

“新老人”成目标群体——

当幼儿园变成老年活动中心

春寒乍暖,细雨蒙蒙。早上在送完外孙女上学后,退休多年的李女士变得轻松起来,但也挺无聊。

六点起床、做饭、送外孙女……这种周而复始、雷打不动的“退休”生活已持续多年,这对于曾是医务工作者的李女士而言,是无奈之选。身心疲惫,她决定要在妇女节前送自己一份礼物,找一所“老年活动与交流中心”,在帮儿女做完家务事后,能够有自己喜爱的生活。

“之前上过一些老年模特课,但关系复杂,相处起来太累。这次想找环境好一些、关系简单一些的团队。”3月8日这天,李女士感叹地说。

通过某平台,李女士频繁刷到了附近几家幼儿园改建的“老年活动中心”消息:一家是位于一所幼儿园的四层,活动中心是幼儿园音乐厅活动室改造而成;另一家是一所幼儿园彻底注销后,完全变成老年活动交流中心。

部分“幼儿园”变“老年活动中心”,目前已

成为银色产业发展的一个缩影。

2月29日,国家统计局公布的《中华人民共和国2023年国民经济和社会发展统计公报》显示,2023年学前教育在园幼儿较上一年减少534.5万人,已经连续三年减少。

有专家预测,近三年,有近10万所幼儿园,尤其是部分民办幼儿园会面临“内卷”还是“外卷”的艰难选择。

而另一组数据或让已陷入困境中的幼儿园校长们看到了一扇窗。

截至2023年底,我国60岁以上的老人达到了2.97亿,占人口的比重为21.1%,65岁以上的老年人口2.17亿,占总人口的比重为15.4%。

有研究报告显示,“6275”(指1962年至1975年间新出生的人口)新老人已成银发经济主力消费人群。

如何服务好孩子们的爷爷奶奶、外婆外公成为转型中的幼儿园探索的新路。



学前教育与老年活动中心两大板块,其老年活动中心连锁店在太原已有四五家,其中一家活动中心就是由所属幼儿园的四楼改造而成,整个一层分为舞蹈厅、模特厅、茶点厅、换装休息厅等。

“我们只是将原先四层楼的时间利用更合理化而已。课程安排基本是在孩子延时课前,不影响孩子们正常使用。但这边的老年活动业务才刚开业,还是要走一步看一步。我们请的是非常专业的老师,希望妈妈奶奶们能够在这里找到快乐,同时还能锻炼身体,交朋友。”该品牌企业其中一家老年活动中心的校长表示。

李女士表示,创意很好,一举两得,送完孙子孙女,下课一起回家。

目前太原这间老年活动中心的年费为980元,刷课次,再加赠送课次,折算下来单次费用为20元。目前已招募到了近百位会员。

而几家“老年活动中心”品牌企业输出课程模式和管理模式,目前的加盟费在2万至10万元之间。

山东和安徽的两家老年活动中心品牌企业去年已与全国四五百家幼儿园达成合作。以此推算,以行业内较为知名的一家企业为例,一年全国收上来的加盟费就已有近4000万元。

另据了解,西安一家幼儿园也因为招生难,腾出部分场地,增项“私立”老年大学,除了上课,还组织老人们参加旅游、演出和养生活动,进行写真、视频拍摄等。

银发经济产业服务平台

AgeClub旗下的NewAgeingPro新老年商业研究团队曾分析认为,“银发经济主力人群集中入场,悦己消费成趋势”,原因是中国的第二次婴儿潮为“6275”人群(1962年至1975年出生,总数约为3.66亿人),这些“新老人”经历了中国社会多次经济红利,并完成了较高财富积累。在心态上,新老人更积极,更年轻,更悦己,他们有钱有闲,愿意为自己消费。

今年的政府工作报告提出,实施积极应对人口老龄化国家战略。其中包括但不限于:城乡居民基础养老金月最低标准提高20元,继续提高退休人员基本养老金,完善养老保险全国统筹。在全国实施个人养老金制度,积极发展第三支柱养老保险。加强城乡社区养老服务网络建设,加大农村养老服务补短板力度。加强老年用品和服务供给,大力发展银发经济。

“我们幼儿园在山西属于转型较早的一波,也有的幼儿园可以随着城市经济消费转移以及人口转移做调整,去经济活跃地区开设新幼儿园。但我们对‘老年活动中心’未来市场很有信心,因为接触下来自己也很受感动,目前成为我们中心会员的几十位女性很勇敢很热情,她们更愿意为自己的快乐买单。但我们的挑战在于,该如何做好‘快乐服务’?这条路,我们得一步步探。”李校长说。

陈汉辞

被迫转型

根据统计公报,2023年,学前教育在园幼儿4093万人,较2022年减少534.5万人。梳理近年统计公报数据,2020年学前教育在园幼儿达到4818.3万人,为近年峰值。此后,2021年学前教育在园幼儿下降到4805.2万人,2022年再降到4627.5万人。

“去年年底,我们在决定彻底转型前,也是忐忑不安,毕竟除了幼儿市场,我们也不知道能做什么。”山西太原市柳巷原“小雨点幼儿园”投资人李校长表示。

柳巷,清朝光绪年间一条行商坐贾的市井闹市,曾是“大隆洋、庆记”等五大绸缎庄的商战角逐之地。时光荏苒,随着钟楼街改造升级后重新亮相,老字号再次登场。柳巷依然是

太原最负盛名的商圈之一,繁华与热闹依旧。

“小雨点幼儿园”就位于柳巷商圈范围内的开化寺旁边。

“我们是普惠式幼儿园,主要服务对象就是周边商家的孩子,以前招生根本不用愁。但三年疫情期间,大家都一样,上课时间有限,再加上我们网课不收费,收入很少,日子也熬过来了。原本想的是,一切恢复正常后,应该会好起来。”从事教育事业30多年的李校长内心还是希望能够做幼儿教育,但现实很残酷。

幼儿园招生数量在2022年春天出现大幅下滑。

李校长分析后认为,主要两大原因:一是随着太原商圈增加以及外扩,幼儿园周边的一些商家开始向太原市南部转移,原先靠口碑传播的幼儿园失去了一些老客户;二是整体

的大趋势,“最主要还是出生率发生了变化”。

2月底,山西省统计局发布《2023年山西省人口变动情况抽样调查主要数据公报》,2023年全省出生人口21.31万人,比上年减少2.20万人;出生率为6.13‰,比上年下降0.62个千分点。

“我之前在另外一家学前教育集团,所属幼儿园都是小区配备,感受更直接,几家幼儿园虽不至于关停,但招生的确很难。”同处于焦虑中的另一幼儿园集团高管郝总与李校长碰头后一拍即合,两人先后考察了山东等地的“老年活动中心”市场与商业模式后,决定重组、再创业。

去年下半年,李校长将自己所属的两家幼儿园关停并注销,重新注册新公司,主营业务是“中老年活动交流中心”。

“山东那家企业的商业模式很不错,但我们毕竟是创业初期,‘稳’字为主,还是选择了本土品牌,交了加盟费,我们从师资条件、课程安排以及老师的配备,也要符合他们的要求。”李校长表示。

商业模式的探索

李女士接收到的推送信息正是来自李校长所加盟的品牌企业。

据了解,该品牌企业拥有



以“6275”为代表的“新老人”群体经历了中国社会多次经济红利,他们的消费心态也更开放多元。