被赋予了太多的意义。财富、地位、品位以及生活的品质。家长们都相信,如此优雅的艺术形式、动人的音乐篇章,一定可以培养孩子的“贵族”气质,陶冶情操。但他们或许忘了,学钢琴最简单也最重要的“初心”——热爱和享受音乐。钢琴市场遭遇寒冬也并不见得是件坏事,因为音乐教育本来就不应该成为市场。“买琴多,并不代表家庭音乐教育基础搭建得好。趁着这次行业遇冷的机会,大家如果能够更冷静地考虑美育对于未来教育的影响,我认为是一件好事。”

钢琴销量下降一半以上  
学琴的“中间”在消失  
钢琴非“刚需”  
小型教培行业或难以为继

2023年下半年,大易琴行创始人郑永红突然一连接到了好几位钢琴老师的应聘申请,他们中,有的人独自开工作室,2023年发现招生实在太困难了;有的人刚刚从其他机构出走,因为干了好几年的琴行倒闭了……郑永红看着这些光鲜亮丽的履历陷入了为难,一方面,他很想帮助他们,另一方面,琴行的钢琴老师已然饱和,而且随着更具性价比的乐器走红,钢琴业务呈现收缩趋势,他只能婉拒了他们。

郑永红从事音乐教育已17年,他说,2023年一整年钢琴、培训行情的下滑程度“前所未见”,且未来几年可能更难。“我所知道的钢琴厂家、琴行,在2023年的销量普遍下降了一半以上。”

郑永红表示,他感受到的现状是学琴的“中间”在消失,而金字塔尖的高端业务其实影响不大,以大易琴行为例,杭州九家门店,销售的是大几万到百万级的德国进口钢琴,生源大多来自私立或双语学校,他们的业务量及续课受影响程度不大。而以价格优势为主导的小型教培行业和国产钢琴厂家则收缩严重。尤其是销售2~5万元钢琴的中低端琴行,受到的冲击尤为明显,有的业务收缩了八成,难以以为继。

“中间这块区间的买家原来绝

大多数是我们平时所说的‘中产’那些人。”郑永红解释,钢琴并非“刚需”,2023年受经济形势影响,许多“中产”都面临着收入锐减的境况,钢琴本身价格不菲,培训也贵,不少家庭开源节流,首先砍掉的就是钢琴。

另一方面,二手钢琴流入市场,对于钢琴销售的业务也相当大。在闲鱼上,转让钢琴的卖家很多,价格从4千到两三万不等,标签里描述最多的是“基本没用过”“孩子练了几个月,不喜欢,放弃了”。

据最新数据,钢琴在闲鱼平台上的搜索量同比增长近70%，“对于不少家长来说,二手钢琴成色新,价格也低,在孩子兴趣还不确定的情况下,确实是不错的选择,冲击新钢琴销量也很明显。”郑永红说道。

30元每月线上  
100元一节上门  
培训机构整体效益不好  
家长选择多样化  
钢琴培训走下“神坛”

一方面是萎缩的钢琴销量,一方面是越来越“亲民”的钢琴教培市场。

在小红书上,检索钢琴教学,会发现有的钢琴培训价格低到简直是“用爱发电”。安徽的汪女士,线上提供30元/月的线上教学,四节课,每节课一小时,可以提供一对一指导、纠错,她展示的资料是MFA钢琴演奏硕士,有着十多年的教学经验,还是某青少年钢琴大赛的全国初赛评委。

提供线下一对一上门服务的钢琴老师也不在少数,主流的价格是300~400元/节(45分钟)左右,也有资历不深的老师愿意以90元(初级)、110元(中级)的价格提供上门服务。

在华东从事音乐教育的李女士告诉记者,她目前的学生人数已经只剩下高峰期的一半。“‘双减’之后,我非周末的学生就减少了很多,几乎收不到学生了。虽然吃饭不成问题,但是其他的消费因为学生的减少也减少了。”

成都本地某钢琴培训学校校长张女士表示,她的学校已开了有几年,疫情期间经营相对困难,疫情结束后生意有变好。但她也说道,“整个钢琴培训行业生意的确是不好了,虽然我们学校经营还可以,但

一句锐评

钢琴退热的“冷”思考

一枝独秀不是春,百花齐放春满园。  
买钢琴学钢琴,并不代表家庭物质丰富,或是音乐氛围搭建得好,或许趁着钢琴热的褪去,人们能够更冷静地思考音乐对于未来教育的影响,更关注和享受音乐本身的乐趣。

据潮新闻客户端、封面新闻

