

一下午涌入200多位老年人 工作日的KTV被这一批“麦霸”承包

“谈的谈说的说，小城故事真不错。请你的朋友一起来，小城来做客……”刚走进KTV的大厅，包厢里就传来邓丽君《小城故事》熟悉的旋律。

8月12日下午，杭州气温正处于一天中的极值。连日炙烤下，杭州苏宁生活广场6楼的温莎KTV，一群“大伯大妈”歌手，正紧盯闪烁的歌词，和着节拍拍手、点头，投入歌唱。

不少人的记忆里，KTV承载过青春年少、潇洒肆意的快乐时光。各种娱乐项目层出不穷的当下，KTV又一度被排除在娱乐首选项之外。但当你以为KTV要走进历史的尘埃时，一股“新力量”靠近了它。近日，记者走访杭州多家KTV发现，就算在工作日，不少包厢也被老年人占据得满满当当。

一次20元，可以唱6小时
工作日的KTV被老年人“承包”

“我们今天定了两个大包，要唱到下午3点。”中午12点，在温莎KTV大厅里，一批批老年人踏进预约好的包房。

65岁王阿姨穿着旗袍，身边的朋友正忙着给找不到电梯入口的唱歌搭子指挥路线。她和歌友们几年前在老年舞蹈团认识，渐渐养成了去下午的KTV团建的“习惯”。

“我们年轻时哪有这种地方？唱歌是奢侈的。现在退休了，来这儿花不了几个钱，热闹，还能锻炼身体。”王阿姨这两个月来KTV的次数尤其多，“天太热了，在室外待着不舒服，KTV有空调有饮料有茶点，很不错。”

下午2点，位于新天地购物中心的INLOVE KTV里，据阿姨的生日歌会正唱到高潮。

她捏着麦克风和爱人合唱罗大佑的《爱的箴言》，嗓音经过岁月的沉淀不减风华，还多了一分动人的默契。

“年轻时爱唱梅艳芳、陈慧娴的歌，现在好久没来了。今天过生日，女儿特意为我



据阿姨在KTV开生日歌会

订了包厢，又重温了那段岁月。”据阿姨说。六七个亲朋好友围坐为他们录像鼓掌。

走廊另一头，董阿姨和王阿姨正研究点歌机。“我们团了599元的年卡，能唱30次，平均下来才20块一次，一次6小时，可以从中午12点一直唱到傍晚6点，就算一周来两回也划算的。”69岁的董阿姨戳着屏幕说，“以前在公园唱歌，十块钱三首，这儿有空调设备又好，平均下来一首才两块。”

谈到最爱的歌曲，两人异口同声：“最爱红歌和戏剧！”话音未落，《沙家浜》选段就从音响里飘了出来。两人分饰女高音和男中音，一唱一和颇有架势。

一天200多位大伯大妈涌入
KTV曲库跟着更新

“从去年开始，大伯大妈就成了主力军。”新天地INLOVE KTV黄经理指着预订表告诉记者，周一到周四的12点至18点，老年顾客能占六七成，一天光他们就订走大约四十间包厢，200多人在这里开嗓。

为了留住这些客人，KTV的曲库紧跟着更新了不少经典老歌。

“工作日下午的客人原本寥寥无几，现在包厢常常被老年人订满。”温莎KTV店员说，老年人多集中在上午10点到下午4点这个时段——年轻人上班忙，不会和他们“撞场”。过去被视为“空白”的白天档，如今因为这群银发歌友热闹起来。

另一家Show Party KTV的前台工作人员说，老年人点酒水餐食的少，不管是茶水还是点心都喜欢自带，除了包厢费不会再花别的钱，但“包间利用率提高了”，这也是生意的一部分。

“老年人在物质需求得到满足后，也存在强烈的精神愉悦需求，比如社交需求、怀旧需求、发挥所长的需求等，而KTV正好满足了这些需求。”浙江大学管理学院教授、老龄化与养老产业研究中心主任邢以群认为，KTV场景下，老年人呼朋唤友进行互动，通过唱老歌等方式回味过去，这与最近兴起的“百元一日聚”是一个道理，“这些业态切中了老年人的需求，因此受欢迎。”

浙江省老龄办发布的《2024年浙江省老年人口和老龄事业统计公报》显示，浙江人口老龄化程度持续加深，老年人口数量与比例均创十年来新高。截至2024年末，浙江60岁及以上户籍老年人口已达1405.01万人，占总人口的27.36%。对于养老服务，低龄老年人展现出更多元的需求，除了基本的衣食住行保障，也追求生活品质，消费意愿强烈，形成了新的“银发红利”，推动银发经济快速崛起。

邢以群表示，在当前老龄化社会背景下，银发经济的市场潜力巨大，尤其是60后低龄活力老人，他们空闲时间多，消费需求旺盛。相关产业可以精准适应老年人需求实现增收，针对老年人的爱好特点，考虑其价格承受能力，挖掘延伸需求并针对性调整服务，从而迎来发展机遇。

据潮新闻

“充值凭据”变《合作协议书》 老人被诱导成了美发店“合伙人”

本来只想体验美发店的免费拍照活动，却被一步步诱导充值稀里糊涂地成了“合伙人”，等回过神来，钱要不回来了。近日，江苏昆山市人民法院审结了一起合同纠纷，老年顾客被诱导“投资入股”美发店。

欲免费拍照却充值变合伙人

2024年6月某天，黄女士去某美发店理发。店员称：“您是会员，可以带家属免费拍照、抽奖。”回家后，黄女士将消息告诉了自己的婆婆李奶奶。第二天，年近70岁的李奶奶带着小孙子一起到店化妆拍照。在等待洗照片时，工作人员称领照片需先充值，充值款项可在店内消费。李奶奶觉得接受了相应服务，不好拒绝，于是充值了8000元。

随后，工作人员拿出一份纸质合同声称是“充值凭据”，李奶奶在工作人员引导下签了名字。谁知，这却是一份《合作协议书》。根据其中条款，乙方（李奶奶）需向甲方（美发店）支付合作费用51000元，甲方赠送乙方5000元现金券。

店员称，现在活动价直减20000元，实际只需支付31000元，几天后还可以返现

5000元。在店员的诱导下，李奶奶又补充支付了23000元。两天后，店员联系李奶奶赠送了电视机、玩具等礼品。

随后的半个月里，李奶奶一直没有收到美发店所称的返现。儿媳黄女士多次与美发店沟通退款未果，2025年2月，李奶奶诉至法院。

法院：
李奶奶对案涉协议存在重大误解

法院经审理认为，关于《合作协议书》的效力：李奶奶与美发店签订的《合作协议书》约定“经双方签字盖章后生效”，但美发店未在该协议书中签字，加盖的印章也并非其公章，故认定案涉《合作协议书》成立但未生效，对李奶奶并未产生约束力。

关于支付款项的性质：首先，李奶奶向美发店支付了31000元，但根据李奶奶陈述，其仅在支付第一笔8000元时有预消费充值的真实意思，后续付款行为系在被诱导下完成。其次，美发店作为上述格式合同的提供方，应当就条款内容向李奶奶进行提示说明。本案中美发店未提供证据证明已履行说明义务。

按照一般消费者理解，结合李奶奶年龄、日常消费水平等情况，其预消费储值31000元不符合消费常理。

判决：
准许撤销该协议书

综上所述，法院认定李奶奶对案涉《合作协议书》的签订及相应付款行为存在重大误解，故准许其关于撤销该协议书的诉讼请求。

李奶奶向美发店支付的多笔款项中，其中第一笔8000元，双方均确认为预消费储值，故予以确认；对于后续付款23000元，合同撤销后理应返还；美发店向李奶奶交付的礼品应视为赠与，无须返还。最终，法院判决撤销双方签订的《合作协议书》，被告美发店返还李奶奶23000元。判决现已生效。

据民法典相关规定，当合同订立过程中存在欺诈、胁迫、重大误解或显失公平情形，致使当事人违背真实意思表示签订合同的，受损害方有权请求人民法院或者仲裁机构予以撤销。

据《现代快报》



全市天气：今天、明天晴到多云。今天最高气温：33℃，明天最高气温：32℃。今天最低气温：25℃，明天最低气温：25℃。舟山市区：今天东南风5~6级。明天东南到南风5~6级。今天蓝天指数为：二级，天色淡蓝。今天紫外线指数为：四级，除采取防护措施外，中午前后尽量避免外出。

舟山市气象台2025年8月16日17时发布