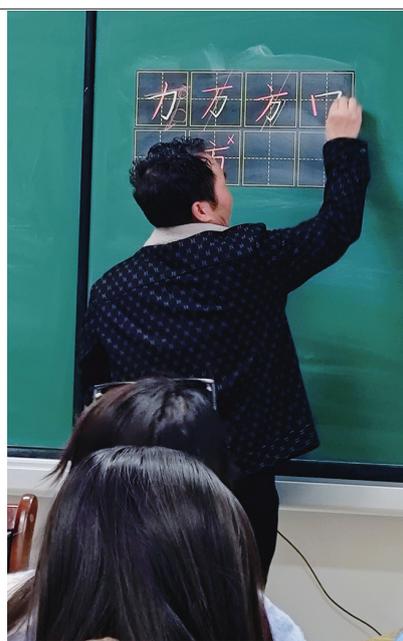
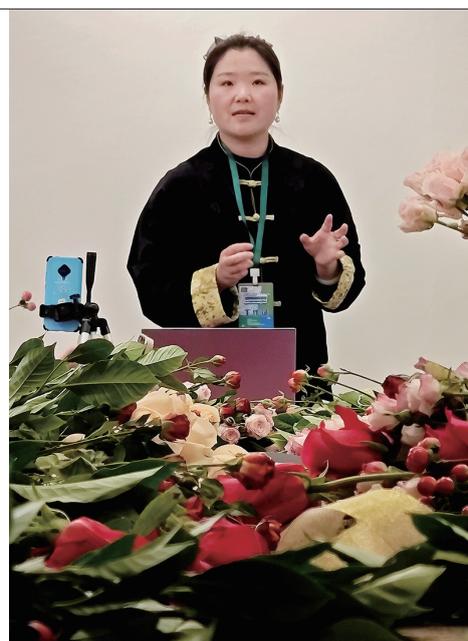




古典舞体验课。图由受访者提供



拉萨市青年夜校书法课。



拉萨市青年夜校花艺课。

瑜伽、舞蹈、插画……

拉萨年轻人这样

“去班味”

每天在工作单位和家“两点一线”的重复生活里,陷入职业倦怠的打工人开始纷纷寻求“去班味”指南。从零消费的City Walk开始,追求新鲜体验又精打细算的年轻人盯上了低价体验课。低价体验课只需花费几元到几十元,就能打卡拳击、散打、古典舞等一系列丰富多彩的课程,这类高性价比的娱乐消费迅速被他们列入班味清除计划中,也成为不少年轻人充实业余生活的新思路。低价体验课在拉萨开设与消费情况如何?来听听拉萨的年轻人是怎么说的……

文/图 记者王钧

消费者: 仅花一杯奶茶钱 充分利用三分钟热度

99元一节瑜伽精品小班课,299元一节架子鼓体验课,399元两节超燃成人爵士体验课……打开某团购平台,搜索“体验课”关键词,健身、舞蹈、手工等丰富多彩的本地课程优惠团购信息跃然眼前。美团、大众点评数据显示,今年7月至9月,“体验课”关键词搜索量环比增幅达到364%,在年轻群体中呈现出火爆态势。其中,健身舞蹈类课程资讯最多,频繁占据团购热门榜单。

走进拉萨市某舞蹈工作室,宽敞明亮的教室里,刚从日常工作中抽身的学员正在为上课做准备。学员之中,既有颇具舞蹈经验的老手,也有初涉舞池的零基础新手,无一例外都被低价体验课吸引而聚集于此。

“低价体验课为我的三分钟热度找到了恰当的释放口。”学员彭茜说。近半年来,她打开了低价体验课的大门,成为这股热潮的忠实拥趸。彭茜告诉记者:“体验课一节课时通常是45分钟至90分钟,价格多为199元、299元,一般不超过60元。”她认为,作为刚步入社会的零零后,低价体验课非常适合他们。花一杯奶茶钱,进入一个新领域,能让她在枯燥的生活里喘口气,是“去班味”的良方。低价与体验,精准踩中当年轻人的生活状态,每次体验课结束后,有时能发掘出不止“三分钟”的热爱,有时可能觉得无感,但那些“乐在其中”的年轻人全心投入每一个体验过程,因此不觉得亏本。

商家: 转化是关键 体验不止低价

对于商家来说,低价体验课是吸引新客户的有效方式,在详情页上也会特意标明“新客专享”。以拉萨市某舞蹈工作室为例,其在某短视频平台上售出的低价体验课团购券核销率达到88%左右,这充分显示出低价体验课在吸引消费者方面的潜力。该舞蹈工作室负责人说:“我们推出低价体验课的首要目的是吸引新客户,并通过服务努力将他们转化为正式学员,这是关键所在。”

作为按效果付费的泛广告产品,团购本质上是一种激励性广告。通过搜索平台上各类体验课的评价,我们可以看到消费者的关注重点是课堂环境、课程氛围、教学质量等方面,这表明消费者并不会因为低价而降低要求。多家体验课商家也表示,他们并不将团购体验课视为一次性买卖,而是将消费者视作潜在客户和“行走的招牌”,提供从低价体验到激发兴趣的全方位服务。彭茜说:“我之前参加过拳击体验课,虽然只花了199元,但就装备提供、课程设置和体验而言,不存在‘水课’。”

商家还告诉记者,体验课并不都“低价”。相比起瑜伽、舞蹈等常见项目,卡丁车、普拉提、手工DIY等项目体验课价格较高,一方面受成本制约,如普拉提需要专业的教练和特定的器材,卡丁车则需要场地和专业的设备维护等;另一方面则由市场需求决定,对于一些追求高端体验和个性化服务的消费者来说,他们愿意为这些项目支付更高的价格。张女士是拉萨市某普拉提工作室长期正式学员,她说:“听说普拉提在调整体态方面的效果比较好,专业度也很高,我就先参加了体验课,虽然价格不算便宜,但一节课中我初步学会了核心肌群该如何正确收紧,于是就报名了正式课程,在学习普拉提三个月后,我的体态得到很大改善。”

城市: 公共美育 满足市民文化艺术追求

除了低价体验课,对于市民对文化艺术的追求,拉萨市各公共文化空间也陆续推出公共美育项目。近期,西藏美术馆开设了为期两月有余的“艺美润心”公共美术培育活动,为市民提供了深入接触艺术、培养长期爱好的机会。“绘画是一个需要慢慢画、慢慢进步的过程,每周末在西藏美术馆深度体验绘画,真正实现了‘润心’,渐渐地,我也成为了美术道路上的一员。”学员罗女士说。

为了更好地推进青年发展型城市建设,进一步满足广大拉萨青年的发展需求,拉萨市青年夜校也免费开设了舞蹈、书法、花艺等公益课程,让“白天上班,晚上学艺”成为拉萨青年新式夜生活的风向标。承办青年夜校的西藏他喜职业技能培训学校项目经理边珍介绍:“首期青年夜校共开设公益课程8门,吸引青年咨询超4000人次,但名额有限。接下来,青年夜校将陆续推出更多课程,增加上课名额,并打造‘离家15分钟’点位,做到从工位直达兴趣班。”

此前长居深圳的陈芸认为,在公共美育方面深圳走在全国前列。她表示,在深圳时,她每周都会去市文化馆上舞蹈课,文化馆内有专业的老师,舞蹈室空间大、设备齐全,市民业余生活得到了极大的丰富。“在拉萨居住的这段时间里,我参加了各类书本围读会、分享会和画展等文化艺术活动,生活很充实,幸福度很高,期待拉萨市推出更多公共美育活动!”陈芸说。

书法体验课作品。图由受访者提供



记者手记

平台团购、提前预约、现场核销是消费体验课的流程。但记者发现,预约环节部分商家存在联系难的情况。而通过平台联系,首先需要和人工智能客服对话,但商家并未设置明确的预约信息,转人工则需经历较为漫长的等待。预约环节不够畅通是消费者参加体验课的“拦路虎”,让体验感大打折扣。

另外,记者了解到,与其他大城市相比,拉萨市“兴趣班”消费动力不足,体验课项目有限。芭蕾、网球、击剑等更为小众的项目爱好者“无处可去”,兴趣也往往“戛然而止”。这种情况下,西藏本土的传统项目体验也值得关注。住在拉萨的齐先生十分想

体验本地赛马,但相关信息少之又少,他表示:“网络平台上赛马场部分信息,但并没有消费渠道,需要到现场才可以明确具体项目,我希望赛马也可以有团购。”可见,团购正在转变传统消费行为中因市场不透明和信息不对称导致的消费者弱势地位,对于想体验却不了解的项目,通过网络平台查看能让消费者做到心里有数。“小众项目,例如赛马、手绘唐卡、擦擦等西藏本土传统项目开设团购能更接地气,消费者不容易‘望而却步’,即使不开设团购体验课,在平台上标明项目内容和价格也是打消消费者疑虑的好方法。”齐先生说。