



“银发直播间”爆火，“银发网红”走俏 老年人开启银发经济“潮生活”

Z 央视
新京报
北京日报
大众日报

“摆臂，虎口朝前，和老师动起来！大家才是最棒的，我们都是‘新青年’！”早上9点，64岁的于书准时在直播间里开启了形体教学，在两个小时的直播里，于书始终保持着微笑，几乎很少休息，而评论区里的观众不停刷屏送出“玫瑰”“大拇指”等符号表情。

近年来，包括院士、专家、学者在内，越来越多的“银发族”出现在直播间。82岁的“只穿高跟鞋的汪奶奶”、77岁的“末那大叔”、75岁的“我是田姥姥”……记者发现，不少银发族通过打造时尚和反差人设，走红网络，收获千万粉丝。

而“银发直播”的蓬勃发展，与银发经济强大的吸引力及资本的涌入密切相关。火爆的银发直播间背后，谁在担任主播？这类直播间为何受到欢迎？银发经济背景下，银发直播的前景有多大？

时尚奶奶团走红 银发网红近年来遍地开花

“线上直播可以更好地将教学经验和方法分享出去，既能带给别人自信，又能体现我作为线上主播的自身价值，我觉得很开心。”有多年形体教学经验的于书告诉记者，自己加入时尚奶奶团已有三年时间，此前也曾在电视上做过形体教学，转战互联网教学后课程的传播力得到了很大的提升。

时尚奶奶团“90后”创始人何大令告诉记者，目前公司旗下有30多位签约主播，人均年龄在60岁左右，大部分IP的视频内容与时尚、健康有关，受众定位为中高端。

何大令介绍，目前公司各IP账号的内容和直播重点布局在微信视频号，“很多老年人不一定有抖音，但一定有微信，所以在微信端口发力可以很好地完成社交裂变和传播”。

除了短视频内容，何大令的公司还推出了365元一年的会员制服务，已有超过2万人购买，成为会员后，用

户可学习相关的线上课程，并参加线下活动。

记者梳理发现，目前银发网红的内容包括时尚生活、搞笑短剧、情感哲理和美食四大类，其中，时尚生活类包括“只穿高跟鞋的汪奶奶”“姑妈有范儿”“VK不省心大爷”等，搞笑短剧有“我是田姥姥”“小顽童爷爷”等，不少银发网红凭借极具反差感或富有生活哲理的视频内容，收获了千万粉丝。

北京大妈科技有限公司创始人边长勇告诉记者，随着互联网的发展，有更多的银发族开始尝试出镜拍摄视频，这背后与银发经济的广阔性和老年群体的情感需求有关。一方面，随着国家政策的鼓励以及资本的涌入，越来越多的创业者进入老年内容赛道，短视频理所当然地成为内容的重要载体之一。另一方面，短视频和直播成为了退休老人丰富生活、排解寂寞的重要渠道，“我身边99%的老人都有过拍短视频和直播的经历”。

老人才更懂老人 银发直播背后的变现门道

对于边长勇来说，“北京大妈有话说”IP账号的盈利方式涵盖了线上和线下两个渠道。其中，线上的广告变现方式已较为成熟，除此之外，公司还在视频号里开启了直播带货，并出售课程。线下，公司通过开展各种比赛及公益活动，提高IP知名度。

而直播带货也已成为时尚奶奶团系列账号的重要变现方式。1月24日下午2点，于书开启了直播带货，在几位年轻主播的帮助下，于书熟练地介绍着相关床品信息，产品包括19.9元“福利价”的印花毛毯、59.9元的乳胶枕、299元的全棉四件套、799元的乳胶床垫等。

“直播已经成为不可避免的快速获客的渠道了，目前于书直播间的人均消费一年可达到2万元，复购率在50%以上，转换率可达到20%~30%。”何大令表示。

时尚奶奶团直播负责人陈超越向记者表示，时尚奶奶团的账号每个月直播带货2~3场，考虑到银发主播的体力问题，直播时长会控制在4~6个小时，产品则在30~50个。产品方面，以滋补类、服装类以及美妆类等品类为主。

“我们发现，很多老年人不仅注重产品质量，还开始追求产品的情绪价值，比如包装的仪式感，而我们的

直播需要看到这些需求。”

除此之外，如何挑选到适合老年人的产品，也成为直播间的重要工作之一。陈超越介绍，售卖给老年人的服装会要求更大的尺码，“尺寸基本会达到160斤甚至更高”。同时，由于中老年人的皮肤相对年轻人会更偏干燥和脆弱，因此在面料选择方面会更倾向真丝、纯棉以及羊毛的材质，“不会特地追求适老化的产品，但一定会考虑到中老年人的需求”。

不仅是银发奶奶团，具有代表性的头部银发网红在MCN的加持下，早已深耕直播带货，亮眼销量数据获得诸多关注。1月23日，记者

在蝉妈妈看到，拥有1327.3万粉丝的“只穿高跟鞋的汪奶奶”近30天共直播6场，直播累计销售量在1万~2.5万单，直播累计销售额在1000万元~2500万元之间。

陈超越表示，与年轻人直播间相比，银发直播间更讲求“陪伴感”，“老年人喜欢和同龄人唠嗑，如果他们能够在直播间获得陪伴感，就会一直在这个直播间待着”。边长勇同样表示，在面向老年人直播时，直播间节奏一定要慢，介绍产品时减少“演戏”的成分，同时由于老年人手机使用熟练程度并不高，因此主播需要不停地作出购物操作提示。



▲于书正在直播教授形体礼仪课



▲82岁的“只穿高跟鞋的汪奶奶”



▼汪品先院士在短视频平台授课

□观察

不少“爆火”网红停更 银发直播如何走得更长久

不过，银发直播背后仍存在不少瓶颈。陈超越表示，除了体力之外，中老年主播的学习能力、记忆力与年轻主播相比仍有不少差距，“中老年主播需要去反复记忆产品信息，需要花费更多精力去做好直播”。

除此之外，直播过程中的“黑粉”及其言论也会对老年人的直播状态产生影响，“老年主播的内心会比较脆弱，一些不好的言论会让他们很伤心，这个时候就需要我们的工作人员做好安抚和沟通工作”。

记者发现，此前不少经历了“爆火”的银发网红已降低内容更新频率，甚至停更。如拥有238万粉丝的账号“爷爷等一下”已停更超过3年，做养生科普视频的账号“康奶奶说”已于2021年初停更，其账号简介称“奶奶一切安好，身体健康，只是不更新视频了”。

而银发奶奶团部分IP账号也曾面临停播困扰。谈到这一问题，陈超越表示，老年IP账号的停播涉及两方面的因素。一方面，一些老年主播经济

条件较好，做视频和直播不以赚钱为目的，而是追求陪伴感和情绪抒发，但由于直播时间较长，老年人人体力常常跟不上，因此选择减少直播，“她的直播观众肯定会有所下降，毕竟账号和直播的粉丝数量还是得靠直播场次去维系，那么很多企业可能会放弃这个账号了”。另一方面，据陈超越观察，一些老年主播可能因照顾孙辈或者移民等原因，最终选择放弃直播。

陈超越认为，银发直播目前在整个直播行业的占比很小，但极具知识价值和商业价值。老年人具备较为丰富的人生阅历或行业经验，可以通过直播分享给大众，而作为观众普视频的账号“康奶奶说”可以免费获得较为权威的知识，“这些都是互惠互利的，我觉得老年直播赛道还有很大的发展空间”。

边长勇认为，银发经济下，各种内容赛道、产品赛道和服务赛道还处于初级阶段，有巨大的前景，但也充满荆棘，创业者只有将“用心服务老人”这一观念放在首位，才能走得长久。

□焦点

国家为何重视发展银发经济？

国务院办公厅近日印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，这是国家出台的首个支持银发经济发展的专门文件。

实际上，2024年开年，1月5日的国务院常务会议，就研究了发展银发经济增进老年人福祉的政策举措。不久，意见就作为国办2024年1号文件对外发布。

国家为何这么重视发展银发经济？

一方面，这是应对人口老龄化、实现人民对美好生活向往的必然要求。我国60周岁及以上老年人口有近3亿人。专家预测，一直到本世纪中叶，我国老龄化程度将不断加深。基本国情决定了我们必须重视不断增进老年人福祉，让老年人共享发展成果、安享幸福晚年。

另一方面，人口老龄化也蕴含着发展新空间。面向老年人及家庭的银发经济，有望成为推动国内经济高质量发展的新支柱。银发经济涉及面广、产业链长、业态多元。据相关测算，目前，我国银发经济规模在7万亿元左右，占GDP比重大约为6%。到2035年，银发经济规模有望达到30万亿元左右，潜力巨大。

“银发经济”不是新名词了，值得关注的是，这次意见对银发经济作出明确定义：向老年人提供产品或服务，以及为老龄阶段做准备等一系列经济活动的总和。

这也意味着，虽然老年人是银发经济活动的主体，但发展银发经济兼顾“为老”和“备老”，具有很强的前瞻性。（新华社）