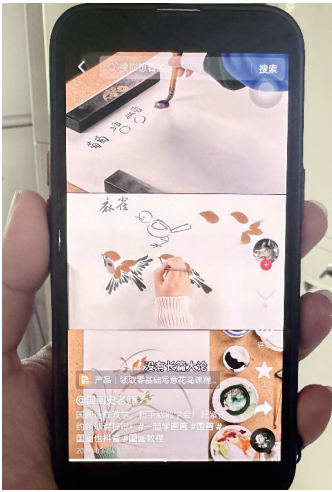




线上教国画。

银发族“云”端逐梦

便捷学习背后 警惕这些风险

点击、滑动、播放……曾经对电子设备感到陌生的银发族,正通过一方屏幕,走进线上兴趣班,开启充实而多彩的学习生活。

线上学习缘何受青睐

对于选择线上兴趣班的老年人来说,便捷性无疑是最大的吸引力。“以前去老年大学上课,遇到刮风下雨就犯愁,现在窝在沙发里就能学,太方便了。”李雪娟感慨道。线上课程时间灵活,支持随时“补课”,即便深夜灵感乍现,也能点开视频钻研技法。班级群随时可以交流,更让李雪娟体验到独特的学习乐趣,她说:“有次凌晨两点,一位画友分享夜景写生,大家立刻在线讨论,这种感觉太奇妙了。”

资源丰富度也是一大优势。“线上课程就像个‘知识大超市’,想买啥都有。”王知义翻着手机里的学习APP介绍,线下培训班受地域和资源限制,课程选择有限;而线上平台汇聚全国优质教育资源,无论是书法、绘画等传统艺术,还是智能手机应用、短视频制作等现代技能,老年人都能按需选择。

社交模式革新同样让老年人乐在其中。传统线下课堂的交流局限于固定时间与空间,而线上班

级通过交流群、视频会议等方式,打破地域壁垒。老年人可以随时与天南海北的同学分享学习心得、生活趣事,在扩大社交圈的同时,收获更丰富的人际交往体验。

性价比高则让线上学习更具吸引力。61岁的赵清如给记者算了笔账,她说:“线下一节瑜伽课几十元到上百元,线上全年课程才几百元,还有不少公益课免费学。”省下的费用,她用来添置学习用品,或是与线上结识的好友“云聚餐”,直言感觉自己“越活越年轻”。

数字课堂里的银发学员

6月17日清晨,70岁的常润像往常一样打开手机,跟着屏幕里的秦腔老师吊嗓子。“慢些起板,气沉丹田。”老师的指导声传来,他赶忙调整呼吸。常润说:“年轻时,我就爱蹲在戏台下听秦腔。退休后发现线上秦腔班,我如获至宝。”他不仅反复观摩每个唱段视频,还对着镜子认真练习甩袖等身段动作。如今在班级群里,他常和别人切磋唱腔,还学会了用手机录制唱段,生活过得有滋有味。

当日9时,66岁的李雪娟将手机稳稳架在自制的书本支架上。屏幕里,国画老师细致讲解着笔法与墨韵,她屏息凝神,握着毛笔在宣纸上临摹,专注的神情仿佛重回学生时代。退休后一直想学国画的她,

曾因周边没有合适的培训班而遗憾。直到社区工作人员推荐线上课程,才重新点燃她的学习热情。从最初的生涩拘谨,到如今运笔自如,她笔下的花鸟鱼虫愈发栩栩如生。

71岁的王知义则成了社区里的“科技红人”。曾经只会用手机打电话的他,通过线上智能手机课程,如今从网上买菜、预约挂号,到视频通话、手机缴费,各项操作都信手拈来。“老师教得特别贴心,把手机操作拆解成一个个小步骤,就像搭积木一样简单。”王知义笑着向记者分享学习心得。

记者采访发现,如今的线上兴趣班课程丰富多样,涵盖摄影、书法、绘画、声乐、瑜伽、养生等多个领域,充分满足不同老年人的兴趣爱好与学习需求。

警惕线上兴趣班背后的风险

尽管线上兴趣班为老年人打开了便捷学习的大门,但背后的风险隐患不容忽视。

虚假宣传五花八门。部分培训机构为吸引学员,夸大课程效果,打出“7天成为画家”“包推荐参展”等诱人旗号。缺乏经验的老年人容易轻信,报名后却发现课程质量与宣传相去甚远。李雪娟就险些中招,幸亏及时向子女求证,才识破骗局。

网络诈骗风险暗藏。不法分子常以“线上培训退费”“课程升级缴费”等名义发送诈骗信息,一旦

老年人轻信,极易造成财产损失。此外,个人信息泄露问题频发。王知义曾接到“课程退费”电话,对方准确说出他的报名信息,险些骗走银行卡密码。

课程质量参差不齐也是一大痛点。由于线上培训市场监管尚不完善,部分机构师资薄弱、教学内容陈旧。有老年人反映,部分课程画面模糊、讲解含糊,与宣传内容严重不符。

对此,陕西许小平律师事务所律师刘傲给出建议,在选择线上兴

趣班时,要仔细查看培训机构的资质和口碑,避免选择没有正规办学资质的机构;不要轻信过于夸大的宣传和承诺,对于“高回报”“零风险”等字眼要保持警惕;在进行缴费等操作时,务必核实对方身份,通过正规渠道支付费用;注意保护个人信息,不随意在不可信的平台填写个人隐私信息。一旦发现自己遭遇诈骗或其他侵权行为,应及时向公安机关报案,运用法律武器维护自己的合法权益。

文/图 本报记者 陶颖

小宠物撬动大市场

宠物经济催生多元消费模式

如今,宠物的角色正悄然发生着转变。

商场里,年轻人推着婴儿车中,主角常常是宠物狗;宠物短视频直播间内,观看宠物互动、异宠养护介绍的人数动辄突破10万+;宠物用品店内,服装、玩具、保健品等商品琳琅满目,令人目不暇接。

从基础的“喂养刚需”到充满情感寄托的“情感消费”,宠物经济方兴未艾,其背后也蕴藏着商业密码。

“它经济”解锁社交休闲新场景

随着宠物消费市场的不断扩容,各类新颖的宠物消费场景如雨后春笋般涌现。“吸猫”“撸狗”逐渐成为不少年轻人释放压力、舒缓情绪的热门方式,这也使得猫咖、狗咖等宠物主题门店热度持续攀升,成为城市社交休闲的新地标。

6月17日,记者走进位于吉祥村 MOMOPARK 商场的一家猫咖。店内,一只银渐层在猫爬架上欢快地跳上跳下,一只拥有蓝眼睛的布偶猫正惬意地躺在顾客怀里,享受着温柔的按摩,还有一只中华田园猫则慵懒地窝在沙发上打盹。

经营这家猫咖长达6年的店主向记者透露:“布偶猫因为颜值高、性格温顺黏人,特别适合拍照,所以

成了顾客来店里互动的首选对象。”店主介绍,店内的顾客群体以女性为主,年龄主要集中在16-35岁,这一群体约占客流量的七成。

据了解,顾客进店不仅需要支付入场费,还需购买饮品套餐,人均消费在50-80元之间,如果购买宠物零食,则需另外付费。

店内的杨姓工作人员介绍,周末下午2时到晚上8时是客流量的高峰时段,每天到店人数大约在50-80人,有时甚至需要提前预约。而在工作日,晚上7时以后人流量会逐渐增多,日均客流量在20-40人。

此外,该猫咖还有一个特色,即提供“猫咪周边”零售产品,这部分收入约占总营收的10%。

与猫咖相比,位于小寨商圈的一家狗咖店客流分布则相对均衡。从上午11时到晚上8时,店内始终保持着较高的客流量。为了给顾客提供优质的“撸狗”体验,店家在周末特意采取分时段入场的措施,确保每位顾客到店都能与狗狗亲密互动。

“店里的柯基和萨摩耶特别受欢迎,我们的顾客群体涵盖范围很广,从12岁到50岁都有,有时还会有一家人结伴来‘撸狗’,这类顾客大概能占到30%。”该店黄店长介绍。

一位带着小孩来遛狗的妈妈告诉记者:“这家店是按小时收费的,我这次消费了80多元,主要是冲着他家的狗狗训练体验课来的。”



“撸狗”的“宠咖”受年轻人欢迎。

“宠物友好”让商场拥抱流量密码

如今在西安,越来越多的商场加入“宠物友好”行列。

位于西稍门商圈的一家商场将宠物友好业态与亲子体验一同列为项目核心,还精心打造了专属宠物IP。走进商场,宠物推车能够方便主人带宠物逛街,宠物寄存服务则帮助主人解决临时需求……

爱宠人士陈艺几乎每周都会带宠物来此,她表示:“之前带小狗参加了这里的宠物相亲大会,狗狗配对成功的话,主人还能领取两张咖啡兑换券。以前只能带小狗去郊外,现在西安的‘宠物友好’商场越来越多,城市对宠物的包容度不断提升。”

除了大型商场,带有“宠物友好”标识的餐厅、咖啡厅也备受西安“铲屎官”们喜爱与推荐,为宠物主人和宠物提供了更多休闲社交的选择。

根据《2024—2025 年中国宠物

行业运行状况及消费市场监测报告》,2023 年中国宠物经济产业规模达 5928 亿元,同比增长 20.1%;2028 年市场规模有望达到 11500 亿元。

在陕西省社会科学院文化旅游研究中心主任张燕看来,宠物经济正成为拉动消费的新引擎。一方面,宠物经济极大地拓宽了消费市场边界,其衍生出的食品、医疗、美容等多元业态,直接创造了庞大的消费需求。另一方面,宠物经济还催生出“宠物+社交”“宠物+文旅”等创新消费模式,如宠物主题商场、“宠物友好”旅游景区,不仅带动了线下实体消费,还促进了餐饮、住宿等关联产业的发展,形成消费联动效应,为经济增长注入新动能。

文/图 本报记者 石喻涵 实习生 杜淼 袁润泽

科学养宠推动宠物用品市场升级

宠物在家庭中地位的提升,使得宠物主人在宠物身上的投入不断增加,消费内容也从基础的食品、生活用品,逐步延伸到医疗、美容、保险等多元化服务领域,有力地推动了宠物用品市场的升级发展。

在西安翠华路上的一家宠物

用品店内,售价数百元的宠物粮、动物导尿垫成为热销商品。一家连锁动物医院还推出了宠物专用CT、MRI(磁共振成像)等高端特色服务项目。

当前宠物消费正逐渐走向精细化,养宠人的消费需求也从满足宠

物基本生存需求的“生存型”,转向追求品质和体验的“品质型”。

呼噜宠物生活馆的专业宠物美容师介绍:“我们店里针对狗狗和猫咪,分别设计了特色洗护套餐,根据宠物不同的生长周期和身体状态,采用专门的洗护方式。”