

# 悄然兴起的朗读亭有多大商机

正当迷你KTV的热度逐渐退去,一种为消费者提供朗读私密空间的亭子悄然出现在了京城的大街小巷以及商圈里,那就是朗读亭。北京商报记者调查发现,现阶段市面上朗读亭大多采用免费体验的方式吸引消费者。不同于迷你KTV,未来只有当朗读亭吸引到一定体量的消费者关注,并最终形成固定流量后,才能吸引资本,并最终通过广告合作的方式实现变现。

## 朗读亭

**覆盖范围:**学校、图书馆、书店、商圈等阅读氛围较为浓厚的场所。

**硬件设施:**市面上的朗读亭占地面积大多在1-5平方米左右,含麦克风、耳机、触控机、触摸点播系统、空调、座椅等多种装置。

**收费方式:**免费体验。一个微信号登录后可免费体验半个小时,使用时间到后需停顿5分钟,才能再次使用该微信登录;同时也有朗读亭可用一个微信号免费登录5次,每次体验10分钟。

**盈利模式:**用户-引流-营销-赚钱。



## 老人孩子成主要受众

随着朗读亭的市场逐步推开,越来越多的品牌已加入到朗读亭的行列中,如优谷、博看、书舒、寻声在内的多种品牌,均已陆续推出旗下产品并推向不同的城市及空间内,同时也有消费者逐步对朗读亭产生兴趣,并纷纷前往进行体验。

据宸冰书坊工作人员透露,之所以会在店内设置朗读亭,主要是为了给读者更好的阅读环境,提供更多体验性服务,朗读亭自设立以来,也吸引很多读者前去体验,大多是老年人和孩子,并借助朗读亭录制音频或是阅读图书。

就在北京商报记者体验朗读亭的过程中,恰好遇到两波消费者也对朗读亭产生好奇并前来体验,且均为正就读小学的学生。目前正就读四年级的王怡表示,虽然平时上课时老师也会点名阅读课文,但无法添加自己喜欢听的背景音乐,也无法选择自己想读的内容,因此就想到朗读亭内体验一次。且身边的同学也很喜欢体验朗读亭,尤其是里面的配音功能,不少同学以或搞笑或严肃的方式配音《新闻联播》,然后拿到学校内互相播放讨论。

值得注意的是,鉴于朗读亭与迷你KTV的配置和空间设置较为相似,而迷你KTV大范围铺开之时,该产品的卫生问题便持续受到诟病,因此朗读亭的卫生问题也受到不少消费者的关注。而在朗读亭内,北京商报记者发现,部分品牌已在旗下产品内设置了紫外线灯,从而进行消毒,此外引入朗读亭的相关场所大多则表示,每日会对朗读亭内的卫生进行打扫,避免遗存垃圾影响使用环境。

## 鱼龙混杂埋下版权隐患

随着朗读亭的热度持续提升,市场内的产品也鱼龙混杂,并有部分产品存在涉嫌侵犯版权的情况。

面对消费者对朗读亭产生愈发浓厚的兴趣,各种各样关于朗读的活动也相继展开,如博看朗读亭便曾举办朗读大赛,吸引用户参与活动,这也使得业内开始思考,朗读亭是否能产生如迷你KTV最初时瞬间火爆的场景。

在投资分析师许杉看来,相较于迷你KTV此前产生的火热,朗读亭若要实现同样的热度存在一定难度;毕竟唱KTV是很多人主要的娱乐休闲方式之一,但喜爱朗读的人群规模较小,且目前大多在学校、图书馆等领域铺开,若要走进商圈还需逐步发展。

值得注意的是,市场上现也陆续出现诸多无品牌的朗读亭对外售卖,使得行业内鱼龙混杂,并容易导致侵权行为的出现。

广东某工厂的销售经理张先生表示:“厂内曾承接生产迷你KTV等硬件产品,而朗读亭在硬件上与迷你KTV并无太大差别,在硬件质量上不用担心,但厂内生产的产品不包括软件系统,你可以自己去买配套的操作系统”。而另一厂家的销售经理则表示:“厂内的产品包括两种,一种是只有硬件,另一种是包括硬件和操作系统,但并不负责提供数字资源,这需要自己上传”。

在许杉看来,从硬件层面来看,朗读亭相对较为容易被复制,关键则在于内容资源和体验感,尤其是内容资源,是否取得版权方的授权较为关键,但不排除会有从业者为了减少环节和成本试图省去这一部分工作,导致侵权行为的出现。

北京商报记者 郑蕊/文并摄

## 依靠引流谋变现

北京商报记者调查发现,现阶段北京市内共有10余处公共空间已设置朗读亭,包括学校、图书馆、书店等阅读氛围较为浓厚的场所。而根据产品大小以及市场需求的不同,市面上的朗读亭占地面积大多在1-5平方米左右,内部则涵盖麦克风、耳机、触控机、触摸点播系统、空调、座椅等多种装置。

经过实地体验后发现,与迷你KTV的使用方式相似,朗读亭也需先按照操作屏幕上的指引使用微信登录,随后借助亭内的耳机、话筒等设备,选择自己喜

爱的作品以及背景音乐后,便可进行朗读并录制音频,同时还能上传至微信并分享至朋友圈。

北京商报记者在体验的过程中发现,市面上朗读亭大多采用的是对消费者免费的方式,如一个微信号登录后可免费体验半个小时,使用时间到后需停顿5分钟,才能再次使用该微信登录;同时也有朗读亭可用一个微信号免费登录5次,每次体验10分钟。那么,朗读亭究竟是如何获得收入的?

“店内引入朗读亭时便没有想到要进行收费,只是想给店内的读者增加一种新鲜的体验性,且引入时也是与产品品牌方达成合作,对方也想借助书店进行一定的宣传”,

宸冰书坊的工作人员如是说。

而据好几家朗读亭相关负责人介绍,朗读亭可以设置收费或者免费使用,这取决于朗读亭经营管理者,如果是作为公益使用,在设置免费模式下,可以进行时间限制,由朗读亭管理方凭权限进行设置即可,避免朗读亭资源被无效占用。

尽管朗读亭大多对消费者免费,但也并非是无法获得收入。浩田朗读亭方便介绍说,全国朗读亭可走“用户-引流-营销-赚钱”的模式,通过付费朗读和广告展示来赚钱。这也意味着,当朗读亭吸引到一定体验者后,将流量转化为资本,并通过与部分广告主合作来实现收入。

北京商报

BEIJING BUSINESS TODAY  
bbsnews.com.cn

# 态度即价值

观点化·深度化·可视化

■ 订阅价

360元/年

■ 订阅方式

010-84277808  
010-84277520

■ 扫码订阅



内容为王 | 全媒共享 | 产品导向 | 新闻可视  
传播优先 | 品牌聚合 | 因报之名 | 以融为大

●国内刊号: CN11-0104  
●国内发行代号: 1-110  
●国外发行代号: D403

●电话: 010-84277808或010-84277520  
●网址: www.bbtnews.com.cn  
●地址: 北京市朝阳区和平里西街21号北京商报大厦