

电子节拍，经济条约

第三份英国电子音乐报告

2025年2月5日



内容

概览	3
目标：本报告	3
一页摘要	4
关键事实	5
贡献者	7
前言	9
迈克尔·基尔，夜间工业协会首席执行官	9
韦兹·桑德斯，Defected唱片公司首席执行官	10
卡罗琳·迪内奇，DCMS专门委员会主席	11
沙查·洛，Parklife音乐节和The Warehouse项目共同创始人；夜间工业协会主席	12
费克·瓦尔拉赫，阿姆斯特丹夜间市长	13
经济心脏：完整生态系统	14
1.1 动态价值创造	15
1.2 对城市经济的影响	15
1.3 节日效应	17
1.4 大型场馆的影响	19
1.5 数字化转型	20
1.6 适应与创新	20
1.7 广泛的经济影响	22
1.8 电子音乐的总体经济影响	22
1.9 展望未来	23
□ 案例研究：Defected Records - 在电子音乐中构建可持续的成功	24
□ 案例研究：Hospital Records - 流媒体时代独立厂牌的演变	25
□ 案例研究：Rubadub - 英国黑胶之都的核心	27
2. 生理心脏：俱乐部体验	29
2.1 空间经济新论	29
2.2 重新构想舞池	30
2.3 基础设施与获取	30
□ 应对经济压力：俱乐部文化中的创新解决方案	31
2.4 提高生产与成本	31
2.5 重视社区与安全	32
2.6 房地产压力与保护	33
2.7 改变习惯	33
2.8 展望未来	34
□ 案例研究：FOLD伦敦 - 重新构想现代音乐场所	34
□ 案例研究：Motion布里斯托尔 - 当文化卓越不足以满足一切时	36
3. 文化核心：观众、次文化和可及性	38
3.1 场景映射与亚文化	38
□ 场景参与演变的两个途径：一个故事	39
3.2 社群与联系	39
3.3 数字影响	40
3.4 可进入的入口和途径	41
3.5 心理健康与福祉	41

□□ 电子音乐作为社会医学：通过低音构建幸福感	42
3.6 展望	42
□□ 案例研究：BLACMEX - 构建黑人音乐类型的新网络	43
□□ 案例研究：Pxssy Palace - 开拓包容性的夜生活	44
4. 全球之心：英国的国际影响力	45
□□ 案例研究：Super Sonix - 创造电子音乐的未来一代	48
4.1 案例研究：Super Sonix - 创造电子音乐的未来一代	48
4.2 文化创新与体裁演变	49
4.3 媒体放大	50
4.4 人才悖论	50
4.5 市场动态与增长区域	51
4.6 认知差距	51
4.7 展望未来	52
5. 培育未来：构筑明天之景	53
5.1 中等教育及人才培养	53
5.2 场景基础设施与经济可持续性	54
5.3 政策认可与支持	54
5.4 文化投资与包容性	54
5.5 公共卫生与安全基础设施	55
5.6 展望未来	56
6. 结论 附录1：关于受众策略	58
其他我们工作过的、你可能会感兴趣的报告	59
附录2：范围与定义	60
	61

概览

这份报告由NTIA委托，旨在全面了解电子音乐产业对英国经济的经济贡献和文化意义。报告由 Audience Strategies 机构主导，该机构利用数据帮助艺术家和品牌了解他们的受众以及他们推动的趋势。

我们对能够衡量的所有事情都进行了测量，并对电子音乐产业可衡量的影响计算出了总数值。但仍有更多无法衡量的东西。太多太多。我们通过学术研究和业界专家及艺术家的丰富个人经验来描述这一现象并使之生动起来。

目标本报告

本报告的目的是深入探讨英国电子音乐产业的经济和文化影响，评估其对国民经济和文化景观的影响。本报告的第三版不仅更新了我们的发现，还追踪了行业内的变化，强调了我們提供坚实数据、经济分析和行业及受众视角洞察的承诺。

我们的主要目标是突出电子音乐产业的价值，强调其重要性，并明确指出它面临的挑战和提供的机会。我们致力于为艺术家和DJ建立资金机制，并加强基层场馆和推广者的支持。同样重要的是，我们的目标是提升教育计划，以解决产业人才输送的缺口，确保其可持续性。

我们将全面概述电子音乐场景，从舞池的活力到录音棚内的创造力，庆祝推动该行业发展的多元人才。我们的探索将涵盖该领域的经济贡献，包括录音音乐、音乐出版以及包括音乐会、活动和音乐节的充满活力的现场场景。报告还将重点关注电子音乐夜店在培养社区、包容性和宽容方面的独特作用。

此外，我们将讨论教育在保障行业未来中的关键作用，并探讨城市更新、许可和分区对行业的影响。我们的目的是激励政府和行业利益相关者促进电子音乐的成长和成功，强调在教育、创新和社区参与方面建立更坚实基础的重要性。

最终，我们的目标是提升电子音乐，彰显其对英国经济和文化结构产生的重大影响，并催化持续发展和繁荣的支持。

一页摘要

电子音乐仍然是英国充满活力的经济和文化基石，仅在2024年就贡献了约24亿英镑。尽管自2022年以来，某些领域的整体支出有所下降，但该行业表现出非凡的韧性和创新，在商业机会与社区驱动价值观之间取得平衡。

音乐节对电子音乐的需求持续旺盛。2024年，英国有310个音乐节展示了电子音乐（比2023年的294场有所增加），吸引了超过300万观众。这一增长推动了

0

节日收入增至6.462亿英镑——这一亮点被夜总会消费下降16%以及俱乐部数量持续减少所抵消。许多场所面临着不断上升的物业成本、监管障碍以及变化的消费者行为，迫使它们进行创造性调整，例如多功能空间、提前关门时间以及更加包容的节目安排。

英国作为全球潮流制造者的角色依然存在。八位英国DJ入选2024年度DJ Mag Top 100，反映出行业强大的出口影响力。录音音乐和出版业的国内收入总额达到1.339亿英镑，而电子音乐出口额升至8130万英镑，凸显了该流派在国际上的吸引力。然而，一个持续的认可差距仍然存在：该文化在国外比在国内更受赞誉，许多从业者都感觉需要更深入的市场支持。

展望未来，培养下一代人才和保护文化空间至关重要。教育、政策改革以及对基层场所的定向经济援助可能有助于保存英国独特的声音生态系统。对包容性、社区和心理健康重视程度的提高也在不断增长，集体倡导更安全的空间和新的观众互动方式。政府、行业和地方社区的不懈努力可以确保英国电子音乐场景保持其文化真实性，同时推动有意义的经济发展。

关键事实

1

电音文化影响

- 29%：2024年英国音乐节中表演的艺术家中，电子音乐艺术家所占比例——任何类型中最高（摇滚22%，流行20%）。
- 310：2024年英国音乐节上播放电子音乐（较2023年的294场有所增加），吸引了300万观众——增长14%。
- 165.7K：Calvin Harris在英国的电台播放次数，使他成为播放次数最多的国内电子音乐艺术家；Joel Corry以89.1K次播放次数紧随其后。
- 80%：在过去一年中，全球前30位艺术家中有80%受到了电子音乐的显著影响，较之前73%的比例有所上升。

音乐节和电子音乐在全球的冲击

- 8：2024年DJ Mag Top 100榜单中英国DJ的人数，位居荷兰和德国之后，排名第三。
- 808K：八个英国DJ在九个关键全球市场（谷歌/YouTube）的月度搜索量总和。
- 8130万英镑：预计2024年英国电子音乐出口额（录音音乐+出版），同比增长3%。

电子音乐的经济影响——我们的评估

- 12.32亿英镑：2024年夜总会对经济的总贡献，比2023年的14.63亿英镑下降了16%。
- 851家：2024年的夜总会数量（从2023年的875家下降）。
- 6.462亿英镑：电子音乐音乐节的贡献，比2023年的5.678亿英镑增长14%。
- 72：2024年取消、推迟或关闭的独立音乐节，尽管该行业的整体出勤率有所增长。
- 1.339亿英镑：2024年电子音乐的录音音乐（8.84亿英镑）和出版（4.55亿英镑）的总和——比2023年高出1%。
- 2.152亿英镑：录音音乐、出版和出口的总销售额——比去年增长1.7%。
- 1.63亿英镑：Skiddle在2024年报告的电子音乐活动的创纪录票务销售额。
- 8.55亿：基于2024年俱乐部、音乐节和音乐会中的电子音乐，估算的总外出次数，比2023年的9.75亿有所下降。

1

来源：受众策略分析。基于每个来源的最新可用数据。通常为2024年，但有时为2023年，因为那是可用的最近期年份。请检查报告的每个部分以获取准确数据和确切的时间段。注意：在本报告中，我们偶尔对去年报告中给出的数据进行修订，因为更新的数据允许更准确的估计。

1/3：2024年草根音乐场所中有1/3已成为社区利益公司（从2014年的1/34上升）。●£26,000：草根场所经营者的典型年薪，他们通常每周工作60小时，利润微薄。●翻倍或翻三倍：自疫情以来，音乐节和大型活动的制作成本上涨，加剧了财务压力。●£2,394.1亿：2024年电子音乐在录音音乐、夜店、音乐节和音乐会上的总可衡量经济影响——比2023年的£2,528.2亿下降了5%。

贡献者

本报告由David Boyle、Rufy Ghazi、Ethan Holben、Charlie Palmer和Simon Jacobs撰写，他们来自Audience Strategies机构，该机构利用数据帮助艺术家和品牌了解他们的受众和趋势。但这份报告借鉴了更广泛群体的贡献。

本报告的撰稿人代表了音乐和娱乐行业内部一个多元且全面的横截面，包括个人和组织。从尼尔森IQ和Viberate的数据和分析专家，到国际DJ和制作人，音乐节总监，夜间经济顾问等等，这份名单涵盖了广泛的观点、经验和见解。报告汇集了记录音乐统计数据、音乐节数据和编辑分析方面的专家贡献，以及音乐节总监、夜间经济顾问和有影响力的DJ的第一手观点，为音乐和娱乐行业提供了一个全面的视角。

首先：感谢NTIA首席执行官迈克尔·基尔的领导与指导

感谢以下资料和分析：

- CGA by NielsenIQ的Reuben Pullan
- Viberate的Vasja Veber，提供关于音乐节和音乐收听的数据

感谢以下人士提供的采访、见解、案例研究和观点：

- 布兰登·布洛克，快乐每一天的励志思想教练及DJ
- 查理·托勒，VML音乐负责人
詹姆斯·斯莱特，美国国家电信和信息管理局NTE区域大使；场馆与运营经理，The Level & 诺丁汉特伦特学生联合会
- 劳伦斯·巴顿，伯明翰骄傲节总监；南岸区主席
- Alice O'Grady教授；应用表演学教授，表演与文化学院
行业，利兹大学
- 萨沙·洛德，Parklife音乐节及Warehouse Project联合创始人；夜间产业协会主席
- 皮特·乔丹，推广人，关于狗的人有限公司创始人兼MADE节总监
- Wez Saunders，CEO，Defected Records
- 朱尔斯·奥赖登（又称审判长朱尔斯），声音建议；DJ与律师
- 艾米·范·巴拉恩，首席影响与文化官，驻场顾问
- 比夫·米切尔，NTIA执行委员会；推广者/音乐节组织者：电动湾泥泞周末
节日，制作：格莱德舞台，格拉斯顿伯里，美丽之日
- 道伊德·霍霍尔茨基，莫辛·布里斯托尔总经理

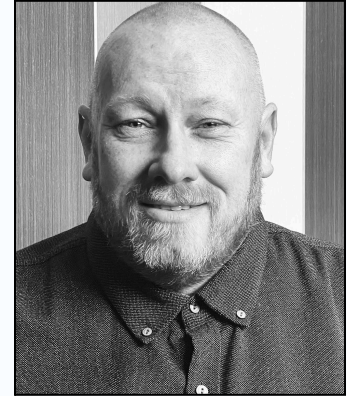
- 耶利米亚，黄方块，Butterz Records 联合创始人
- 克沃梅·萨福，英国文化委员会艺术关系经理；BLACMEX 联合创始人
- 迈克尔·格里夫，格拉斯哥 Sub Club 老板
- 理查德·查特，Numbers 唱片公司联合创始人；Rubadub Distribution 高级职员
- 肖恩·雷纳尔多，First Floor Newsletter 创始人兼主编
- 索菲亚·伊利亚斯，Beatport 首席社区官
- 亚历克斯·布兰森，Beatport 首席运营官，行业合作伙伴
- 贝弗利·惠特里克，音乐场馆信托首席运营官
- 卡尔·洛本，DJ Mag 首席编辑
- 卡莉·希思，布里斯托尔夜间经济顾问
- 克里斯·戈斯，Hospital Records 创始人
- 肯·金，Skiddle 节日与合作伙伴关系主管
- 纳迪恩·努尔，Pxssy Palace 创始人
- 塞巴斯蒂安·格洛弗，FOLD 联合创始人
- 西尔维亚·蒙特洛，Voicebox 首席执行官；AFEM 董事会成员
- 罗米·哈伯，EMP, Believe 全球舞曲与电子音乐负责人
- 莉·摩根，Believe 全球 b:electronic 负责人

如果您想以任何方式为明年的报告做出贡献，请与david@audiencestrategies.com联系。

前言

迈克尔·基尔，CEO，夜间产业协会

电子音乐不仅仅是音乐类型，它是一种文化运动，是经济繁荣的推动者，也是英国全球创意影响力的根本支柱。从曼彻斯特的地下俱乐部到伦敦的标志性音乐节乃至更远的地方，电子音乐塑造了我们的城市、社区，以及在世界舞台上我们的身份。这是一个为英国经济创造数十亿价值、推动旅游业发展并为尖端艺术和创新提供平台的产业。



尽管其影响不可否认，电子音乐在文化政策和行业代表性讨论中往往被忽视。是时候改变了。这份电子音乐报告的发布

不仅强调了该行业的规模和重要性，还突显了其迫切需要在反映其对英国经济、社会和文化结构贡献的专门席位上占有一席之地。

数字本身就说明了一切。电子音乐生态系统——涵盖了艺术家、场馆、推广者、唱片公司以及无数其他利益相关者——推动就业、刺激地方经济，并提升英国作为全球音乐强国的地位。然而，与其他文化产业不同，它在支持、监管和认可方面历史上一一直处于不利地位。本报告明确指出，电子音乐并非可有可无——它是英国创意和夜间经济中的关键力量，必须得到相应的对待。

在我们驶入快速变化的地带时，政策制定者、行业领袖和文化机构认识到电子音乐与其他主要文化出口享有同等地位至关重要。这份报告不仅是对现状的反映——它是对我们应达到何种境地的号召。现在是时候提升、赋权并保护电子音乐，使其成为英国创意和夜间经济基石的时刻。

Wez Saunders , CEO , Defected Records

在电子音乐的万花筒世界里，明天的声音正在今天不断被塑造，我们站在文化、技术和商业的非凡交汇点上。随着我们迈向2025年，认识到电子音乐产业深远影响和变革力量至关重要——不仅在英国境内，而且在全球舞台上，它都是一个关键的推动力量。

夜时产业协会的电子音乐报告揭示了电子音乐的广阔生态系统，展示了一个不仅是创意熔炉，也是创意经济坚强支柱的领域。这份报告巧妙地描绘了电子音乐是如何充满活力的、



多元化的流派，跨越地理和文化界限，培育社区，推动创新，塑造跨越大陆的文化叙事。

电子音乐，正如本版详细阐述的那样，通过现场表演、数字流媒体以及创作者和粉丝不屈不挠的精神相互交织而蓬勃发展。从地下俱乐部到大型音乐节舞台，从卧室制作人的私人录音室到全球流媒体平台的公共播放列表，电子音乐织就了一幅文化交流和经济机遇的画卷。

反思我最近作品（通过我的Substack文章《Wessays》）中强调的坚韧性和创新主题，电子音乐产业充分展现了这些品质。今年，我倡导社区“快速失败，更快修复”，并预测对“少即多”的承诺将在其对新技术的迅速适应以及对其始终追求的富有意义且影响深远的音乐体验的不懈追求中变得更加明显。

随着我们与利益相关者和政策制定者分享这份报告，我们的目标是倡导持续的支持和投资于这样一个不仅娱乐而且教育、影响和启发人的领域。培育和保护这个文化动力，确保它继续繁荣并扩大其影响范围，这是我们共同的责任。

在结束之际，我感到荣幸能为这次至关重要的讨论做出贡献，倡导一个不断创新、连接全球人们的流派。对我而言，这是“一生之house音乐”。让我们怀揣拥抱新事物的勇气、保留过去最好部分的智慧以及塑造一个电子音乐继续在文化和经济卓越领域前沿的未来愿景，共同前进。

卡罗琳·迪尼内奇女士，DCMS选委会主席

电子音乐是英国丰富文化织锦的重要组成部分，展现了我国在全球舞台上所展现的创造力和创新精神。它从草根社区成长为一个世界知名产业，产生了巨大的经济和文化出口。

保护和培育草根电子音乐至关重要——这不仅是为了支持新锐人才，也是为了保护这一充满活力和影响力的文化遗产部分。它是我们创造性身份的基石，必须被视为英国软实力和全球声誉的关键贡献者。



萨沙·洛德，公园生活节和仓库项目的联合创始人；夜间产业协会主席

作为一名长期支持电子音乐的倡导者，我为能为本年度的电子音乐报告做出贡献而感到自豪。这一流派早已成为我们文化景观的支柱，它不仅塑造了英国的乐坛，也影响着其更广泛的经济和社会结构。电子音乐远不止是一种艺术形式；它是一场跨越地理和代际界限的文化运动，在全球范围内创造社区和联系。

英国是全球电子音乐的领军者，我们的音乐节和俱乐部作为创造力和包容性的灯塔。像Parliffe和The Warehouse Project这样的活动是电子音乐如何



演变成为英国最重要的文化出口之一。这些节日不仅仅是音乐的庆祝活动；它们是充满活力、多元化和繁荣场景的脉搏。它们吸引了全球的人才和观众，支持经济增长，并聚焦于舞台和幕后的新一代艺术家。

随着我们步入2025年，认识到电子音乐在英国创意和文化经济中发挥的关键作用至关重要。本报告强调了其作为英国最大国内市场之一的重要性，并突显了持续投资和扶持的必要性。我们必须确保我们的场馆、音乐节和艺术家继续得到应有的认可和资源，以繁荣创新。

从地下音乐脉搏到全球音乐节的流行舞台，英国的电子音乐持续激发灵感、团结一致并推动进步。随着这一领域的增长，它带来了创新、社区参与和国际合作的新机遇。我们肩负着倡导有利于这一行业持续繁荣的政策和支持系统的责任。

我很期待看到这份报告中的见解将如何激发进一步的行动和对电子音乐的认可，我期待着这个已被证明是英国文化身份关键支柱的行业持续增长。

Freek Wallagh，阿姆斯特丹夜市长

夜生活处于危急状态。俱乐部文化和夜间实验作为艺术、创新和新思想涌现的引擎运行。但这一场景正陷入困境。

当我们目睹夜生活逐渐减少时，这往往似乎是一次事件接一次地发生。一位艺术家无法支付账单，一位活动推广者无法为新才能提供舞台，一个曾容纳当地社区如今被迫关闭大门的场所。这些场所和个人并非孤立的存在，而是构成一个不断为社会注入新生命的文化生态系统的相互关联的各个部分。夜生活所提供的自由作为一种孵化器，对于社会整体的经济增长、创业和社区发展发挥着作用。

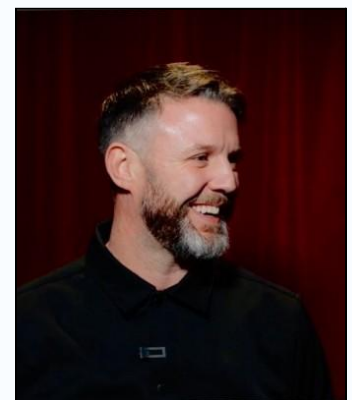


所以尽管我们的奋斗可能看似偶然，但它们需要结构性、全方位的支持。在本地组织，在国际团结中。

邓肯·金，商务合作及节庆业务负责人 (B2B)，Skiddle

2024年无疑对这一行业是一个充满挑战的年份，但有一个真理始终坚定不移：文化永远胜利。我们之前已经经历过风暴——就像超级俱乐部时代的兴衰——每一次，灰烬都孕育出了非凡之物。

电子音乐生态系统确实是独一无二的。从卧室制作人和当地俱乐部推广者，到国际巨星DJ和世界上最具标志性的音乐节，这个错综复杂的网络中的每一个元素都发挥着至关重要的作用。尽管面临挑战，机遇却俯拾皆是，我们正

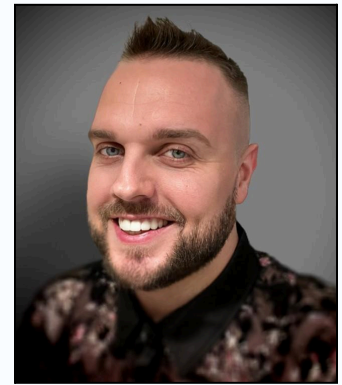


目前正目睹场景数年来最为激动人心的创新。

在日益网络化的世界中，电子音乐的现场体验——那种能量、共享的时刻以及社区感——从未如此珍贵。在这些时刻，真正的魔法发生，提醒我们为什么这种文化将永远繁荣。

史蒂文·布赖恩斯，HE.SHE.THEY.联合创始人；NTIA董事会成员

作为一名平等、多样性、包容和电子音乐创新的支持者，我有幸为今年的《电子音乐报告》做出贡献。这一流派始终处于文化变革的前沿，打破界限，通过声音的普遍力量将人们聚集在一起。从地下派对文化到全球音乐节舞台，电子音乐持续演变，突破可能性极限，在世界各地的无数社区中激发灵感。



在HE.SHE.THEY.，我们的使命始终是创建一个空间，无论性别、种族、性取向或背景如何，每个人都可以前来

共同庆祝那将我们所有人团结在一起的音乐。通过我们的活动、唱片公司和合作，我们亲眼见证了电子音乐所能产生的非凡影响，这不仅体现在娱乐和经济效益上，还在于改善心理健康，并在英国乃至六大洲的城市中创造持久的社会文化变革。英国在这一领域的地位无可否认，从标志性的活动到推动创造力边界的创新艺术家。本报告突出了电子音乐为英国带来的巨大文化及经济效益。

然而，我们不能忽视我们行业持续面临挑战。从在场所中维护更安全和包容的空间，到确保边缘化社群的声音被听到，还有许多工作要做。继续通过深思熟虑的政策、投资以及致力于将电子音乐打造为每个人都能参与的空间，对我们至关重要。

展望未来，我对我们场景的未来充满希望。新一代的艺术家、制作人和粉丝正在塑造一个更加包容、创意和充满活力的环境。让我们共同努力，培育这种成长，确保电子音乐的未来比以往任何时候都更加光明、包容和创新。

经济核心：完整生态系统

英国电子音乐生态系统在2025年跳动着前所未有的活力，在快速变革中展现出非凡的适应性。从拥挤的仓库到私密的地窖场地，从流媒体创新到黑胶音乐的复兴，这个产业持续创新和发展。我们的计算估算，电子音乐领域在英国的唱片音乐价值约8884万英镑，出版价值约4550万英镑，总和达到13390万英镑。这比2023年增长了1%，当时唱片音乐的数字为8760万英镑，出版为4510万英镑，总金额为13270万英镑。

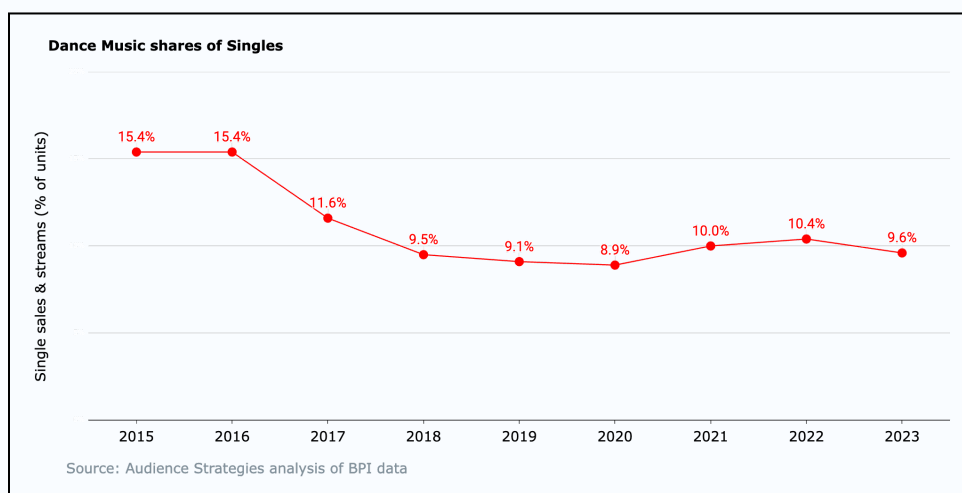
该行业对英国经济的贡献只讲了一部分故事——同样重要的是该行业在文化出口中的作用。我们估计电子音乐出口价值为5370万英镑，电子音乐出版出口价值为2760万英镑，总计8130万英镑。这比2023年增长了3%。总体而言，我们估计2024年电子音乐在录音音乐、出版和出口领域产生了2.152亿英镑的收入，这比2023年估计的2.117亿英镑增长了1.7%。

英国的电子音乐场景由本土艺术家主导。在电台播放方面，领军人物是Calvin Harris，他位居顶峰，拥有令人印象深刻的165.7K次播放量。他在英国电子音乐场景中的影响力和知名度无与伦比，为该领域的其他艺术家树立了高标准。紧随其后的是Joel Corry，这位本土才华横溢的音乐家也拥有89.1K次播放量。他的存在进一步强化了英国对本土艺术家的大力支持。

2

在流媒体方面，舞曲在英国单曲市场的份额在2023年下降至9.6%，比2022年的10.4%下降了0.8%。

3



2 来源：2025年1月30日Viberate数据受众策略分析

3 来源：受众策略对BPI数据的分析

1.1 动态价值创造

生态系统经济的节奏通过多个渠道流动，每个渠道都在行业活力中扮演着关键角色。当代音乐场景证明了电子音乐的变革力量，对许多其他流派产生了重大影响。我们的分析显示，全球前30位顶尖艺术家中，令人印象深刻的有80%深受电子音乐的影响。

Viberate，一家音乐数据分析服务，数据显示，在过去一年中，全球排名前30的艺术家中，有80%受到了电子音乐的显著影响，而上一年这一比例为73%。

- 我们认为深受电子音乐影响的顶尖30位艺术家包括Lady Gaga、Dua Lipa、Linkin Park、Billie Eilish、The Weeknd、Rihanna、Justin Bieber、Travis Scott、BTS、Katy Perry、Jason Derulo、Rauw Alejandro、Ariana Grande、Selena Gomez、ROSÉ (로제)、Imagine Dragons、Coldplay、Shakira、Beyoncé、Bad Bunny、Chris Brown、Sabrina Carpenter、Drake、Karol G。

- 我们认为未受到电子音乐显著影响的30位艺术家：泰勒·斯威夫特、布鲁诺·马尔斯、艾德·希兰、肯德里克·拉马尔、埃米纳姆、阿黛尔。

英国领先的推广机构和场所构成了这一生态系统的基石。像 Ministry of Sound、The Warehouse Project、Creamfields、Fabric 和 Parklife Festival 这样的标志性机构在英国共同拥有120万的Instagram粉丝，展示了该行业充满活力的坚实基础。大规模活动展示了该行业的商业实力——Skiddle的节庆和合作伙伴关系负责人Duncan King报告称，创纪录的门票销售额达到1.63亿英镑，其中电子音乐推动了大部分。这种成功已超越传统夜生活，创新运营商已扩展到日间活动、混合型场所和创意工作空间。

在基层，像利兹的Cosmic Slop这样的场所展示了以社区为中心的空间如何将文化使命与商业可持续性相结合，将利润用于当地慈善工作，同时保持艺术信誉。“它就像是俱乐部文化中一切商业活动的对立面，”2017年首次在Cosmic Slop演奏的Gilles Peterson说。“你走进某些地方，就能感受到主办方和组织者投入其中的热爱、关怀和关注。这种情感会传染给人们。”这种模式代表着该行业越来越多地采用更具社会责任感的商业方法。

1.2 夜总会经济困境

本节探讨了英国夜间经济中持续存在的经济挑战，重点关注夜总会数量、出席人数和消费的持续下降。电子音乐夜总会的经济形势继续面临重大挑战，最新的

数据显示，关键指标进一步收缩。2024年，夜总会经济的总贡献降至12.324亿英镑，较2023年的14.632亿英镑大幅下降了16%，继上一年14%的降幅之后。

英国夜总会数量从2020年3月的1283家降至2023年12月的875家，相当于自疫情开始以来损失的总场馆的三分之一。尽管如此，该行业的困境仍在继续。从2023年的875家降至2024年的851家，GB夜总会数量再次下降了3%，延续了前几年的趋势。这种持续减少的场馆数量代表了行业面临的结构性挑战。

分析还显示，2024年的总支出与前一年相比下降了16%。这种经济影响在两个支出类别中都明显体现。间接支出，包括准备工作、交通、饮食和活动前的饮料，已从2023年的8.364亿英镑减少到7.262亿英镑。与此同时，venue内部的直接支出收缩到了5.062亿英镑，从6.268亿英镑降至5.062亿英镑，凸显了在夜店中消费者支出显著减少。

这概述了夜总会经济对英国经济贡献的减少，特点是直接和间接消费的大幅减少，同时运营场所也在持续下降。这描绘了一幅一个持续面临压力的行业的图景，与去年相比，下降速度略有加快，突显出战略干预的迫切需要，以稳定和振兴这一英国文化和经济景观的重要组成部分。

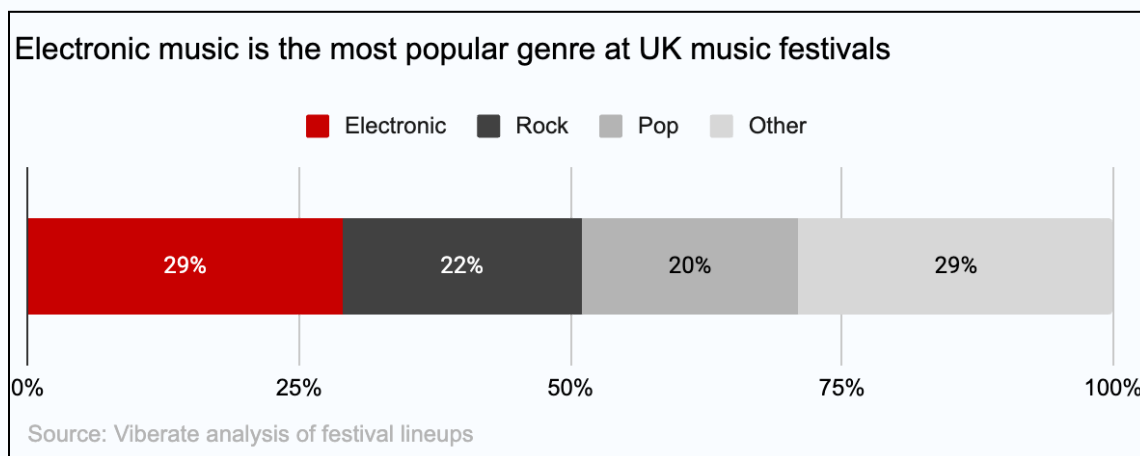
	2022	2023	2024	22-23 百分比变化	23-24 百分比变化
数量：夜总会 ⁴	907	875	851	-3%	-3%
夜总会间接	9.553亿英镑	8.364亿英镑	7.262亿英镑		
夜总会直达	7.436亿英镑	6.268亿英镑	5.062亿英镑		
夜总会总数	1.699亿英镑	1.4632亿英镑	1,232.4亿英镑	-14%	-16%

⁴ 来源：来源：NIQ Outlet Index对CGA的受众战略分析。
结合行业领导和主要行业经济学家最新估计。

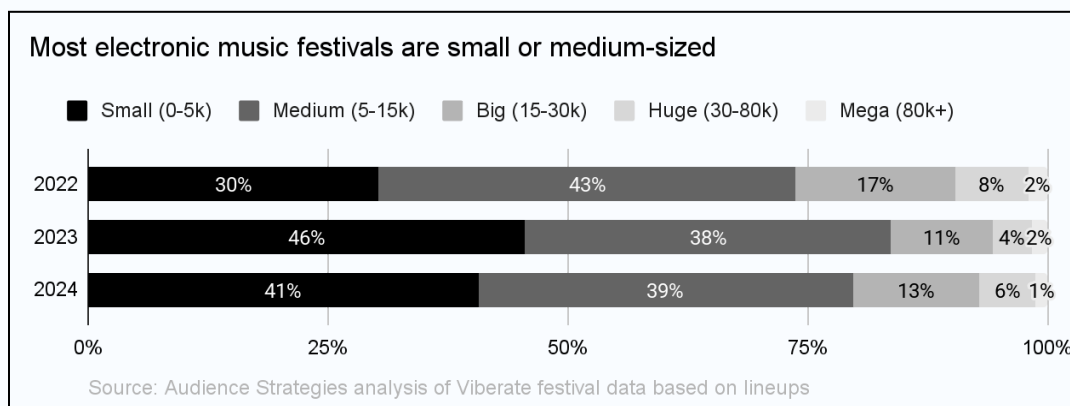
1.3 节日效应

虽然电子音乐的核心在于夜店，但它也在现场音乐会和音乐节中极为流行。现场电子音乐表演可以有多种形式，从单独的DJ播放到包含现场乐器和歌手的全面电子音乐乐团。这些音乐节和音乐会让电子音乐爱好者能够在现场体验他们最喜欢的艺术家和歌曲，通常伴随着提升的制作价值、灯光秀和特效。

Viberate预测，电子音乐是英国音乐节中最常见的音乐类型，占表演艺术家的29%。其次是摇滚（22%）和流行（20%）。2023年有294个英国音乐节有电子音乐表演，到2024年这一数字上升至310个。



大多数电子音乐节规模较小（0-5k参会者）或中等规模（5-15k）。93%的2024年电子音乐节参会者人数不足30k。



英国电子音乐节的经济影响在2024年继续显示出显著增长，该行业总共创造了6.462亿英镑的经济贡献。这比2023年的5.678亿英镑增长了14%，延续了去年增长的趋势。这一增长主要是由节庆参加人数的大幅增加驱动的，2024年共有3019991人参加这些活动，比前一年的2653600人增加了14%。

这种在参与人数和经济影响方面的持续年度增长，展示了英国电子音乐节行业的强劲活力。这两个指标的平行14%增长表明，该行业在成功扩大其影响力的同时，保持了每位参与者的收入。这种扩张不仅表明电子音乐节的日益受欢迎，也显示了它们在英国文化和经济格局中的日益重要性。

持续的增长模式，从2022-23年7%的出席增长率加速到2023-24年的14%，表明市场正在增强，吸引力在扩大。这些数据表明，电子音乐节正成为英国娱乐和文化提供的重要组成部分，吸引更多观众，产生大量经济活动。

	2022	2023	2024	22-23 百分比变化	23-24 百分比变化
节日参与者	2,480,000	2,653,600	3,019,991	7%	14%
节日总计	5.193亿英镑	5.678亿英镑	6.462亿英镑	9%	14%

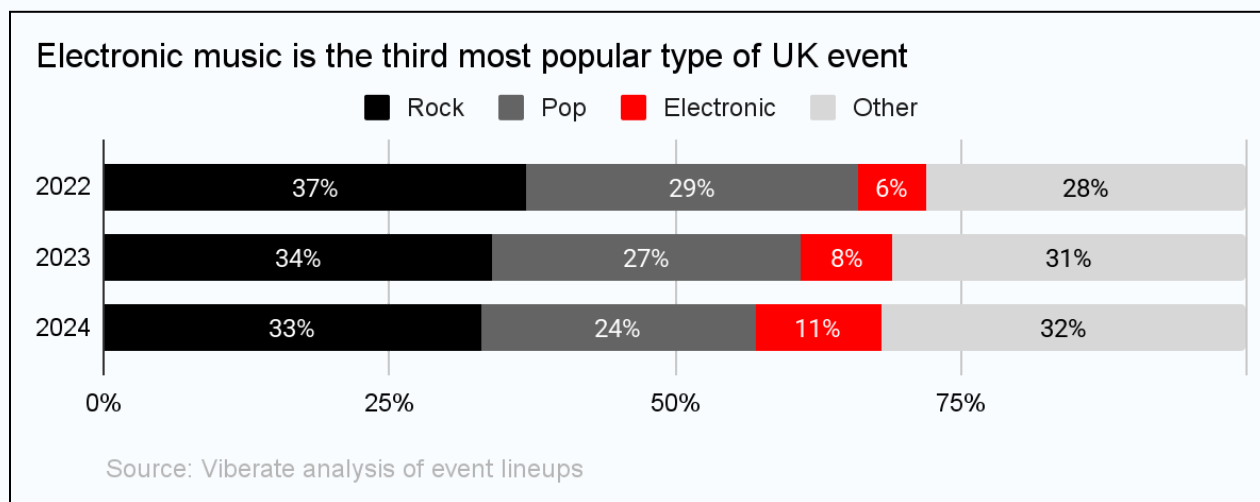
然而，这种增长掩盖了重大的运营挑战。独立音乐节协会（AIF）报告称，72

⁵独立活动在2024年被取消、推迟或关闭。不断上升的成本、后疫情信贷挑战以及与英国脱欧相关的复杂性，形成了行业领袖所说的“完美风暴”，对独立音乐节造成了冲击。尽管较大的企业所有音乐节能够承受这些压力，但较小的家庭运营活动面临特别压力，这威胁到了整个音乐节景观所依赖的“微妙生态系统”。这种增长与可持续性之间的紧张关系反映了电子音乐经济中的更广泛模式。尽管整体参与人数和收入显示出健康的增长，但音乐节运营的潜在经济问题仍然存在，尤其是对于维持场景多样性和草根联系的独立推广者来说更是如此。

⁵
<https://www.aiforg.com/blog-database/72-uk-festivals-cancelled-in-2024>

音乐会及其他现场电子音乐活动

除了节日和夜店的影响，我们的研究还考虑了音乐会和其他现场电子音乐活动对经济的贡献。由于大部分电子音乐都在夜店或音乐节中被消费，因此电子音乐在这里略显边缘化，在流派列表中排名第三，尽管从2022年的6%增长到2023年的8%，再到2024年的11%。



1.4 大型场馆的影响

大型俱乐部与传统草根场所之间的关系在生态系统内体现了一种复杂的动态。曾经难以想象的容纳能力已成为常态，大规模场所现在可以容纳成千上万的观众。据Sacha Lord（公园生活节和仓库项目联合创始人、夜间产业协会主席）表示，像仓库项目这样的场所现在可以在废弃的火车站容纳1万人，而鼓棚则能达到1.5万人——“这样的容纳能力在铺设地毯的俱乐部时代根本闻所未闻。”

这个规模既为更广泛的生态系统带来了机遇，也带来了挑战。这些大规模活动显著改变了市场动态——主要场馆越来越多地占据预订和人才，创造了创新的机会，但同时也往往限制了小型俱乐部和场馆的进入。Biff Mitchell，NTIA执行委员会；活动推广/音乐节组织者：Electric Bay Mucky Weekender音乐节，制作：Glade舞台、格拉斯顿伯里、美丽的日子，指出“这些能够容纳1万人甚至如Drumsheds一样容纳1.5万人的大型场馆，将对[小型场馆]产生影响。”这种整合在整个电子音乐生态系统中产生了广泛的连锁反应，影响了活动的多样性和可及性。

我们是超级俱乐部循环，大型活动变得越来越大。这导致小型夜店的客流量急剧下降……
- Pete Jordan, Promoter, AM, AboutADog Ltd. 创始人兼MADEFestival总监

1.5 数字化转型

电子音乐市场近年来经历了根本性的转型。以俱乐部之夜和黑胶唱片销售为中心的传统收入模式已被一个更为复杂的生态系统所取代。正如《DJ Mag》总编辑卡尔·洛本指出，以往“一位制作人可以制作一首单曲，能卖出1万份并能够赚到一份不错的工资”，但流媒体播放方式已经彻底改变了这些经济规则。然而，这一转变也开启了新的机遇，电子音乐粉丝在多个平台展现了独特的积极参与态度。

...英国舞蹈与电子音乐行业继续保持强劲增长势头，流媒体收入持续扩张。艺术家们正在多元化收入来源，超越现场表演，反映出一种以数字为先的商业模式，这对英国创意经济做出了重大贡献。...
LeighM组织，全球电子总监：相信

流媒体经济既带来机遇也带来挑战。它提供了前所未有的全球覆盖范围，但同时也从根本上改变了收入分配。然而，电子音乐爱好者展现出独特的参与模式，他们通常在多个平台上积极寻找音乐，而不是被动地消费内容。

科技的影响远不止于流媒体平台。社交媒体重塑了事件推广和体验的方式，尽管这也带来了自身的挑战。一些场馆，如曼彻斯特新开业的Amber，实行无手机政策，以保持真实的群体能量。同时，数字平台促进了新型社区建设和艺术家发展。

1.6 适应与创新

尽管面临挑战，包括几家英国夜店倒闭，该行业仍展现出非凡的韧性。多功能场所、创新节目和更紧密的社区联系预示着可持续的未来模式。正如Sub Club Glasgow的所有者迈克尔·格里夫所说：“你可以尽可能有创意、有艺术性，但除非你有经济基础可以依托，否则都是浪费时间……你必须在这条商业可行性和创作产出之间找到平衡。”

电子音乐领域的适应性在生态系统中的体现多种多样。虽然新闻报道经常关注场地关闭，但新空间和运营模式的涌现同样重要。在布里斯托尔，Motion展示了场地如何演变，作为一个多房间维多利亚式仓库综合体，在夏季月份转变为白天户外活动，而在冬季则提供室内夜店节目，通过其适应性的工业遗产空间利用，最大化了文化影响和商业可持续性。

一些场地正在探索非传统的空间——正如诺丁汉所展示的，那里的主办方在当地的烤肉店等地点举办现场派对，即使资源有限，也创造了病毒式的事件。其他人则拥抱技术创新，例如Beatport平台报告了流媒体和传统下载销售的重大增长。音乐节景观持续演变，活动不断适应不断变化的消费者偏好。尽管有人警告市场饱和，成功的运营商仍找到区分其提供产品的方法。正如邓肯·金观察到的，主办方越来越关注体验质量而非数量，回应那些“可能一个月只出去一次，但他们仍然出去”的观众。

我们见证了荣誉的增长。它在上年的流水方面增长了大约30%以上。下载量也上涨了10%。这实际上告诉我们DJ市场段仍在持续增长.....

- 阿历克斯·布兰森，副总裁，行业合作伙伴，Beatport

创新以意想不到的方式持续进行。一些场所探索无手机政策以增强真实体验，而另一些则重新构想现代狂欢者的VIP概念。Toller提到了像“Drumsheds Plus”这样的项目，该项目为每年狂欢两三次的人提供优先权、VIP休息室和其他附加福利。

这种适应性也体现在商业结构上。越来越多的场所正在转向社区利益公司（CIC）的状态。正如贝弗利·惠特里克（Beverley Whitrick），音乐场所信托的COO所述：“我们工作的很大一部分是试图将场所作为文化场所获得认可.....2014年，34家草根音乐场所中有一家CIC；现在则是每三家就有一家。”这种转变使得与地方当局进行不同的对话，开辟了新的资金渠道，展示了结构性创新如何支持文化使命和财务可持续性。

展望未来，生态系统的健康取决于维持所有层面的多样性。正如VML的音乐负责人Charlie Toller强调的，成功需要“在那些为粉丝和生态系统创造价值的音乐产业领域投入资金。”这意味着既要支持大型活动，也要支持草根场所，确保价值可持续地流经系统的各个部分。

1.7 更广泛的经济影响

电子音乐生态系统的影响远远超过直接创收，它透過乘數效應在支持城市經濟方面發揮著關鍵作用。場所和活動不僅推動了對酒店、餐廳和當地企業的顯著相關消費，還堅實了創意產業和技術提供商。任何城市的增長都依賴於繁榮的夜間經濟，該行業的經濟影響力顯著。政策制定者必須認識並促進夜間商業。

这种经济涟漪效应正在通过采用更多样化商业模式的场所被积极放大。许多场所通过将日间运营如创意工作空间、录音室和社区项目等与传统夜生活服务相结合，扩大了他们的经济影响力。例如，伦敦的FOLD已经扩展到包括音乐工作室、餐厅、纹身店和唱片店，创造了一个自我维持的创意生态系统，全天候产生收入并支持当地艺术家。这种方法不仅增强了场所的商业韧性，而且通过创造更多就业机会、支持创意产业以及在高峰夜生活时间之外促进文化旅游，最大限度地提高了他们对当地经济的贡献。

... 一次性文化冲击了常规的一周，一周的派对俱乐部.....因此，如果我现在要在一个场所投资，我会寻找一个可以举办活动的空间而不是一周一次、一周结束的夜店...

- Jules O'Riordan (又名法官Jules)，声音建议

1.8 电子音乐的总体经济影响

总计，在夜总会、音乐节和音乐会上，我们估计过去12个月在英国基于电子音乐的夜生活达到了8500万次。（当然，这还不包括播放电子音乐的酒吧、咖啡馆和餐厅，这会使真实数字更高。）

⁶

外出夜数	2022	2023	2024	22-23 百分比变化	23-24 百分比变化
节日	2.5米	2.7米	3.0米	7%	14%
夜总会	98.6m	90.4米	77.9米	-8%	-14%
其他现场	4.4米	4.5米	4.6米	3%	3%
总共	105.4m	97.5米	85.5米	-7%	-12%

⁶ 来源：基于NIQ、ONS及其他来源的数据，包括CGA的受众策略分析。

总计起来，电子音乐对英国在录音音乐、夜总会、音乐节和音乐会方面的可衡量影响达到了24亿英镑。⁷

	2022	2023	2024	22-23 百分比变化	23-24 百分比变化
录音音乐总数	1.8亿9千万英镑	2.117亿英镑	2.152亿英镑	17%	2%
夜总会总数	1.699亿英镑	1.4632亿英镑	1,232.4亿英镑	-14%	-16%
节日总计	5.193亿英镑	5.678亿英镑	6.462亿英镑	9%	14%
其他总直播	2.723亿英镑	2.855亿英镑	3.02亿英镑	5%	5%
总经济影响	2,671.5亿英镑	2,528,200,000英镑	2,394.1亿英镑	-5%	-5%

1.9 期待未来

2025年的电子音乐生态系统既展示了显著的优势，也存在令人担忧的脆弱性。面对市场整合和消费者行为变化等挑战，该行业仍在持续创新和适应。像曼彻斯特的Amber的成功故事展示了新概念如何蓬勃发展，同时老牌运营商也在找到新的方式保持相关性和影响力。

未来需要平衡多重优先事项：在拥抱规模化机遇的同时支持基层场所，在追求商业可持续性的同时维护文化真实性，以及在全球竞争的同时保护地方特色。正如夜间产业协会的Michael Kill强调的那样：“作为集体开始影响政策和中央政府的决策至关重要。”

理解这些动态对于确保该领域持续增长和文化影响至关重要。尽管面临重大逆风，该行业展现出的适应和创新能力表明了持续的韧性——前提是能够在所有层面获得适当的支持和投资。电子音乐生态系统的未来健康取决于保持这种微妙平衡，确保商业成功和文化创新可以继续共同繁荣。

...政治家们喜欢提及并谈论[夜间经济]，但真正面对严峻的财政决策时...总有优先事项，这些优先事项远比...重要。

支持夜生活...

迈克尔·格里夫，SubClubGlasgow的所有者

⁷ 来源：观众策略分析，包括NIQ的CGA、ONS、IFPI、BPI、Viberate和Chartmetric等来源的数据并且更多。参见本报告各章节以获取每个数据点的更详细说明。



案例研究：缺陷记录 - 打造电子行业的可持续成功音乐

Defected Records提供了一个令人信服的例子，说明了电子音乐产业如何平衡商业成功与文化真实性。如今已走过26年，这家厂牌已从一家英国浩室音乐品牌成长为全球品牌，每年举办300多场活动，同时在地下音乐场景中保持信誉。

社区胜过商业

Defected的举措挑战了电子音乐领域的传统营销策略。该厂牌并非仅仅关注销量，而是将教育和庆祝音乐文化放在首位——包括其他厂牌的音乐作品。CEO Wez Saunders解释说，这源于对House音乐爱好者真正所求的理解：真正的参与而非硬性推销。

这种以社区为先的策略覆盖了所有平台。虽然许多标签主要利用社交渠道进行推广，Defected却专注于分享见解和信息。这有助于建立长期信任和可持续增长，即使有时意味着为竞争对手的发布进行推广。

艺术家发展重点

标签的双重关注点既在于保留现有艺术家，又在于培养新人才。近期成功案例包括Dunmore Brothers、Rio Tashan和Olive F等新兴艺术家，这体现了Defected在与其现有合作伙伴合作的同时，致力于培养新一代艺术家的承诺。

这种做法需要大量投资，但有助于确保标签的持续相关性。通过关注长期艺术家发展而非追求短期商业利益，Defected保持了其作为受信任的策展人的地位，同时打造可持续的职业生涯。

回应市场饱和

认识到电子音乐市场的当前饱和，Defected采取了“少而精”的策略。这包括创造较少但更有意义的瞬间，与观众建立更深层次的联系。该方法旨在对抗当今行业中大量内容和新发行的不断涌现。

标签也适应了不断变化的经济环境。成本上升和消费者习惯的变化导致艺术家费用和票价上涨。Defected的回应侧重于质量而非数量，确保每张发行和每场活动都能提供真正的价值。

可持续发展蓝图

从Defected的成功中浮现出几个关键原则：

1. 平衡：在商业可行性和文化真实性之间保持平衡
2. 社区：在纯粹商业之外建立真诚的联系
3. 发展：对艺术家职业生涯的长期投资
4. 质量控制：更少、更高质量的发布和活动
5. 教育：广泛分享知识和庆祝文化

未来展望

尽管对电子音乐的未来持谨慎乐观态度，Defected认识到前方存在重大挑战。这些挑战包括影响消费者支出的经济压力和持续的市场饱和。然而，该厂牌的历史表明，电子音乐往往在困难时期蓬勃发展，特别是在企业保持对文化价值的关注的同时，实现商业成功。



案例研究：医院记录 - 流媒体中的独立标签演变时代

成立于1996年，Hospital Records是英国最有影响力的独立电子音乐厂牌之一，尤其是在鼓点与贝斯方面。在联合创始人Chris Goss的领导下，该厂牌成功应对音乐消费的剧烈变革，同时保持其文化完整性，并培养了一个忠实的全球社群。

适应流媒体革命

医院的发展历程反映了电子音乐经济模式的更广泛转型。“真正的转变实际上是从实体销售和下载以及点对点下载销售转变为流媒体，”戈斯解释道。虽然唱片公司仍对实体产品和Beatport和Bandcamp等下载平台进行投资，但流媒体现在占据了其重点，挑战在于在一个越来越拥挤的领域中保持可见性。

标签在主要平台上面临挑战，因为这些平台上“发布的音乐数量之大……简直是疯狂。”影响力播放列表的获取取决于多个因素，包括营销规模、厂牌声誉和风格考量。戈斯指出了一种令人担忧的趋势，即……

平台内容同质化：“鼓点和低音音乐的乐趣在于其多样性……我希望在这些播放列表中听到更多种类的声音。”

跨代社区建设

医院培养了一个非常广泛的受众群体，从18到25岁的年轻人到40多岁和50多岁的忠实粉丝。这种跨代吸引源于对新兴和忠实粉丝的一致培养。“我们一定要照顾好我们的老粉丝，”戈斯强调，指出长期支持者“真正地支撑着我们”，通过持续参与唱片、商品和活动。

活态事件在变革的景观中

该标签的现场业务面临疫情后的重大挑战。从筹备到安全等运营成本常常翻倍甚至三倍，而文化习惯的改变意味着“我们几乎有一代年轻人，对于他们来说，夜店是例外而非常态。”医院通过谨慎的战略决策并探索如小型活动等新举措来吸引新观众做出回应。

未来愿景

医院应对当前行业挑战的方法强调合作与责任感。高斯倡导成熟品牌帮助“积极演变这一领域”，并警告“成熟俱乐部和场所与艺术家... 和地下世界之间可能出现的鸿沟”。该厂牌的成功表明，独立的电子音乐公司可以通过战略创新和社区关注来适应市场变化，同时保持文化真实性。该厂牌的发展演变展示了独立电子音乐业务如何通过以下方式繁荣：

- 适应数字化转型并保持多种收入渠道
- 构建跨代粉丝社群
- 平衡商业可持续性与文化真实性
- 承担行业发展的主动责任

随着英国电子音乐行业寻求可持续的增长模式，Hospital Records为唱片公司如何在保持其本质特征和对场景的贡献的同时实现进化提供了宝贵的经验。

案例研究：Rubadub - 英国唱片之都的核心

概览

Rubadub是英国最重要的唱片分销商和商店之一，为格拉斯哥的电子音乐场景服务了30多年。从一家位于帕西的小型唱片店起步，它已发展成为英国舞曲文化的基础，助力塑造了欧洲地下电子音乐的声音。

格拉斯哥的唱片文化

格拉斯哥被誉为英国黑胶收藏之都，全国32%的唱片收藏家都将这座城市视为家园。这种黑胶爱好者的集中形成了独特的生态系统，其中像Rubadub这样的唱片店不仅存活下来，还蓬勃发展。这座城市在黑胶文化方面的声誉并非偶然，而是通过独立唱片店、分销商和热情的音乐爱好者的几十年努力逐步建立起来的。

起源与演变

成立于1992年，由Martin McKay和Alan Gray创立，起初仅有“一套舞曲碟和一千英镑”，Rubadub在佩斯利的按摩院旧址起步。这家店铺很快以其库存的难以在英国其他地方找到的house和techno唱片而闻名。他们的方法很直接——而不是依赖伦敦的批发商，后者通常将苏格兰的商店放在分配名单的末尾，他们开始直接联系艺术家和唱片公司。

分销网络

今天，Rubadub既是商店，也是重要的配送中心。从希尔丁顿的仓库出发，他们为包括Mood Hut、Novel Sound、Rhythm Section和Echospace在内的数百个品牌进行配送。他们的配送方式反映了商店的经营理念——将每一张发行品视为“一个独立的小岛”，提供从基本物流到推广和母带制作的定制化支持。

脱欧与当前挑战

“脱欧”增加了他们运营的复杂性。正如高级员工理查德·查特解释说：“脱欧意味着大量的行政工作，每两年就会出现新的障碍。”然而，这一挑战也促进了欧洲分销商之间的合作。Rubadub现在与大陆合作伙伴如Word和Sound等更紧密地合作，共同分担各种发行物的分销职责。

黑胶挑战

唱片价格上涨可能是目前面临的最大挑战。唱片已经变成了“奢侈品而不是普通购买品”，尤其是对俱乐部音乐的销量产生了影响。这种转变因DJ习惯的改变而加剧，许多表演者现在更倾向于数字格式。尽管面临这些挑战，某些发行仍然销量可观——查特指出，像CBD中的混乱这样的国际艺术家，他们的12英寸发行仍然能卖出超过1000份。

社区中心

除了销售和分销，Rubadub还扮演着文化枢纽的角色。其员工包括DJ、制作人和推广者，使得这家店铺成为格拉斯哥电子音乐社区的天然聚会点。这有助于培养新人才，其中的杰出校友包括Jackmaster和Denis Sulta，他们都在店铺工作过，之后成功开启了各自的职业生涯。

结论

尽管黑胶唱片面临着成本上升和数字替代品的挑战，Rubadub依然在不断调整。他们已扩展到设备销售，特别是模块化合成器，并保持强大的在线影响力。他们的成功似乎在于理解自己的角色不仅是一家企业，还是社区资源。Rubadub的案例展示了唱片店和发行商如何对电子音乐文化至关重要，即使在行业不断演变的情况下。在这个英国黑胶收藏领跑的城市，他们的持久性表明，尽管格式和商业模式可能发生变化，但需要知识渊博、以社区为中心的音乐企业的需求依然存在。

2. 生理心脏：俱乐部体验

2025年，电子音乐蓬勃发展的物理空间既反映了前所未有的挑战，也展现了令人瞩目的创新。尽管自疫情以来，超过三分之一的英国夜店已经关闭，但新的形式和运营模式展现了该行业的适应性。从仓库规模的场馆到亲密的弹出式场所，这些空间成为了至关重要的文化实验室，在那里社区形成，艺术表达蓬勃发展。

2.1 空间的新经济学

电子音乐场所的规模和经济效益发生了巨大变化，在当地场景中产生了复杂的动态。大型场所的兴起代表了夜店景观的演变，带来了无与伦比的制作价值，吸引了顶级人才。然而，它们的商业模式通常需要独家预订安排，这影响了俱乐部和推广者的广泛生态系统。这种预订实践的重新塑造反映了在当今电子音乐产业中提供优质体验和保持可持续运营之间微妙平衡。

对于小型运营商来说，经济可行性越来越需要创新方法。伯明翰南郊区主席劳伦斯·巴顿指出，“客流量大幅下降，生活成本上升……已经陷入困境的场所……你无法增加成本转嫁给最终用户。”这些压力尤其影响独立运营商，不断上升的成本威胁到他们的生存。然而，在这些挑战中，一些场所通过专业化和社区关注找到了成功——数字唱片标签联合创始人兼Rabadub分销高级员工理查德·查特对格拉斯哥的DIY俱乐部Exit评论道，“两个年轻人[冒险尝试了这个空间]……他们从实验表演到电子舞曲都在策划节目……并不是为了赚大钱。”

成本压力的影响因场地规模而异。音乐场馆信托公司的首席运营官Beverley Whitrick表示：“大多数基层场馆的利润率仅为0.5%...平均运营者每年自付2.6万英镑并每周工作60小时。”这些紧张的利润空间几乎留不出用于基础设施投资或编程创新的余地。

压力不仅限于单个场所，还扩展到更广泛的行业动态。许多运营者现在更专注于举办较少但质量更高的活动，而不是常规的节目。正如Wez Saunders，Defected Records的CEO所强调的：“目前市场已经饱和，实际上，我注意到在过去几年中它越来越糟……由于各种原因，自COVID以来需求一直在缓慢下降。”这一现实促使场所重新思考传统的运营模式。

2.2 重塑舞池

2025年，传统的夜店体验面临着新的审视。一些场所实行无手机政策，以增强真实联系并保留俱乐部文化的原始精神。Sacha Lord强调了这种做法在曼彻斯特的Amber等场所的成功，关于执行无手机政策的担忧被证明是毫无根据的：“人们说，‘你们怎么管理无手机政策？’……他们是自我管理的。而且做得非常好。”这种回归当下参与的转变反映了一种更广泛的愿望，即重新捕捉历史上定义舞池的社区能量。

布兰登·布洛克，DJ和励志思想教练，观察到出席模式发生了根本性的转变：“COVID关闭了许多渠道……那一年半的夜店休息期改变了这种行为。人们现在选择何时外出。他们可能一个月出去一次，或者半年出去一次。”这种变化的模式迫使场所创造更具吸引力、独特的体验来吸引顾客。

这一趋势向着更早的活动发展势头强劲。居民顾问的首席影响与文化官艾米·范·巴伦指出，人口结构正在发生变化：“这个女孩... 会想‘哦，我妈跟你一样大，她永远不会出去’... 突然间，你在走的时候会开始思考自己在这些空间中的年龄。”这一代际转变推动了活动时间和形式的创新。

*...安妮[Mac]已经推进了早期的晚会...我们7:30开门，11点关门。你必须现在就搞对，为了艺术家和观众...
Biff Mitchell，执行董事，NTIA；推广者/艺术节组织者：Electric BayMucky Weekend Festivals，制作：GladeStage，格拉斯顿伯里，
美丽日*

同时，创新的形式出现在意想不到的地方。Voicebox首席执行官兼AFEM董事会成员Silvia Montello强调，“你看到电子音乐和舞曲音乐的影响越来越深入到主流生活的方方面面。”这种主流化创造了新的场地概念和运营模式的机会，同时也引发了关于保留真实俱乐部文化的问题。

2.3 基础设施与接入

交通基础设施在2025年极大地影响着场所运营。Biff Mitchell阐述了一个普遍的挑战：“我看到的俱乐部客户面临的最大问题是回家...所以他们就举办较早的夜间表演。”NTIA NTE区域大使James Slater；The Level & Nottingham Trent Students' Union场所与运营经理，强调了这一点，解释道：“我们有很好的交通设施，但不是过了午夜。凌晨两三点过后回家变得昂贵或困难。”这些基础设施限制越来越多地塑造了节目选择和工作时间。

一些场所通过调整营业时间来做出回应——例如，布里斯托尔的Motion会根据季节调整营业时间。Motion布里斯托尔总经理David Chocholski表示：“夏天，我们实际上不是一个夜总会。我们举办户外白天活动……然后从九月开始，我们回归室内。”这种季节性灵活性有助于场所最大化利用空间并适应不断变化的观众偏好。

压力不仅限于交通，还扩展到基础设施的根本挑战。许多场馆寻求超越传统的夜店模式，发展成为更广泛的文化中心——包括工作室、工作空间和社区设施，但不断上升的成本和房地产市场压力常常阻碍这些雄心勃勃的扩张和多元化计划。



适应经济压力：俱乐部文化中的创新解决方案

经济压力激发了人们参与电子音乐文化的非凡创新。金融限制并没有减少参与度，反而促使人们采取更加策略性和社区导向的方式来参与场景互动。

新的出勤模式显示出从频繁的、随性的夜晚外出到精心规划、价值更高的体验的转变。朋友团体越来越多地聚集资源购买门票，协调旅行安排，并发展出共享成本的复杂系统。一些社区已建立起非正式的门票交换网络，确保已售罄的活动对常客仍然可及。

场馆和主办方以创新的解决方案做出了回应：提供优先访问和折扣的会员计划，奖励提前规划的早鸟票等级，以及音乐节门票的付款计划。一些场馆现在运营混合模式，将传统俱乐部之夜与社区工作空间或咖啡馆设施相结合，以创造额外的收入渠道，同时促进场景参与。

这些改编展示了场景的韧性和创新能力。与其损害文化，许多情况下，经济压力反而加强了社区纽带，并激发了创意解决方案，从而提升了可访问性和可持续性。

2.4 更高的生产成本

高产量、大规模活动与传统俱乐部体验之间出现了明显的分歧。节目编排越来越两极分化——要么收取高额费用并保证观众，要么以较小的预订量努力吸引人群。这种中间地带的消失威胁到了历史上培育新兴人才和维持当地场景的生态系统。

“场馆化”趋势，如布里斯托尔的夜间经济顾问卡莉·希思所说，已经重塑了观众期望和运营现实。根据医院唱片创始人克里斯·戈斯的说法，自COVID以来，生产成本“翻了一倍或三倍”，迫使场馆仔细权衡在复杂舞台上的投资与财务可持续性。随着像Live Nation这样的主要运营商扩大其市场影响力，这种压力加剧，正如皮特·乔丹所指出的，这“真的让中级推广人感到不安。垄断永远不会真正有助于创造力。”

... [节日的增长] 创造了这种动力来开发视觉表演并使表演更加舞台化... 在俱乐部里，你可以在黑暗的房间里容纳200人，有一位DJ，这可以非常完美...
肖恩·雷纳尔多，创始人兼主编，《一楼新闻通讯》

即使是对事件的记录也反映了这种分歧。朱尔斯法官观察到：“越来越多的DJ开始带上摄像师，这显然只是更富有DJ的专属。”这造成了一种矛盾的情况，即俱乐部越来越多地禁止使用手机以保持氛围，同时又在投资复杂的视觉制作以满足观众对“Instagram时刻”的期待。

一些场馆选择缩减规模而不是在生产价值上竞争。詹姆斯·斯莱特报道，“主办方和场馆迫切需要优先考虑平衡盈亏，而不是冒着举办可能卖不出去的大型活动且无法覆盖成本的风险。”这种务实的方法标志着从观众“过去即使不知道名字也信任主办方”的时期，如同卡莉·希思回忆的那样，转变到今天以头牌驱动的市场，其中生产壮观往往掩盖了音乐编排。

这次演变引发了关于电子音乐文化中生产角色根本问题的思考。虽然高生产水平的活动可以创造难忘的经历，但它们可能将草根运营者和新兴艺术家排除在外，从而可能缩小未来人才发展的渠道。生产价值与真实性之间的平衡变得越来越关键。约翰·艾文在爱丁堡的Sneaky Pete's场馆中使用Postal的成功展示了深思熟虑的音乐政策如何在不依赖复杂生产的情况下创造充满活力的场景。这种方法有助于保留表演者和观众之间那种历史上定义了俱乐部文化的亲密联系。

2.5 社区与安全重点

现代场所越来越重视创造更安全、更包容的环境。比弗利·惠特里克强调俱乐部如何自然吸引社区：“一个不一定有意这样做的草根音乐场所会自动吸引非主流人群……巨大的LGBTQ社区自然会聚集在这些安全空间。”这种安全空间的有机发展得到了专注于边缘化社区的专职推广者的进一步强化。像Pxssy Palace、HE.SHE.THEY、Daytimers和Eastern Margins这样的集体建立了坚实的追随者基础——在英国Instagram上总共拥有超过11.3万名追随者，这既证明了电子音乐中故意包容空间的必要性，也证明了其成功。

文化。这种将俱乐部视为自我表达的安全港的愿景，推动了众多运营决策，并带来了许多积极成果。

场所正越来越多地采用更加规范化的安全方法。詹姆斯·斯莱特描述了诺丁汉是如何系统地提升其夜间生活的安全性的：“我们看到夜间经济安全标准持续提升，商业改进（它在诺丁汉）在时间和财务上都为我们提供了宝贵的支持。它已提升了整个城市的标准。”这种场所、地方当局和商业改进区之间的全市范围协调展示了该行业在安全措施上是如何专业化的。

2.6 财产压力与保护

房地产价值上升和住宅开发持续威胁着既有的场所。Motion Bristol的Dawid Chocholski描绘了这种严峻的现实：“Motion和The Marble Factory在该地点经营了近20年。然而，由于房东希望实现其资产价值，租赁合同将于2025年到期。土地开发已将周边地区的价格推至难以想象的顶点，给人一种虚假的空间实现感。”这种模式在全国范围内重复出现，成功的场所往往成为其自身对当地房地产价值影响下的牺牲品。

场馆的压力反映了更广泛的城市发展模式。FOLD联合创始人Sebastian Glover倡导创新解决方案：“如果有一些政策……鼓励开发商在新建区域建设场馆……这样不一定需要政府负担。”这些方法有助于在改造过程中保护文化空间。

2.7 改变习惯

消费者行为继续发生剧烈转变，受到经济压力、技术变革和不断演变的社会规范的影响。在过去两年中，夜总会收入平均每年下降14%，而音乐节收入平均每年增长16%。这表明观众正在将消费从夜总会转向音乐节。Kwame Safo观察到优先级的变化：“他们一个月只出去一次，他们选择一个大型音乐节，而不是在分别的夜晚去Fabric和Ministry。”这种出席模式的集中迫使场所为了更少的夜晚外出而更加激烈地竞争，从根本上重塑了夜生活文化的节奏。

家庭娱乐的兴起为场所带来了新的挑战。正如以利亚所说：“家里太好了……我们什么都有。你可以坐在这里看韩国电影。我可以点任何来自世界各地的食物。”来自家庭舒适的竞争推动场所提供更多比音乐和饮料更吸引人的体验。

饮酒消费模式增加了额外的复杂性。存在一个显著的代际转变，18至24岁的年轻人群倾向于饮酒较少。这一趋势对传统观念提出了挑战。

围绕酒吧销售构建的场馆收入模式。Pxssy Palace创始人Nadine Noor强调这一转型过程中迫切需要支持：“政府应该帮助这些企业转型到更健康的企业模式”，而不是推动以酒精为中心的方法。

“...夜生活中最紧迫的问题，在电子音乐方面，是找到一个商业模式来应对不喝酒的世代...”
- Jules O'Riordan (又名法官Jules)，声音建议

2.8 期待未来

英国俱乐部空间的未来取决于它们在保持其基本文化作用的同时适应变化的能力。克里斯·戈斯强调集体行动的必要性：“该领域的每个人.....每个人都应该致力于坐在一起，愿意分享关于如何积极进化学物的想法.....否则事情可能会变得非常破碎。”

Kwame Safo, BLACMEX的联合创始人，认为俱乐部和音乐节可能会成为真正的文化交流的主要场所，因为录音音乐正面临着来自AI驱动的商品化和广播及付费点播活动的持续竞争。“唯一能够拯救它的方式就是置身于现实生活.....你看到艺术家，你能感受到那种能量.....这是AI无法复制的。”

尽管面临重大挑战，物理空间在电子音乐文化中的基本作用依然牢固。Beatport的首席社区官索菲亚·伊利亚斯指出伦敦观众的独特忠诚：“伦敦的粉丝如此忠诚.....你可能 barely do any promotion，而你的新唱片已经发行，你已经几年没有出现在现场了，他们仍然会是等待观看你表演的观众。”这样的忠实追随者有助于在困难时期维持场馆运营。

2025年及以后的成功可能属于那些能够在商业可行性与文化真实性、技术创新与人文联系、安全与创造性自由之间取得平衡的场所。克里斯·戈斯强调了对体验质量的承诺的重要性：“我们必须极为谨慎和警觉.....我们有时不得不做出我们不喜欢的决定。”这种对节目编排和运营的谨慎态度可能成为可持续发展的关键。



案例研究：FOLD伦敦 - 重新构想现代音乐场所

FOLD体现了当代电子音乐场所如何在保持文化真实性同时进行创新。作为伦敦为数不多的24小时营业场所之一，它展示了英国夜生活行业新型运营模式的潜力。

战略发展

FOLD获得24小时营业许可证的历程为场地开发提供了经验。该团队并非立即追求全天候运营，而是从延长营业时间开始，逐步证明了自己的运营能力。这种有条不紊的方法赢得了地方当局的信任，最终导致议会本身建议申请24小时营业许可证。

多元化以实现可持续发展

该场所已开发多个收入来源，远超传统夜店的范畴。这包括多个音乐录音室、餐厅规划、纹身店和唱片店。这种多元化有助于维持核心夜店运营，同时创建一个更完备的文化生态体系。

FOLD也在其预订政策上进行了创新。他们的UNFOLD活动采用固定费率体系，不区分艺术家背景，优先考虑音乐品质而非商业吸引力。这种做法提升了场地声誉，同时支持艺术家发展。

经济挑战

尽管在许多领域取得成功，FOLD仍面临英国场所普遍的经济压力。商业税率可能达到场馆成本的一半，而不断上升的运营费用则持续造成压力。场馆通常吸收不断上升的成本，而不是将它们转嫁给客户以保持可进入性。

文化影响

该场所的价值不仅在于娱乐。在日益数字化的世界里，FOLD为真正的人际联系提供了实体空间。它对音乐旅游业的影响显著，定期吸引来自欧洲和美洲的游客专门前来体验伦敦的电子音乐文化。

所需支持

数项干预措施有助于像FOLD这样的场所蓬勃发展：

1. 商业税率改革：现行税率对文化空间构成生存威胁
2. 规划保护：开发区内文化场所的更好保障
3. 运营支持：承认电子音乐场所为文化资产
4. 投资支持：帮助场所改善设施和节目制作的机制

FOLD的经验表明，在适当的支持下，创新的场地模式可以取得成功。然而，要维护这些文化空间，需要运营创新和政策改革，以确保长期可持续性。

案例研究：Motion Bristol——当文化卓越不足以满足时

Motion Bristol既是英国电子音乐场馆能攀上顶峰的例证，也是他们在成功后面临的生存挑战的缩影。目前位列全球顶级俱乐部之列，能容纳4000人，该场馆在2024年11月宣布，可能因为其租约于2025年7月到期而被迫关闭——这是一个令人深思的提醒，即使在当今的经济环境下，仅仅拥有文化意义并不能保证生存。

进化和影响

这个场所的历程反映了重要电子音乐空间所具有的有机增长特征。起初是一座维多利亚时期的大理石工厂，后来成为布里斯托尔首屈一指的室内滑板公园，Motion从2000年代中期开始经过精心开发转型为夜总会。它的首次电子音乐活动——主办方用船将狂欢者带到其河畔位置——标志着它开始演变成成为英国最受赞誉的场所之一。

运营创新

动作编程表现出非凡的适应性。场地运营双季节模式：夏季专注于户外白天活动，而冬季则室内举行活动。这种灵活性有助于维持收入流，同时满足全年不同观众的需求。

然而，和许多场所一样，Motion面临着各种运营挑战。总经理达维德·科霍尔斯基观察到观众行为发生了显著变化，他指出，现在没有中间层次的预订选项。场所现在要么预订热门艺人，确保票务售罄，要么选择成本较低的艺人，他们可能根本卖不出票。这种两极分化使得培养新人才或维持常规节目越来越困难。

房地产市场危机

运动，在其现址运营近20年后，面临着生存威胁，因为其租赁将在2025年到期。尽管建筑保持二级保护文物状态和娱乐场所标识，但房东因当地地价飙升希望实现资产价值，这威胁到该场所的未来。该场所团队制定了将空间转变为更广泛的文化中心的计划，包括在现有场所上方设立艺术家工作室和创意空间。然而，尽管有诸如为屏蔽噪音投诉而设立的地役权契据等保护措施，以及适用于附近发展的“变更代理人”原则，这些机制本身无法解决租赁到期这一根本挑战。

所需支持

动作的情况凸显了需要紧急政策关注的几个关键问题：

1. 财产安全：即使是成功的场所也需要机制来长期保障他们的建筑安全
2. 价值认可：文化空间往往提升当地房产价值，但随后也成为了这种成功的受害者
3. 基础设施保护：城市面临失去关键文化设施的风险，这些设施使它们对发展具有吸引力
4. 政策有效性：目前像列入保护名录和规划限制这样的保护措施，不足以确保场所的生存

更广泛的影响

动作中心的关闭不仅仅意味着失去了一个场所——它标志着英国文化基础设施的脆弱性。尽管该场所盈利、吸引国际游客并得到当地政府的大力支持，但仍面临关闭的命运。这表明当前的政策框架甚至不足以保护最成功的文化空间。

随着英国全国各地传统场所的持续流失，Motion的故事说明了在快速发展的城市中，保护文化空间的新方法是多么紧迫的需要。如果没有更强的干预措施，英国可能会失去使其城市成为充满活力的文化目的地的场所。

3. 文化核心：观众、次文化和可及性

英国电子音乐行业的多元化场景、亚文化和社群，通过转变的消费行为、数字进步和经济挑战展示了令人印象深刻的适应性。理解这些动态对于保持该领域文化的活力以及确保其能传承给未来几代人至关重要。

3.1 场景映射与亚文化

英国的多元化性格一直在驱动着创新。卡韦曼·沙福强调：“我们通过各种数百个社群，数千个居住在体内的英国社区彼此紧密联系着...这Here's you are a cultural powerhouse.”

类型的演变继续塑造着文化。伊利亚指出，来自Afrobeats、加勒比和全球其他音乐风格的影响产生了新的子类型和新潮流的地下音乐：“正是因为移民历史的差异.....你拥有多层的東西.....基本上这里的人来自各个国家。”本地和全球影响之间的互动塑造了地区发展。查理·托勒观察到：“我们以精彩的舞蹈方式，将其他流派融合成我们自己的。”这种本地再诠释的能力有助于保持地区的特色。

风景跨越了多样的流派和社区，每个都有其独特的特点。Dawid Chocholski强调了鼓点和节奏音乐如何找到了新的动力，尤其是在年轻听众中：“我们可以请一个鼓点和节奏音乐DJ，花费500英镑，门票收入5英镑，所以场地一直很热闹.....与此同时，电子舞曲和电子音乐门票是15或20英镑。”这种经济上的可及性有助于某些流派保持草根吸引力。

尽管地区不平等影响着场景的发展。伊利亚指出，伦敦的统治地位以及对其他地区的投资不足威胁到整体文化活力：“其他城市没有得到人们的重视，那些人，那样的人，已经被抛在后面了.....我们不会建设通往你们城市的交通连接。”

.....除了大都市之外，许多地方没有得到它们应有的支持和投资——机会更少、基础设施很少，然而这些地区是充满能量和热情的个体与群体的家园，他们致力于让事物发生。艺术家和代理商应该被鼓励参与到这些微观环境中，提升其可见度、促进其增长，并帮助在这些传统中心之外打造繁荣的文化空间。

Am yVanBaaren, 首席影响与文化官，驻留顾问

💡 场景参与演变：两条路径的故事

今天，电子音乐场景反映了人们在发现和参与文化时的一个引人入胜的二分法。通过朋友、当地场馆和实体唱片店的传统途径，现在与通过流媒体平台、社交媒体和在线社区数字优先的旅程并存。

资深粉丝通常将他们对电子音乐的接触描述为通过当地场馆和口碑推荐逐渐沉浸的过程。他们的参与通常包括定期参加较小规模、以社区为中心的活动，对特定子流派有深入的了解，并对特定场馆和推广者有强烈的忠诚度。这些场景老手常常表达出在拥抱必要演变的同时维护真实体验的担忧。

相比之下，新参与者通常通过精心制作的播放列表、社交媒体内容和音乐节现场直播发现电子音乐。他们的参与模式表明他们更喜欢大型、制作精良的活动，并且对参加活动有更挑剔的态度。然而，许多人同样对音乐和文化充满热情，尽管这种热情通过数字平台和内容创作以不同的方式表达。

尽管这两组在参与方式和进入方式上存在不同，但它们在社区、音乐的真实性和集体体验这些核心价值观上是共享的。对场地和活动主办方来说，挑战在于在保持场景基本特色的同时，弥合这些不同的方法。

3.2 社区和联系

电子音乐继续成为构建社区和促进个人转变的强大力量。利兹大学应用表演学教授爱丽丝·奥格雷迪关于疫情期间老年女性夜店体验的研究揭示，这些空间对参与者来说意义重大：“我们没想到这些女性在封锁期间会如此强烈地表达失去的情感……她们经历了真正的哀悼……这是她们身份的根本部分。”这种情感联系突显了夜店文化远远超出了单纯的娱乐，为身份形成和社会联系提供了必要的空间。

“...理论上俱乐部是实验室...人们可以参与电子音乐并尝试各种事情的地方，无论是打碟、举办派对还是进行演出。这里是你可以面对面遇见人并建立联系的地方...”

肖恩·雷纳尔多，创始人兼主编，《一楼新闻通讯》

地方场景持续滋养着独特的社区，支持网络也越来越关注包容性和安全性。它们展示了精心制定的音乐政策如何无需依赖复杂的制作，就能营造充满活力的场景，同时培养强大的地方追随者并吸引

节日期间游客。Nadine Noor 通过Pxssy Palace的工作展示了场馆和主办方如何建立完善的社区保护框架：“我们花了很多时间撰写那份政策……很多人复制或改编了它……这是好事。”他们对安全、可进入性和包容性的做法影响了全国各地的场馆。

舞池本身仍是一个独特的强大集体体验环境。艾米·范·巴伦将其描述为“神圣的……它是一个可能实现一切的缩影……有点乌托邦的味道。”这种变革潜力有助于解释为何尽管场所关闭和经济压力，对正宗舞蹈音乐体验的需求仍然持续存在。

物理聚集空间的重要性依然至关重要。FOLD的联合创始人Sebastian Glover强调，这些场所是至关重要的“聚会、宣泄和放松之地，是人们离开数字环境与人见面的地方。”随着数字隔离的加剧，这种物理聚集功能变得越来越重要。音响系统文化通过Glover所描述的“声波对人体的作用”为心理健康提供了独特的益处，这对精神和心理健康至关重要。

*当我们在社会空间中共舞，我们的心跳和脑波变得同步……这很好……
for us…”*

Carly Heath, 布里斯托尔夜间经济顾问

3.3 数字影响

社交媒体对电子音乐文化的影响依然复杂。Nadine Noor强调年轻观众通常会寻找熟悉的曲目，指出：“如果当年一个DJ播放一首无人知晓的歌曲，他们仍然会欣赏它……而年轻的这一代人，如果他们不认识它，那么对他们来说就很难继续……他们想要听的是自己能认出的东西，他们正在寻找那种病毒式的时刻。”

当代观众在社交行为上与前辈们有显著的不同。詹姆斯·斯莱特观察到年轻人“花更多时间独自一人”和“在与他人建立联系上遇到困难”，这影响着从发现新的DJ到构建当地场景的方方面面。他指出，这种转变在新兴人才如何与行业互动方面尤为明显——之前有抱负的DJ会积极建立人脉并联系场馆，而现在这种直接互动有所减少，可能会影响新人才的草根发展。

数字平台的出现影响了艺术家们创作音乐的方式。EMP, Believe的全球舞蹈与电子部门负责人Romy Harber指出：“播放列表生态系统对场景和声音产生了影响……人们在不知不觉中创作出的音乐，都是为了符合某些风格或播放列表。至于曲目长度，我们现在通常收到的曲目长度大约为两分钟。”Believe的全球b:electronic总监Leigh Morgan补充说，这些平台为艺术家和粉丝之间的互动开辟了新的机会：“电子音乐界出现了很多新的合作机会。”

音乐粉丝遍布多个渠道...他们在搜寻音乐，而不是被动接受。”这种积极互动有助于保持线上社区的活力。

手机在舞池中的普遍存在揭示了观众体验活动方式的深刻转变。萨沙·洛德观察到与早期俱乐部文化的鲜明对比：“当我回想起Hacienda时.....人们甚至不看DJ在哪里。没关系，你只是在跳舞。”如今，他注意到手机创造了一种脱节的体验，其中“艺术家上台，你只看到一片相机海。人们不再跳舞。”这种观众行为的转变导致像曼彻斯特的Amber's这样的场所实施了无手机政策，洛德报告称这些政策通过自我执行效果良好，观众们接受了回归更直接、更具参与性的体验。活动推广者、A Man About A Dog Ltd.创始人兼MADE节导演对手机使用有基于他在Super Sonix活动中的经验的细腻看法，这些活动聚焦于16岁及以上的观众。“今天的孩子们和我们一样玩得开心.....基本的人类需求——连接、享乐——仍然存在。可能只是看起来有些不同。”

3.4 可达性入口点和路径

音乐制作技术的民主化改变了人们进入这个领域的途径。Beatport的执行副总裁、行业合作伙伴Alex Branson观察到：“任何人都可以发布音乐并建立听众.....另一方面，一个真正优秀的、懂得艺术家发展的厂牌则显得更为重要。”这种可获取性与质量策划之间的紧张关系定义了许多当前的辩论。

...行业正在见证多样性的实质性增长。越来越多的女性、非二元和多样化的制作人和DJ加入了这个领域。我们的女性制作人比以往任何时候都多...

Alex Branson, 贝塔波特, 行业合作伙伴, 高级副总裁

然而，经济障碍越来越影响参与度。卡尔·洛本指出：“由于房产如此昂贵，生活成本如此之高，人们很难将音乐作为自己的主要职业.....人们不得不戴不同的帽子，或者做兼职工作。”这些压力尤其影响新兴人才。

Sofia Ilyas 强调了许多年轻人找不到入门途径的困境：“许多年轻人都想接近音乐产业，但他们就是不知道该如何入手.....门感觉关得很紧。”这突出了进入该产业的清晰途径的必要性。

3.5 精神健康与福祉

电子音乐与心理健康之间的关系越来越受到关注。Silvia Montello将人们的注意力引向了电子音乐与神经多样性之间常被忽视的联系：“自从我被诊断以来，我就注意到大多数和我一起狂欢的朋友们.....我们都是神经多样性的人.....就像是我们都调到了相同的BPM和波长。”

克里斯·戈斯强调了对艺术家心理健康更好支持系统以及渐进式减害方法的必要性。这与艾米·范·巴伦的观察一致，她指出：“我们对减害方法的态度已经过时且适得其反。是时候摆脱僵化的零容忍文化，倡导务实、以安全为首要的方针，真正保护和帮助人们。”



电子音乐作为社会医疗：通过低音构建幸福

电子音乐的疗愈价值远不止简单的娱乐。定期参与者持续报告对心理健康和社会福祉的深远益处，突显了该场景在支持个人和集体韧性中的关键作用。

舞池是情感释放和压力缓解的空间，音乐、动作和集体体验的结合产生了强大的治疗效果。常客们描述说，在电子音乐社群中找到了真正的连接和接纳，这对于日益数字化和孤独的世界尤为重要。

场馆已经开始通过专门的措施来认识和培养这些益处：俱乐部内的宁静空间、活动中的心理健康急救员，以及超出活动时间的社区支持网络。一些空间主动与福祉实践者合作，认识到电子音乐环境如何补充传统治疗方式。

场景对集体经验和非评判性表达的强调为许多参与者提供了关键支持。无论是通过定期的俱乐部之夜、白天活动还是节日体验，电子音乐空间在当代社会提供了罕见的真正人类联系和情感释放的机会。

3.6 期待中

英国电子音乐文化的未来活力取决于在应对这些各种压力的同时，保留其本质特征。新的模式正在出现——正如Elijah所建议的，这个场景可能需要想象“在没有俱乐部的情况下如何运作，因为我仍然觉得它可以在没有俱乐部基础设施的情况下成为人们生活的重要组成部分……制作、创造和分享可以在凌晨四点之后进行。”

贝弗利·惠特里克强调，许多权威部门仍然把场所视为“人们去喝酒的地方，而不是音乐才是吸引力。英国的每个剧院都有酒吧，但没有人首先描述它们为酒吧。”这种文化价值与制度认可之间的脱节仍然是一个关键挑战。然而，这一场景在保持其核心价值的同时展现出的适应能力表明了持续文化创新的潜力。这种坚韧精神，结合

新兴的包容性、心理健康和社区建设举措，为在持续变革中保持场景的文化活力提供了途径。

... Asm uch as people m ake fun of Zoom ers for not drinking... m ay be that does create an opening for dance music and club culture... to be perceived as less about hedonism and more about art...

... 阿斯穆查斯人拿没有喝酒的Zoom用者开玩笑... 可能这确实为舞蹈音乐和夜店文化打开了一扇门... 被视为更少关于酗酒而更多关于艺术...

肖恩·雷纳尔多，创始人兼主编，《一楼新闻通讯》

案例研究：BLACMEX——为黑人音乐流派搭建新网络

BLACMEX诞生于2020年的一个关键时刻，当时联合创始人Kwame Safo撰写了一篇在Mixmag上广为流传的社论，揭示了黑人音乐家在电子音乐领域的待遇。他观察到黑人女歌手是“听到但看不到”的，这引发了关于该行业内认可和公平的更广泛讨论。这些歌手通常只是作为现场歌手被雇佣，他们的声音会出现在热门唱片上，却对公众保持匿名——他们的贡献主要是推动DJ们的职业生涯，而不是他们自己的。

核心创新：同理心理解的商业模式

这种对系统性不平等的认可促使Safo构想了一种新型组织——该组织将解决黑人音乐类型如何在全球范围内出口和连接的基本差距。BLACMEX超越了Safo所说的关注“懒惰的顶部线条”的嘻哈音乐，涵盖了黑人电子音乐的完整光谱，从浩室音乐和电子舞曲到英国放克音乐及更远。

在本质上，BLACMEX遵循萨佛所说的“同理心导向”商业模式。该组织并非单纯追求商业目标，而是从关于公平对待和代表性的基本问题开始。这种做法之所以特别有效，是因为它利用了英国作为文化交汇点的独特地位。“你拥有一个文化强国，”萨佛解释道。“你可以将这些已经居住在英国的不同社区接入进来，但行业尚未充分利用这一点。”

国际网络发展

该组织的努力展示了英国多元文化的构成如何推动音乐创新和经济增长。BLACMEX绘制并连接了英国现有的散居社区与其国际同行，为不同国家之间的音乐类型创造可持续的贸易路线。这种系统方法有助于让独立艺术家和场地民主化地进入国际市场。

也许最具创新性的是，BLACMEX的目标不是在国外建立直接运营，而是使其他国家的等效组织能够实现。这种方法在分享运营专业知识的同时，也尊重了地方自治。正如Safo所描述的：“我真的希望我能接到一个电话，”

美国人说：“我们喜欢您的模式。你们可以过来给我们展示一下这项技能吗？”目标是建立一个网络，让巴西、北美、尼日利亚及更广泛的地下社区能够建立自己的等效组织，从而实现真正的文化和经济交流。

未来愿景

BLACMEX 的影响为更广泛的电子音乐行业提供了宝贵的经验教训。它的成功证明了有针对性的基础设施建设如何解决历史不公，同时为增长创造新的机会。Safo 提到的从克roydon 到美国的 Dubstep 之旅案例，既说明了文化出口的巨大潜力，也揭示了原生社区被遗弃的历史模式。BLACMEX 的模式展示了场景如何在全球范围内成长，同时确保对原创者的公平认可和补偿。

通过专注于构建网络而非仅仅出口音乐，BLACMEX正在为艺术和经济交流创造可持续的道路。他们的方法预示着一个未来，在那里地下电子音乐场景可以在国际上蓬勃发展，同时仍根植于并对其创始社区负责。

案例研究：Pxssy Palace - 领航包容性夜生活

2015年，随着关于夜生活代表性和安全性的讨论日益增多，Pxssy Palace在伦敦的夜店场景中崛起，成为一股变革力量。起初只是每月一次的派对，如今已演变为全球包容性夜生活的有影响力蓝图，创始人纳迪妮·诺尔的愿景远远超越了舞池。

该平台的发展轨迹反映了英国俱乐部文化的更广泛转变。从混合观众开始，Pxssy Palace逐渐聚焦于庆祝黑人、土著和有色人种的酷儿、间性人、跨性别或非二元性别者。正如Noor解释道：“我的身份认同越强，Pxssy Palace的身份认同也越强，越酷儿，越黑人，越棕色。”

开创安全标准

2015-16年，一场快速增长暴露了他们活动中的安全问题。面对问题，Pxssy Palace没有回避，而是制定了一套全面的政策，该政策后来影响了全球的场所。他们的方法包括经过培训的QTIBPOC支持团队、明确的骚扰报告机制以及如为低收入社区成员提供免费门票的便利措施。

全球影响力

影响已经波及国际，从新西兰到巴西和南非的推广者都在采用和调整Pxssy Palace的框架。Noor反思了在夜生活和酷儿夜生活中各种文化的出现，跟随Pxssy Palace的脚步。他们的政策文件已转变为有用的公开资源。Noor强调了协作和知识分享的关键作用，指出制定这项政策耗时，他们完全支持他人对其进行调整，使其适合用途。

音乐创新

在保持对社区的强烈关注的同时，Pxssy Palace 也塑造了音乐趋势。他们的节目涵盖了从英国车库音乐到丛林音乐的多种流派，既反映了英国舞曲音乐的传统，也展现了新兴的声音。正如 Noor 所观察到的：“当你走遍世界，他们想要英国的声音。他们想要一点垃圾音乐；他们想要丛林音乐。”

未来方向

经过十年的增长，Pxssy Palace有意缩减规模，将亲密性置于扩张之上。“如果我对自己的信念保持忠诚，那就是小型俱乐部正在消亡，每个人都想越来越大，而规模越大，你失去的就越完整……那就是缩小规模，支持小型场馆，”Noor解释道。他们的演变为更广泛的电子音乐行业提供了重要的教训：

- 社区响应促进长寿
- 安全与包容性政策可以催化整个行业的变革。
- 文化真实性不必为增长而牺牲

随着英国夜生活面临持续挑战，Pxssy Palace展示了场所和主办方如何构建可持续、以社区为中心的模型，同时优先考虑文化保护和渐进式变革。

案例研究：超级Sonix - 打造电子音乐下一代

随着电子音乐文化进入主流的第四十个年头，该行业正面临着培养其下一代参与者的关键时刻。本案例研究探讨了Super Sonix这一开创性举措，它直面这一挑战，同时突显了年轻人参与电子音乐的广泛趋势。

青年倡议

2017年启动的Super Sonix代表着—项专注于向年轻观众介绍电子音乐文化的努力。在伯明翰、伦敦和布里斯托尔运营，这16场16岁以上活动取得了显著的成功，有些演出在平日晚上吸引了高达3500名观众。

“我们发现该年龄段群体对电子音乐感兴趣，”超级声学背后的设计师之一皮特·乔丹解释道，“最鼓舞人心的是，我们确实知道年轻人想出去跳舞。他们想要消费电子音乐。”

文化遗产安全创新保护

Super Sonix的方法超越了单纯的娱乐，实施了全面的安全措施，为针对青少年的活动树立了新的标准。该倡议包括：

- 引入专业安全人员
- 制定增强的风险评估流程
- 创造有针对性的安全信息
- 实施广泛的员工培训计划

这种以安全为首要的方法已经证明是成功的，在仅是伯明翰一地，在两年时间里就管理了超过21,000名参会者。

下一代与电子音乐的关系

与对年轻观众的普遍批评相反，乔丹的观察揭示电子音乐文化的基本方面仍然完好无损：“基本的人类需求，比如连接、寻找伴侣、享受乐趣并与之互动——这些依然存在。”

尽管社交媒体和技术改变了年轻人与音乐文化互动的方式，但他们的热情并未减弱。挑战不在于他们的兴趣，而在于经济可及性。

行业挑战与机遇

该案例研究确定了青年参与电子音乐所面临的几个关键挑战：

1. 经济壁垒

- 票价上涨
- 交通成本增加
- 生活成本总体压力

2. 行业演进

市场饱和度在场馆和活动中

- 需要开发新的促销员
- 消费模式的变化

保护未来

电子音乐文化的未来取决于成功地培育新参与者同时保留其核心价值观。Super Sonix展现了在适当的支持和结构下，年轻受众乐于接受电子音乐文化。

然而，该行业必须解决几个关键领域：

- 保持可负担的入门门槛
- 支持新推广者发展
- 保护区域多样性和地方场景
- 平衡商业化与文化真实性

如约旦所说：“我们有机会挽救这个产业，而这需要我们包容性地努力，去激励他人，而非排挤他们。”

结论

Super Sonix为青少年参与电子音乐文化提供了一个可行的模式。其成功表明，年轻人对电子音乐的渴望依然强烈，但行业必须演变以满足他们的需求，同时保持适当的保障措施。

案例研究表明，电子音乐文化的未来不仅取决于吸引年轻观众，还在于创造可持续的途径让他们参与其中——既是消费者也是未来的创作者。

4. 全球之心：英国的国际影响力

4.1 出口动力与数字影响力

英国电子音乐领域的国际影响力远远超出了其国内市场规模。利·摩根强调这种出口优势：“平均来说，大约80%到90%的收入实际上来自英国之外。所以，从音乐类型的角度来看，这对于英国艺术家和唱片公司来说是一个巨大的出口。”这种影响力覆盖了成熟市场和新兴领域，英国的声音、艺术家和运营专长在全球都备受追捧。以2024年DJ Mag的百大DJ为例，其中8位来自英国，使英国与美国并列第三位（在26个代表国家中），仅次于荷兰和德国。图表中这8位英国DJ在9个我们分析的电子音乐关键国家中，每月在谷歌和YouTube上产生808K次搜索。此外，他们在9个国家拥有总计310万Instagram粉丝。

数字平台放大了这种国际影响力。总部位于伦敦的在线音乐广播和俱乐部推广平台“直播间”，其国际需求水平与全球超级巨星DJ Snake、Marshmello和Calvin Harris相当。仅在英国就有33.1万YouTube订阅者，这本身就令人印象深刻，但该平台的真正力量在于其国际吸引力，在9个其他关键市场拥有190万订阅者，展示了平台将英国电子音乐文化全球输出的能力。这种全球数字主导地位不仅局限于广播平台。两大行业平台Resident Advisor和Beatport，都深深植根于英国电子音乐文化，已达到与Tiesto等传奇艺术家相当的国际需求水平，展示了以英国为基地的平台如何成为全球电子音乐生态系统的基础设施。

我们仍然拥有最大的出口之一……我们仍然有DJ们每个周末都在工作……
BrandonBlock, DJandM 励志思考导师

最近Superstruct Entertainment以14亿美元收购Boiler Room，也凸显了英国电子音乐平台的商业价值。然而，这种整合也引发了关于大规模保持文化真实性的疑问。随着国际投资的增长，英国的推广模式和策展方法越来越多地影响着全球电子音乐的呈现方式。

Wez Saunders来自Defected Records，阐述了这种全球影响力：“我们过去几年每年大约举办300场活动，几乎覆盖了所有大洲。”这种扩张展示了英国品牌如何在保持文化可信度的同时成功实现国际化。

4.2 文化创新与类型演变

英国作为全球潮流引领者的地位源于其作为文化大熔炉的独特角色。VML的查理·托勒观察到：“我们非常多元化……我们文化中嵌入了许多不同的文化……我们的文化非常擅长容纳这种交叉性。”

领先的英国机构展示了这种全球影响力。Defected Records 已建立起显著的国际化影响力，尤其是在英语国家市场，包括美国、加拿大、澳大利亚和南非。该厂牌的社交媒体存在讲述了一个引人入胜的国际影响力故事——在保持英国国内363万Instagram粉丝的坚实基础的同时，它在其他9个关键市场培养了430万额外粉丝，展示了英国品牌如何在保持本土真实性的同时成功构建全球社区。

文化模型出口

除了音乐本身之外，英国夜店文化的运营模式和社区模式已获得全球认可。纳迪娜·诺尔指出，Pxssy Palace的包容性做法激发了世界各地场所的灵感：“全世界的人们——澳大利亚、新西兰、南非、巴西——都运用我们的公式，创造了自己风格的夜生活。”这种影响扩展到了安全政策、社区建设方法和海外主办方日益采用的明确行为准则。

这些文化出口的成功展示了英国俱乐部文化的社会创新如何在全世界产生共鸣。“新西兰的派对……他们说如果不是因为Pxssy Palace，就不会开始。”Noor指出，这表明英国在包容性和社区建设方面的做法正在重塑全球夜生活。

作品类型演变与杂交

卡尔·洛本对音乐创新进行了阐述：“House和Techno源自美国，但英国对其进行重新诠释，并将其带回主流美国。”邓肯·金补充道：“我们可能不是电子音乐的始祖，但我们无疑是孵化器……在这里爆发的任何东西，几年后都将在美国变得巨大。”尽管House和Techno等音乐流派可能起源于其他地方，但英国的重新诠释往往定义了这些声音在全球的演变。

...真是难以置信，这些曾经的小众类型如何成长为价值数十亿美元的行业，其影响力从英国蔓延开来...
- 罗姆·哈伯，全球舞动与电子音乐总监，EMP，相信

这种创新活力尤其得益于英国的多文化构成。理查德·查特解释道：“来自前殖民地的居民，带来放克或迪斯科的美国人民……所有这些都融入了其中。”

磨碎机。许多英国场景都源于这里。”这一文化融合过程仍然是英国持续全球影响力的关键驱动力。

4.3 媒体放大

英国在电子音乐方面的影响力远远超出其地理规模，这得益于以DJ Mag和Mixmag等英语媒体平台为核心的集中生态系统，这些平台塑造了全球的讨论。正如行业专家肖恩·雷纳尔多所描述的，“这个‘媒体扩音器’使得‘英国场景和艺术家的影响力远远超出其实际规模’，为英国艺术家、场景和文化创新创造了一种强大的放大效应。”

几个结构性优势加强了这一立场：英国音乐产业对电子音乐的早期拥抱、与欧洲的地理邻近性，以及英语作为全球文化通用语的作用。“英国音乐产业对电子音乐的拥抱方式，是美国所不具备的，”雷纳尔多指出。“即使在英国长大不是俱乐部孩子或狂热者的人，也都知道这种音乐。”这种早期接受加上伦敦作为媒体中心的地位，意味着即使是当地的英国发展也可以成为全球热点——“当布里斯托尔的一家大型俱乐部关闭时……由于媒体结构的运作方式，它变成了全球新闻。”

虽然数字平台和社交媒体使得音乐推广的部分环节变得更加民主化，但英国已建立的媒体基础设施在塑造和阐释电子音乐文化方面依然具有影响力。这使得在行业寻求平衡英国媒体强大的推广力度与需要展现全球多样化视角和新兴场景的需求时，既有机遇也有挑战。

4.4 人才悖论

国际成功为英国场景带来了意想不到的挑战。Kwame Safo观察到一种关键的脱节：“Dubstep进入了美国，创造了巨大的产业……但有多少原创者真正看到了好处？”这种动态尤其影响中型场馆，这些场馆通常无法与国际预订费用竞争。

克里斯·戈斯指出，鼓点与贝斯在全球的成功给国内带来了挑战：“我们在美国看到鼓点与贝斯的发展，这推动了这里的费用上涨，同时也意味着我们失去了人才到其他市场。”这种基层场景与国际成功故事之间的分离，威胁到了历史上一直支撑着英国电子音乐的有机发展过程。

4.5 市场动态与增长领域

新兴市场

东南亚和中东代表着巨大的增长机遇。邓肯·金解释道：“沙特阿拉伯是一个很好的例子……他们正在努力建立一个电子音乐社区，并且已经找到了一些英语推广者和行业专家来帮助他们建立起正确的版本。”这些新兴市场通常寻求音乐内容和运营知识。

数字平台

英国通过数字渠道保持强大的影响力，鉴于电子音乐作为一种类型的可及性。Beatport的亚历克斯·布兰森补充了背景信息：“舞曲音乐独特之处在于，与其他几乎任何其他类型不同，制作录音的人同时也是作曲家和表演者……权利所有权的流程比流行音乐和摇滚音乐要简单得多。”这种简化的权利结构有助于英国电子音乐迅速适应全球数字机遇。

市场演变

英国电子音乐的全球市场以出人意料的方式持续发展。传统的出口市场如欧洲和北美仍然强劲，但中东和东南亚的新兴地区正在越来越多地推动增长。

这场全球需求既创造了机遇，也带来了挑战。虽然国际成功带来了收入和认可，但它也可能削弱国内场景培养新人才和维持社区联系的能力。寻找平衡全球增长与本地可持续性的方法依然是该行业的一大挑战。

4.6 识别差距

在国际认可和国内支持之间存在显著脱节。利兹大学的Alice O'Grady教授捕捉到了这一悖论：“我们是许多国家的羡慕对象，但我们不珍惜我们所拥有的。”这种不一致导致了英国电子音乐在国外获得的认可度高于国内。

*当您去其他国家旅行时，人们会说“您不知道您有多幸运”……这使我意识到我们有多忽视所拥有的……
索菲亚·伊利亚斯，社区主管，Beatport*

…另一位可能值得提及的艺术家是Hayla。她是一位在英国取得大部分成功的英国艺术家，在美国也取得了巨大成功。她在那里进行了大量的现场表演。她发行过一些歌曲。

约翰·苏姆、Kygo以及众多其他大牌明星。她得到了DSPs、电台、美国每个人的大力支持。实际上，英国现在开始追赶，大约落后2年左右.....”

- 罗姆·哈伯，全球舞动与电子音乐总监，EMP，相信

卡尔·洛本强调这一点：“电子音乐产业.....是一个价值十亿英镑的行业。它是英国的主要出口产品之一，这就是为什么它应该得到更多支持。”然而，国内政策往往未能反映这种文化和经济意义。

4.7 期待

展望未来，英国在全球的地位显得既稳固又脆弱。First Floor Newsletter的创始人兼主编Shawn Reynaldo观察到：“英国培养了这个媒体扩音器，让它的场景和艺术家的影响力远远超出了它们的实际规模。”然而，要保持这种影响力需要解决国内挑战。

Sebastian Glover来自FOLD，他提供了一个充满希望的观点：“作为一个国家，我们最大的影响力是文化，现在你到处都能听到英国音乐.....这是对英国最大的宣传。”这种文化资本仍然强大，但需要通过政策支持和基础设施投资来培养，以保持英国在全球电子音乐领域的领导者地位。

5. 培育未来：构建明天的场景

电子音乐场景的持续活力取决于培养新人才、保护关键基础设施、获得政策认可以及确保广泛的文化接入。尽管面临诸如场馆关闭和消费行为变化的重大挑战，该行业在创造解决方案方面表现出了令人印象深刻的韧性和创新精神。

5.1 中等教育及人才培养

电子音乐教育需要系统地融入正规教育体系，同时保持与草根场景的联系。正如Kwame Safo所说：“曾经你会看到新秀慢慢涌现……现在出现了断层，新人想要脱颖而出变得更加困难。”

关键发展领域包括：

- 将数字音频工作站和音乐技术融入标准音乐课程中
许多学校缺乏必要的技术基础设施，而传统的音乐教育者常常感到自己没有准备好教授电子音乐制作。然而，通过音乐教育中心与科技公司合作，提供设备和培训的成功模式是存在的。这些合作可以帮助标准化学校间对音乐技术的访问。
- 拓展场馆与教育机构之间的合作关系
这创造了至关重要的真实世界体验机会。Sacha Lord强调：“欧洲真正擅长的是他们认识到在这个行业工作是一种使命……我们这个国家却没有这样做。”这些合作有可能有助于将电子音乐行业职业化。

支持非传统教育途径

特别重要的是吸引多样化的年轻人才。邓肯·金强调：“电子音乐仍然非常部落化...会有更大的群体前来参加。对此感兴趣非常酷，所以你自然而然地想要加入。”这种天然亲缘关系使电子音乐成为替代教育的有效工具，但需要结构化的支持来发挥其潜力。

开发结构化导师计划

迈克尔·格里夫强调，当前体系忽视了关键人才：“有人可以环游世界并赢得无数赞誉，而实际上每周都致力于让事情运转的当地DJ却默默无闻。”导师可以助燃这个认知鸿沟。

欢迎新一代加入

青年和大学活动是欢迎下一代、确立新规范、发现和培养人才的关键场所。皮特·乔丹指出：“在伯明翰的两年时间里，我们让21,000名16至18岁的年轻人走进了大门……这些活动实际上非常壮观，因为它们让你想起热情的音乐爱好者正在享受人生中最美好的时光。”

5.2 场景基础设施与经济可持续性

电子音乐所依赖的物理基础设施面临着前所未有的压力。作为伯明翰南区的区长，劳伦斯·巴顿指出：“尽管进行了所有的游说……仍然没有增值税减免，酒精税也没有减免……似乎没有人真正关心这个行业正在发生什么。”

优先行动包括：

建立基于场所规模/营业额的分级增值税率

萨沙·洛德提议：“如果我是财政部长，我会分层次收费……如果您的营业额低于500万，您只需支付15%……超过500万的，您则需要支付20%。”这将为独立演出场所提供关键的支持。

开发多功能场所模式

Sebastian Glover的FOLD展示了这种做法：“我们有音乐工作室……即将开设餐厅、纹身店、唱片店……拥有艺术家社区。”这种多元化创造了更具可持续性的商业模式。

创建对文化重要场所的保护地位

Nadine Noor 倡导：“我希望我们的政府能效仿阿姆斯特丹或柏林的做法，将夜生活视为受保护的艺术，并对伦敦某些场所给予保护。”这样就能保留重要的文化空间。

5.3 政策认可与支持

当前政策框架往往未能认识到电子音乐的独特需求。必要政策发展包括：

— 指派电子音乐代表为法定咨询员

Beverly Whitrick突显了目前的差距：“音乐场所信托在上一年度的规划异议中取得了97.6%的成功率。然而，这些都是我们所知的，而且因为我们不是法定咨询方，我们不得不去寻找这些可能影响场所的规划统计数据。没有人会自动告诉我们。而尽管剧院信任成为法定咨询方，

如果任何规划申请对剧院产生影响，他们将会自动被告知，并有时间提交他们的反对意见。

制定强制性的夜间经济策略

Carly Heath以伦敦为例：“伦敦的地方计划现在要求所有33个区都必须制定夜间经济策略……我想不出这个国家还有哪个城市这么做。”要求地方当局制定特定夜间生活策略的这种模式可以在全国范围内复制，以确保对电子音乐场所和活动的持续支持。

建立专属出口支持

Silvia Montello 强调了这个机会：“我们实际上应该关注针对特定 *即将出现* 市场对舞蹈和电子音乐已经有很多兴趣，并真正帮助将我们一些优秀本土人才带到这些市场。这种针对出口支持的专注方法有助于英国艺术家保持并扩大其全球影响力，这对于该行业适应脱欧后的现实尤为重要。

制定国家音乐战略

正如Carly Heath所提倡：“我认为我们需要一个不仅仅关乎拯救场地的国家音乐策略……我们是一个文化。我们是一个文化实体。夜生活是英国音乐的摇篮，我们需要一个全国性的计划，不仅是为了保护，还要创新和成长。”这将把电子音乐定位为文化基础设施，而不仅仅是娱乐，从而使其能够获得更广泛的支持机制。

5.4 文化投资与包容

确保广泛参与需要有意投资。Silvia Montello强调：“狂欢的部分，是许多人在封锁期间真的很想念的东西……不能出门、跳舞和与朋友一起表达自己，释放生活中的压力，这对人们的心理健康是很不利的。”

关键举措应包括：

- 支持关注弱势群体的草根组织

Kwame Safo通过他在BLACMEX的经验直接回应了这一需求：“如果我们能将英国与尼日利亚、巴西、北美等地区联系起来，我们就能构建一个网络，让新艺术家不再盲目冒险。”他的洞察力展示了如何通过针对基层组织的支持，为代表性不足的艺术家的创造可持续的发展途径，同时加强英国与全球文化的联系。

资助研究音乐对身心健康的好处

Silvia Montello 建议：“我们应该更多地关注音乐对身心健康的益处，而不仅仅是将其视为许多人夜晚外出疯狂的地方。”

这比那强大得多。这项研究可以有助于证明对公共支持的更大需求和改变人们对电子音乐价值的看法。

5.5 公共卫生与安全基础设施

电子音乐产业正在认识到公共卫生战略对保障社区福祉的必要性。布里斯托尔与The Loop的合作，使其成为英国唯一拥有永久性药物检测服务的城市，同时实行全市性的减害政策，展示了公共卫生框架在夜生活领域的成功融合。

关键进展应包括：

建立市级危害降低合作伙伴关系

迈克尔·格里夫观察道：“像The Loop这样的机构允许在大型场所内进行摇头丸药片的检测……警方和当地政府开始认识到，这不是犯罪行为，而是安全措施。”从刑事化到公共卫生方法的转变显示出有希望的结果。

发展心理健康支持基础设施

布兰登·布洛克强调：“人们在与心理健康作斗争……你必须学会管理它……它必须得到尊重。”场馆和活动需要为观众和表演者提供结构化的支持系统。

制定综合健康策略

詹姆斯·斯莱特强调了全面方法的必要性：“我们不会隐瞒毒品使用文化。相反，我们希望解决它。理想的状态是有测试，让人们知道他们在服用什么，以及他们所服用的事物具有更低造成严重伤害的可能性。”这需要场所、健康服务和当地政府之间的协调。

5.6 展望未来

英国电子音乐的未来取决于这些领域的协同行动。成功需要保护行之有效之处——草根场景的创造力、大型活动的吸引力以及独立运营商的创新——同时拥抱必要的变革。

这对于保持长期以来英国电子音乐所特有的商业可行性与文化真实性之间的平衡至关重要。这意味着既要支持展示音乐场景经济力量的大规模活动，又要滋养新人才和理念的较小空间。

该行业即便在挑战性环境中也展现出的适应和创新能力，使我们有信心，在适当的支持和认可下，电子音乐能够继续作为英国文化中的关键力量，并对创意经济作出重大贡献。

然而，这个光明的未来取决于现在的果断行动——保护场地、培养人才、确保政策支持，以及确保广泛参与的机会。这里概述的解决方案和建议为这一行动提供了一个框架，该框架源于该领域工作人员的实践经验。

电子音乐场景的未来将由如何有效应对这些挑战和抓住机遇来塑造。在行业、政策制定者和文化组织跨部门协调努力下，那个未来既能在商业上持续发展，又能在文化上充满活力。

6. 结论

英国的电子音乐产业依然是一个充满活力的经济和文化力量，持续塑造我们在国内外创意身份。尽管面临运营成本上升、消费者习惯变化和城市发展压力带来的挑战，该行业展现出非凡的韧性。独立厂牌、俱乐部和音乐节通过多元化收入来源、优先考虑社区参与和拥抱创新商业模式来适应变化。大型音乐节和大型场馆为国家收入和国际知名度做出贡献，尽管它们的突出地位对小型基层运营者构成挑战。然而，在整个生态系统——包括活动策划者、艺术家和音乐企业——中，创新和协作的能力证明增长和文化真实性不必相互排斥。

在英国俱乐部文化的核心地带，超级规模的场所与草根场所之间存在着明显的分歧，凸显了中间地带的脆弱性。然而，以社区为导向的项目、早期的演出以及无电话政策的发展表明，该行业不断调整观众如何连接和参与。更高的制作价值和激烈的竞争促使许多运营商寻求新的方式来提供难忘的体验，突显了持续对包容性和安全性的需求。夜生活仍然是文化表达的基础，反映了英国在众多流派和亚文化中实现创造性融合的能力。

在文化中心，亚文化蓬勃发展，成为表达和身份形成的真实社区。年轻观众往往倾向于大型、社交媒体驱动的活动，而年长观众则将夜生活视为社区和健康的宝贵生命线。推广者和集体——尤其是优先考虑代表性不足的群体——展示了深思熟虑、充满同理心的政策和实践如何维护安全的环境。包容性节目、更好的心理健康支持和新兴声音的倡导有助于确保电子音乐对新一代保持可接触性和相关性。

最后，在全球心脏地带，英国电子音乐继续展现出超乎其重量的力量。数字平台、唱片公司和音乐节将英国的独特音乐遗产带到全球各地市场。然而，国内政策和基础设施必须迎头赶上。加强政府支持、改革商业税率、认可夜间文化的更广泛社会价值将更好地装备该行业以蓬勃发展。通过实施可持续的融资模式 and 教育培训项目，英国可以保持其在电子音乐领域的领先地位，确保经济效益和文化丰富性都得以繁荣发展。

整体来看，电子音乐场景展现了一个动态的适应和革新周期。单一干预无法确保其未来；成功将取决于政府、企业和文化机构的合作与共同承诺。在适当的支持下，英国电子音乐产业能够继续带来经济活力，创造包容性的社区，并在国内外吸引观众。

附件1：关于受众策略

Audience Strategies通过制定以数据驱动的策略和能力，帮助品牌成长，更好地理解与目标受众互动。公司结合严谨的数据分析和创造性思维，揭示关于受众及其行为的可执行洞察。从娱乐到零售等各个行业，Audience Strategies专注于数据策略、受众细分、品牌定位、合作伙伴选择和数据驱动的故事讲述，重点在于在客户组织中构建长期能力。公司通过深思熟虑地应用新技术，开创了理解受众的创新方法，同时在分析和建议中保持对真实性和准确性的坚定承诺。

他们的工作改变了世界上最具声望的娱乐和奢侈品牌的文化与经济，包括EMI音乐、哈珀柯林斯出版商、BBC、MasterClass和Harrods。观众策略公司撰写/支持了包括年度IMS商业报告、年度NTIA英国电子音乐报告和年度Trapital报告在内的报告。该团队还制作了 [提示](#)，[ChatGPT实用指南](#) 系列

							
David Boyle	Louisa Livingston	Richard Bowman	Rufy Anam Ghazi	Simon Jacobs	Eva Szokol-Humay	Ethan Holben	Charlie Palmer
Brand and Corporate Strategy	Segmentation	Music Research	Analytics	Survey Research	Music Research	Creative Strategy	
David has 25+ years of experience developing audience intelligence, data, AI and strategy capabilities that have changed the culture and economics of the world's most prestigious luxury brands and some of the biggest entertainment brands in the world.	Louisa helps companies and brands grow and has worked across Consumer Insight, Innovation and CRM. She has built insights capabilities that help brands make better decisions. From EMI Music to Hachette and Harrods, she has built transformative teams.	Richard has 20+ years of experience covering FMCG, media and entertainment industries. He has designed and delivered consumer segmentation for some of the world's biggest entertainment brands. Richard works closely with us alongside leading This Is Insight.	Rufy is a Music Tech Specialist and Research Analyst with extensive experience in product strategy and music market research. Her background includes impactful roles at TikTok (ByteDance) and Amra (Kobalt), where she excelled in product development and strategic partnerships.	Simon has over 15 years of experience delivering insight and analytics solutions to some of the biggest entertainment, technology and luxury goods brands. His expertise is delivering solutions that make insightful findings accessible.	Eva is highly skilled at setting up, project managing and building analysis processes for complex, multi-country and multi-wave consumer insight initiatives across different industries ranging from the public sector, to international media companies, publishing, technology, education and retail.	Ethan has 20+ years of experience in marketing and content strategies across music and media. His expertise is developing audience-focused initiatives across digital channels. His background includes roles at Red Bull Music Academy, BBC and Aslice, specialising in data-driven growth.	Charlie Palmer brings 20 years of broadcast media expertise, having shaped pioneering campaigns and editorial for both BBC and Channel 4. He now channels his brand-building experience into Haus of Nige, a social enterprise supporting underground music and culture.

其他您可能会感兴趣的我们已经完成的报告



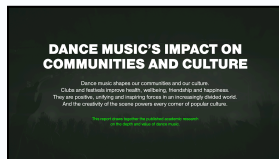
年度国际音乐峰会

商业报告

[报告](#) | [视频](#)



一片公平：Slice成功的平衡DJ和制作人收入不均的模式 | [报告](#)



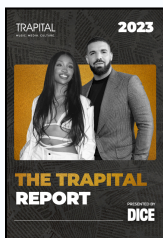
舞蹈音乐对社区和文化的影响 [链接](#)



英国夜间产业协会的舞蹈音乐趋势与评估 [2024年报告](#) | [2023 年报告](#)



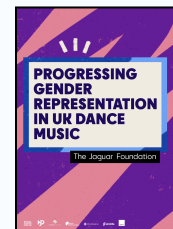
工具室为新晋艺术家制定的蓝图 [链接](#)



嘻哈/音乐/文化：年度Trapital文化报告 [这里](#)



中东及北非文化报告 | [摘要](#) | [完整](#)



捷豹在英国舞曲音乐报告中的性别代表性 [链接](#)

附录2：范围与定义

对术语和概念的定义在任何报告中都是至关重要的，因为不同的人可能对某些术语有不同的理解和解释。在本报告的语境中，为诸如“电子音乐”、“电子音乐产业”和“夜总会”等术语设定清晰的定义至关重要。这些定义构成了我们对电子音乐产业分析和理解的基础，并有助于确保本报告中提供的数据和见解立足于对这些关键术语的共享理解。通过提供这些定义，我们的目标是为我们分析提供清晰的、一致性的框架，并确保所有利益相关者对这些报告讨论的术语和概念有共同的理解。

电子音乐：一个广泛的概念，指的是使用电子设备和技巧创作的音乐，例如合成器、鼓机和数字音频工作站。电子音乐可以包括多种流派，如技术舞曲、浩室、迷幻等。

电子音乐产业：我们正在考虑所有个人听音乐、现场演出和DJ之夜的电子音乐。现场音乐是指电子音乐在实时面前现场观众演奏的音乐表演。DJ之夜是指DJ在现场环境中演奏和混合的电子音乐，通常在夜总会或音乐节上。另一方面，个人听音乐是指在私密和个体环境中听音乐，例如通过耳机或在家里。

夜总会：一种夜间营业并通常提供酒水的场所，主要用于举办电子音乐艺术家和DJ的演出。夜总会可以提供多种音乐类型，但本报告将专注于电子音乐。

需求：由受众策略的Pulse产品衡量的消费者兴趣和参与度。它结合了搜索量、社交媒体关注者和URL流量等指标，以比较人才、品牌和IP的需求。

电子音乐关键国家：在分析音乐艺术家、夜店、推广者和唱片公司需求时，我们关注了10个对电子音乐市场至关重要的国家样本：英国、德国、法国、美国、加拿大、巴西、墨西哥、南非、印度和澳大利亚。