

重庆投资录音棚

产品名称	重庆投资录音棚
公司名称	秦皇岛智鼎文化传播有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	暂无
联系电话	13903358291 13903358291

产品详情

其实，曾经也有一些消费者也有相似的想法或创意，然而，把想法付诸实践，却往往受制于昂贵的器材设备等，而无法终实现。所以，吴身宝和同伴决定将录音室的市场定位于面向大众的时尚消费。他们的目的在于让喜爱音乐的朋友们能够享受自己制作音乐的快乐。因此，录音棚的对外价格也显得很实惠，录制一首歌曲，加后期缩混，只需要188元，而录制一整张专辑十首歌价格更为优惠，只要1558元，还赠送个人唱片封套、录音现场照片、精美小礼品等。当然录音棚也提供了1280元一首的精品单曲制作，由棚内台湾的录音师逐字逐句的为你监制整张唱片，感受明星制作唱片的全过程。

开店赚钱是大多数创业者首先想到的途径。然而，在日益激烈的商业竞争中，如何把握市场的脉搏，既能发挥自己的一技之长，又能准确拿捏投资时机，从中赚取稳定可观的收益？本文的案例对您会有些许启示。

O2录音棚，无论从装修、设备等硬件，还是工作人员性的软件上看，在录音棚里都属于水平，但是服务对象不是歌手，而是那些喜欢音乐的爱好者和有音乐梦想的独立音乐人，同时也给少量的大型机构做外包业务。

老板之一王先生透露，前者带来的盈利比例占到总盈利的70%，后者只占到了总盈利的30%。其实之前大众市场并不是很好做，因为很多爱好者不知道“好”的标准是什么，更愿意去一些便宜的电子录音棚（一种设备），而随着“中国好声音”等选秀节目的火爆，让大众市场迅速火爆起来，现在平均每天都能接待五六个音乐爱好者。

王先生表示，目前的顾客群体主要以20—30岁的年轻人为主，既有北京高校的校园歌手、喜欢音乐的上班族、带宝贝录歌的全职妈妈，大学社团……其中占据比例高的就是音乐爱好者以及北漂的独立音乐人，大约占到顾客总量的70%。而让王先生为自豪的就是曾经为李代沫录制《我的歌声里》、王上的《洋葱》等时尚流行歌曲。

开录音棚投资不少，收益很高

王先生透露，为了实现接近完美的录制效果，自己对整个录音棚都进行了声学设计，仅房间地面做了三层隔音，下面是5厘米的双层隔音垫，中间是3厘米的隔音棉，上面又铺了3厘米的柔软地毯。所以前期

投资不算少。算上房租、员工成本等，前期投入一共接近20万元。

不过王先生也表示，尽管投资不算少，但是收益也不少。现在录音棚是按照小时收费的，每小时低收费是350元，而通常录制一首歌的时间至少是2个小时。像现在每天录音棚接待五六名普通顾客，多数人都是录制一首歌[转载:www.cyonE.com.cn/]，这的收入至少3500元。而如果是为那些独立音乐人服务，费用更高，他们属于私人定制性服务，往往可能会需要3—5个小时，有时也是可能的，所以现在扣除房租、人工成本、水电费等杂费后，平均月盈利在5万元左右。

开录音棚选址居民区不看重人流量

O2录音棚棚址在海淀区五道口某居民小区里。五道口周边聚集着清华大学、语言大学、地质大学、北航等十几所大学，并且交通方便，有多条公交线路到达，城铁13号线也有专门的五道口站。因此其人流量很大，年轻面孔尤其多。商业也发达，超市、书吧、酒吧、特色小吃、饰品店、服装店、咖啡馆应有尽有。

至于开在小区里的缘由，王先生如此解释：一是，录音不是天天都有需求的事情，顾客不会天天都光顾，所以只要交通便利即可，没有必要临街；二是，在居民楼里开店，房租也能便宜很多；三是，录音棚生意不是一个靠人流量吃饭的买卖，它毕竟是为特定人群服务，所以没有必要选择临街店铺，其客流量更多是靠业内口碑传播而来。

音乐圈子比录音棚更重要

王先生分析认为，在磁带和CD刚刚出现的时候，正是音乐制作的黄金时代，不缺钱不缺机会不缺人，什么都不缺。但现在，音乐制作处在一个不是快速复制的行业，每个录音棚代表着一个音乐圈子。棚本身不重要，圈子很重要。而圈子的形成需要过程，需要培育，靠的是从量变到质变的积累。当然质变不是靠规模达到的，而是靠沉淀。如果连圈子都没有的话，只是有一单生意做一单，那生意肯定是越做越少，后做不下去。

现在王先生主要通过活动或者大型项目合作的方式来拓展和维护圈子，比如参与北京各大高校的校园歌手大赛、音乐爱好者的翻唱比赛等，形式为提供音乐支持等。从目前看这种方法的效果还不错，他的圈子也越扩越大，目前有超过5成的顾客都是老顾客介绍而来。

全方位服务让客户离不开你

王先生认为，本质上，音乐制作行业还是服务业，因此要有帮助音乐人完成他的音乐作品的服务精神，而不是强调我的制作很厉害。一个棚能否做好很大程度上取决于服务精神，甘愿付出，才能有圈子；有了圈子，才能产生商业价值。

有时音乐人找到我们，处在一种很茫然的状态，他就是想把这首歌做出来，或者出一张专辑。而其他的诸如想要什么风格、找谁印刷、发行渠道等统统都不知道。本来王先生以为自己承担的是音乐制作的服务，但后来发现，他什么都来问王先生，实际上他要的是整个唱片公司能给他的服务，从选歌、策划、找编曲、做伴奏、录原声、混音、做光盘、找印刷、发行等，全套的服务。所以王先生也就通过圈子的朋友为这些歌手提供全方位的服务。也正是因为这一点，不仅是北京，连周边城市的独立音乐人都找到他录歌。

近年来，网络直播行业十分的火爆，很多人通过直播，几乎是一夜成名并暴富。所以，一些平民大众的“明星发财梦想”就被鼓点燃的无限膨胀了。在目前，面对大众开放的录音棚项目，也是发财火爆的，很多人都是赚得盆满钵满了。那么，在2020年我们到底应该如何运作一家录音棚，才能日赚千元呢？对此，我们建议如下。

小空间、大梦想

其实，看起来高大上的录音棚，也并不是高不可攀的。因为，正常的录音棚，面积并不是太大的。比如，两间的人声录音棚，有两间控制室，加上一间休息室就够了，总共也只是一百平方米左右的面积。然而，就是在这样的小空间里，却容纳了很多普通人的音乐梦想，以及他们对生活的热爱。

要舍得投资硬件

目前来说，投资一家录音棚，要做到一个水准的话，我们在装修设备上，前期的投入是比较高额的，二三十万、甚至四五十万，都是需要的。因为在硬件上，一般的录音棚，用的都是的电子管录音话筒和耳机分配器等设备。

在墙面的处理上，两间录音室都是需要经过特殊设计的，目的是为了在隔音的同时还要有更好的声音效果。我们要做到精益求精，这样才能方便顾客来消费，在选址上我们好也不要过于节约成本，相反地，好是在市中心的黄金地段，只有这样我们才能扎下根，也是有赚钱前景的。

亲民的收费标准

据从业者介绍，到录音棚录歌，在现阶段尚属于中消费，但是顾客群的组成还是比较纷杂的，有的是学生和公司白领，为了实现自己的音乐梦想。有的是即将步入婚姻殿堂的亲密爱人，二人合录一张专辑，既能平添些许浪漫气氛，还能成为赠予亲友的纪念礼物。还还有的是海外留学生，到这里刻下不变的乡音，寄给亲友来告知他们在异域生活的愉悦心情。

所以，我们的市场定位要面向大众的时尚消费水平，要让喜爱音乐的朋友们能够享受自己制作音乐的快乐。因此，录音棚的对外价格也要显得很实惠一些，比如录制一首歌曲，加后期缩混，只需要200元左右，而录制一整张专辑，十首歌的价格应该要更为优惠，只要1800元左右，还可以赠送个人唱片封套、录音现场照片、精美小礼品等。

多元化的营销策略

如果我们选在黄金地段的话，录音棚的租金肯定是不菲的。但是我们可以通过多元化的分散经营模式，来化解由高昂租金带来的运转压力的。录音棚的主要业务，是个人唱片制作。我们也可以也依靠自身的条件和优势，为客户来量身定做他们的原创，以及广告及影视传媒的编曲配乐等。

可以说，光凭后面几项的业务量，已经足够将每月的成本回收了。同时，我们在开展录音服务的同时，也可以物色民间的高手，通过这一途径，我们就可能网罗到日后的明星，因为我们可以通过的训练和包装，让他们走上一个歌手的道路。而对于录音棚本身，发展连锁经营，也将是我们今后的赚钱选择。

总之就是，在目前这个人人都想一夜成名、一夜暴富的时代，如果我们在2020年投资运作一家录音棚的话，要想日赚千元，这个不是梦想，因为有很多人他们早就已经实现了。我们以上推荐的这几点建议，大家可以参考并考察一下。就和大家分享交流这么多，感谢阅读。

前期投入：O2目前的定位是中端。这里我们以更适合多数人开的民用中端定位做一个测算。对于民用中端而言，一个60平方米左右的两居或者大一居即可够用，其中20平方米做录音室，其他用来后期制作等。按照五道口附近租金水平以及押一付三的惯例来算的话，前期租金投入大概要2万元，装修估算5万元，设备投入8万元，其他投入约5万元，总计大概要20万元左右。

利润：一个民用中端的录音棚每月主要支出包括租金5000元左右，人员方面，包含老板在内，3人组合比较合适：一个偏技术，一个偏市场，一个偏行政。这一行业1~3年经验的技术人员工资在4000~5000元之间。两名员工工资支出估算10000元。这样做一个录音棚每个月的成本要15000元左右。也就是说，每个月要实现15000元的营业额才能保本。按照每月30天计算的话，平均每天的营业额要有500元，这样就

能不赔不赚。

需要说明的是，老板的工资并没有测算在内。

选址：录音棚开在比较安静的地方就可以，而且录歌并不是要天天消费的行为，因此合适的店址不需地处商业街或者临街，只要地铁或者公交可以方便到达的地方即可。

门槛：做录音棚有一个门槛，就是经营者不能仅从商业上去管理，还要懂得技术，至少录音混音的技术要懂，会编曲的话更好。否则出现一些状况时，比如技术人员认为自己做得挺好，但是顾客却不认可，他没办法从上辨别，也就不清楚到底状况出在哪。这不像话筒坏了可以修，机器坏了能检测，音乐要靠耳朵去辨别，具有一定的主观性，有时要靠主观感觉来判断。

前景：KTV已经不太能满足那些喜欢唱、唱得好的人的需求，尤其是85后、90后，对这方面的需求已经凸显。具体而言，未来民用录音棚市场会极度增加，然后服务等逐渐规范化；高端将慢慢淡出市场，除非是官方录音棚；中端、家庭工作室等主要解决独立音乐人的音乐创作和需求问题。这一格局会把音乐市场打散，市场变得去中心化，更加灵活、有特色。

风险：高品质音乐比较考验人的审美，以及耳朵的辨别力，并不是拥有好的设备、的技术就可以做出来的。也就是说，做出高品质音乐与否并不取决于棚的大小，而在于人。这是经营录音棚的主要风险。

推广：主要通过活动或者大型项目合作的方式，比如参与北京各大高校的校园歌手大赛、音乐爱好者的翻唱比赛等，形式为提供音乐支持，或者提供评委等。参与活动能起到维护圈子的作用。

装修、选址以服务顾客为旨

投资一家录音棚，要做到水准，在装修设备上高额的前期投入是必不可少的。在硬件上，星动力用的是Rode NTK 电子管录音话筒及Behringer HA4700 耳机分配器等设备；在墙面的处理上，星动力两间录音室分别采用鲜艳的橙色和绿色，用手一摸，发现里面还有机关。外表看似一致的墙面一块硬一块软的，询问之下才了解，这样的设计原来是经过特殊设计处理的，目的是为了在隔音的同时收到更好的声音。

就这样为了精益求精，前期准备了投入数十万元。但是，为了方便顾客，他们并没有选择在选址上节约成本，相反的，挑中了市中心的黄金地段扎了根。

“我们将录音棚选址于淮海中路首先考虑的是顾客交通便捷，地铁常熟路出口几乎正对星动力。其次，这里地处闹市中心，毗邻美美百货、襄阳路服装市场和音乐学院，接近于我们的目标客户群体。但同时，星动力落户的是一户绿树掩映的花园式老洋房，闹中取静，北欧风情的设计可以让顾客真正体验到DIY录音这种时尚、舒适的享受生活方式。”吴身宝说道。

多元经营 广开客源

黄金地段租金不菲，但是星动力通过多元化的分散经营模式，化解了由高昂租金带来的运转压力。

星动力录音棚，主要业务是个人唱片制作，同时也依靠自身的条件和优势为客户量声定做原创可取以及广告及影视传媒的编曲配乐等

“同时，在开展录音服务的同时，也是我们在物色民间高手的过程，希望通过这一途径网罗到日后可以经过训练包装走歌手之路的歌唱人才。而对于录音棚本身，发展连锁经营将是今后各方面条件成熟之后，所要走的壮大之路。”

实提供个人唱片制作的录音棚在国外是非常普遍的，即使是在相隔不远的北京，这类录音棚已有铺天盖

地之势。面对上海有可能即将到来的争竞，张志林没有丝毫担忧，取而代之的是一份热切的期待。“在目前的上海市场，缺乏的就是一种氛围。就像餐饮行业，为什么现在小龙虾如此流行，就是因为有这么多餐馆在营造吃小龙虾的风尚。更多的录音棚的出现，刚好可以引领‘声音原创’的风气，将市场推向新的繁荣。

我公司主要经营原创音乐推广/音乐推广/网红达人推广/音乐制作/企业宣传片/mv 收购原创音乐/专辑制作/音乐版权/打造网红音乐人/抖音音乐推广/快手音乐推广/提高歌手版权收益/提高歌手度/音乐人包装/艺人推广/打造网红艺人/包装音乐人/音乐商演/音乐项目/投资录音棚/音乐人/歌曲推广/网红音乐推广

原创音乐推广/音乐推广/网红达人推广/音乐制作/企业宣传片/mv 收购原创音乐/专辑制作/音乐版权/打造网红音乐人/抖音快手/音乐推广/抖音快手打榜/提高歌手版权收益/提高歌手度/推广投入可收回/产生更好收益/音乐版权/音乐专辑制作/打造网红音乐人/音乐热歌推广/音乐活动策划/ 互联网推广/小红书推广/笔记置顶/下拉词/抖音快手热门推广/小红书素人笔记代写/代发/等业务/网易云音乐/QQ音乐/酷狗音乐/小红书推广/网易云音乐推广/QQ音乐推广/酷狗音乐推广/抖音推广/等等数据包装打榜/ 网易云推广/快手直播推广/音乐推广/短视频推广/网易云音乐粉丝数据维护/网易云音乐歌曲飙升榜打榜/歌曲评论点赞收藏的提升业务/快手直播间推流提升快手抖音直播间流量/歌唱类录制/器乐演奏类录制/朗读类录制/MIDI编曲制作及培训/原创音乐制作/MV视频拍摄及后期合成/找梦想录音棚是一家主要从事录音/编曲/混音/MV视频制作/录音师/编曲师/制作人/技能，服务于广大及非客户音乐服务项目