



Plus版老年商店

“时至今日，提起老年消费就是保健品、养老院的时代已经过去了。老年人乐于消费的对象已逐步扩展到各种功能的老年用品、适老化改造服务、智能穿戴设备甚至是陪护机器人等方面。”中关村大健康服务平台主任迟胜称。而赵泽辉也表示，自己进入养老行业后才发现，除机构和居家养老服务之外，养老消费还有很大的市场空间等待企业挖掘，而抓住这个商机，就需要向上下游延长产业链、深入老年消费供给端。

“现在的老年市场，从消费观念到需求，都产生了极大变化。”迟胜坦言。因此，作为被消费转型系紧的另一端，光大养老也走上了必须持续拓展新业态的独木桥。“整个涉老行业还有很多‘留白’，尤其是老年用品消费相关的上下游产业，而养老机构虽然是‘主流’行业，但在整个老年消费市场中所占的份额并不算最大。要适应转型，就必须对企业覆盖的产业链进行升级和拓维。”赵泽辉直言，要延展产业链，就必须厘清当前老年市场的热门需求，有针对性地提供产品和服务。

多位专家指出，在经历了疫情这场“黑天鹅”后，老年人最大转变之一就是，更加追求消费的便利性和多元化。

在业内看来，任何一类产品的销售，无非就是线上电商及线下门店两种模式，但老年人在购买产品时更注重体验感和试用感；“摸得到”的产品给了他们极大的安全感和购买欲。因此，即使在全民带货、你我都可能是下一个“李佳琦”的背景下，老年消费者们依旧更愿意静静守在他们熟悉的老年用品商店门前，通过好友“传递”的口碑和信任挑选着拐杖、轮椅等产品。

然而，老年人消费习惯“坚持”，似乎却并没有让老年用品线下门店“活得更好”。

有老年用品商店经营者向北京商报记者透露，自己曾一度在京开设了十几家连锁店，但由

于门店租金等成本逐年走高，以及越来越多新兴商业业态竞争加剧的影响，目前仅剩下一两家门店还在正常营业。

为尝试拓展收入来源，也有北京的老年用品商店尝试非易耗品租赁等形式满足老年人“试用代替购买”的需求。不过，具体实施的过程却并不那么顺利。像轮椅、护理床等设备，市场上没有统一的清洁消毒标准，出租过一两次后使用痕迹相对明显，老年人往往就不愿意继续租用了，而且这类产品维修、更新的成本都很高，因此，原本愿意提供这项服务的企业，也在不久后纷纷退出了市场。”企业负责人直言。

“不可否认，当前，老年用品的同质化问题，让老年消费者及子女没有太多的选择余地。”党俊武表示。供需严重不匹配、线下门店运营又步履维艰，怎么才能把相关产品集中起来，减少实体店运营压力，同时还能给老年消费者更多的选择空间，确实是摆在整个行业面前的一道关键考题。

就此，赵泽辉也拟定了一张新的规划蓝图。他透露，光大养老筹划于年内实现北京首家老年用品超市——北京老年用品展示中心的收购，并将其升级改造为老年商业综合体。根据规划，改造后的老年用品中心将成为一个涵盖购物平台、交流中心、娱乐设施等多种业态在内的“乐龄Mall”，即老年超市的Plus版。

“‘乐龄Mall’未来会走社群销售和口碑销售的路线，老年人可在此购物消费、交流沟通、娱乐休闲，逐步扩大连锁规模。”赵泽辉表示。

同时，面对近期老年人对于高科技老年产品、电子测评平台、智能监测设备等需求快速提升的现状，光大养老还计划下一步将尝试涉足适老化改造、旅居养老、智慧养老等多个领域。赵泽辉介绍：“未来光大养老计划实现养老院的智能管理，包括远程诊疗、实时监测等内容，并通过智能穿戴、物联网、移动互联等技术，探索S2B业务模式等。”

北京商报记者 蒋梦惟 杨卉

【对话企业家】

光大控股执行董事兼首席执行官赵威：

跨界联动激活老年消费新需求

北京商报：在老年消费需求日新月异的背景下，供给端面临哪些新难题？

赵威：现阶段，单一形态的养老企业，要想跟上市场似乎已经不再像以前那么容易了。整体来看，目前我国的养老市场仍然呈现战略布局多、行业龙头少、资金投入多、实际收益少的状态。

其实，就在去年11月，中共中央、国务院印发的《国家积极应对人口老龄化中长期规划》就为下阶段养老消费供给指出了一条新路径：鼓励养老机构探索各类跨界养老商业模式。而这也为光大养老下一步的发展方向提供了新思路。

北京商报：供给端如何才能紧跟愈发多元的老年消费需求？

赵威：“单丝不成线，孤木不成林”的道理在养老行业中同样适用。为了让入行不久的光大养老能时刻“紧跟”老年消费者需求，我们选择加强养老与光大生态圈其他板块的协同合作，与多种业态相互联动，探索“养老+”业务模式。比如，在

此前的重组过程中，光大控股以持股49.29%成为了光大养老的第一大股东，而光大集团旗下金控、保险、实业等则成为了公司的新股东。

随后，跨界联动就成了光大养老发展过程中的一大关键词，合作对象覆盖了光大系的银行、保险、旅游等领域的企业，像是与集团内部光大保险探索联合销售模式，增加保费的同时并为养老引流；与集团内部中青旅等协同推出旅游+康养等合作模式，引入客流、促进销售等。

北京商报：当前智慧养老需求异军突起，光大养老如何筹谋在原有业态基础上进一步增强养老业务板块的智慧化？

赵威：下一步，光大还将在扩大战略并购的同时，重点强化“智慧养老”的布局，将相关科技资源导入养老领域。上个月，光大控股旗下的金融科技平台光控金融科技还新引入了光大养老和特斯联作为战略股东，而且分别持有其24%、51%的股权，进一步绑定多方的利益。

光大养老与老年消费转型



2016年
光大控股收购
养老品牌汇晨

2019年1月
坐实光大养老
设想成形

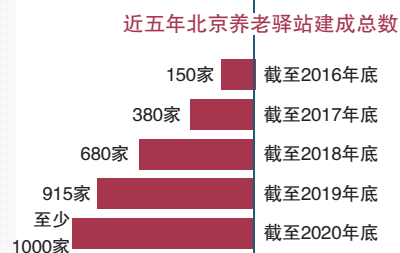
2019年10月
光大养老旗下
管理床位数达
2万张

2019年11月
光大养老重组
完成，引入光
大金控等多个
新股东



2020年7月
截至目前，光
大养老旗下管
理床位接近3
万张

相比2019年
增加了
1万张



2015年5月
《北京市居家
养老服务条例》正式
实施，敲定北京
居家养老发展
思路

“居家养老，就是以家庭养老为主，由社区、照料中心、养老驿站等为老年人提供生活照料、医疗等服务。”

2019年11月
《国家积极应对人口老龄化中长期规划》提出，要推动养老机构将服务逐步延伸至居家社区

2020年5月
《关于加快推进养老服务发展的实施方案》提出，支持养老服务机构连锁品牌运营

2020年7月
民政部等9部门联合发布新政提出，要实现机构养老与居家社区养老融合发展

截至2020年底
北京市计划建成社区养老服务驿站至少1000个