

付费自习室要在县城“起死回生”？

从业者呼吁建立行业标准

“你只管学习，其他的交给自习室”。当越来越多年轻人习惯了“花钱买自律”，付费自习室成了刚需。

前不久，“河北一县城开办超10家共享自习室”的话题冲上微博热搜，引发广泛讨论。在一二线城市经历了数轮激烈竞争，已经走出“风口”的付费自习室似乎在县城“起死回生”。不少网友喊话，没有付费自习室的地区快点“抄作业”。

可是，“抄作业”真的这么简单吗？

尽管距离中国付费自习室“元年”2019年已经过去4年，不少从业者提醒，目前国内依旧是“二房东”模式的自习室行业，乍一看门槛低，但要在激烈竞争的行业市场中生存下去，远没有想象中那么简单。



自习室。

网络图片

1 自习室真的能在县城“起死回生”吗

这个国庆小长假，家住河北省任丘市下辖县城的张阳（化名），把时间用在了争分夺秒“刷题”上。10月下旬，她就要参加河北教师资格证考试了。张阳告诉记者，自去年年底县城里出现第一家付费自习室后，她就时常来自习室看书，今年决定冲刺考试，还办了半年卡。

今年夏天，她发现新的自习室不断出现，“有的在居民楼里，有的在路边店铺，仿佛打通了县城的‘任督二脉’，但条件、设施都差不多，前来学习的不仅有备考一族，周末和假期也会有初高中生组团学习”。

记者采访发现，与一二线城市的付费自习室不同，四五线城市及县城的自习室用户多为回乡考研、考公的年轻人，但人数远不及大城市。因其学习的目的性强，他们对自习室的设施条件、服务等要求并不高：离家近、基础设施完善、干净整洁，区域划分为安静自习区、出声背书区、用餐休息区等，可自由选择。基于这样的需求，很多自习室甚至开在了居民楼里。

老家在山西运城市垣曲县的00后大学生高永凯，去年寒假期间也在家乡办了两周的自习室学习卡，“县城里有两家自习室，我选择离家近的一家，体验感很不错”。据他了解，自习室的桌椅都是之前教培机构关闭后留下的，简单装修后就投

入使用了。他算了一笔账：月卡是每人198元，有50人办卡的话就是近1万元，除去低成本，“感觉算是无本万利的生意”。

但实际上，即便县城的水电、房租和人力成本再低，一旦深入便会发现，运营一家自习室所需的精力和管理成本很高。王心瑶所选自习室的老板杨柔远坦言，虽然现在县城中新增了很多自习室，但很少有人将运营自习室作为主业，就县城而言，单靠自习室盈利的时代已经一去不复返了。

杨柔远是一家考试辅导机构的招生老师，有学生通过他报名辅导课程后，他会免费提供自习室学习位，“只是作为自己主营业务的补充”。为了降低成本，他并没有聘请专职管理员，室内卫生都是自己打扫，所谓的服务只是在看到学生开小差或者饮食不健康时提醒一下。最近，他又用自己的房子新开了一间自习室，“希望能把第一间自习室的租金挣回来”。

天眼查数据显示，截至目前，我国有付费自习室相关企业3600余家。其中，近5年，付费自习室相关企业复合增长率达到73%；从企业性质来看，84.2%的相关企业属于个体工商户。对于个体商户而言，即使是“自助式”的运营模式，需要介入的地方也很多。

2 “自习室+”如何破题，还需思考和探索

社交平台上，有运营者总结了自习室行业现状：围在城里的人想出去，城外的人拼命想进来。一边是看到县城再起“风口”的尝鲜者，一边是想要拼命减少损失的退出者，不可否认的是，当下以预收会员费为主，模式单一的付费自习室确实无法吸引更多的用户来买单了。

那么，该如何不断提升自习室体验，寻找“自习室+”模式新增长点？尽管在安徽省淮北市开办自习室已两年多，这仍是困扰高钰和合伙人的大难题。

近一年，因自习室开在商圈写字楼附近，租金不断上涨，高钰也计划进行第二次涨价。在他们周围，自习室“闭店潮”已经出现。“这一行业利润很小，环境、自身运营和房租上涨等因素都可能导致自习室开不下去，很多同行问我不要接手他们的桌椅等设备”。他坦言，每月的房租、水电、管理员工资等成本要支出1.5万元左右，“现在也只能把成本赚回来”。

在他看来，虽然因为考研、考证等刚需人群的大量存在，自习室并不缺消费者，“但如果不能开辟新的盈利点，每次都靠涨价维持运营，也不是长久之计。”

刚开店时，高钰与合伙人也想着探索差异化运营，比如卖周边文具、考试资料或“自习室+社群”运营。但尝试下来，却没有成功。“卖水性笔、草稿纸等文具用品，虽然有些效果，但利润依旧很低”。

趁着新兴行业兴起，荣富国和合伙人共同创办的北京飞跃岛自习室“起起伏伏”。如今，门店不再扩张，荣富国把精力放在了专心打磨唯一门店的体验感升级上。

他们也尝试过联合考研辅导、海外留学培训等机构合作，向自习室里的年轻人销售课程。但他们发现，绝大多数人已经有了明确的目标和计划，“来到自习室只是为了安安静静、按部就班地学习，他们是在为‘结果’付费，并不需要此类服务”。

“自习室+”模式如何破题，远没有从业者想得那么简单。艾媒咨询发布的《2021年中国付费自习室行业发展现状与消费趋势调查分析报告》也印证了这一点。

目前，中国付费自习室存在盈利模式单一、产品同质化严重、客流稳定性差等发展问题。艾媒咨询分析师认为，与国外成熟的付费自习室模式相比，中国的付费自习室市场尚未成熟，用户对付费自习室的消费仍处于教育市场早期阶段，虽然消费者对付费自习模式认可，但是未来去尝试的态度仍十分暧昧。细分化、跨界化、共享化、智能化、社区化、规范化或将成为中国付费自习室的未来发展趋势。

付费自习室早已“遍地开花”，作为新兴业态，也迫切需要建立行业标准和进行监管引导。多位从业者在接受采访时表示，目前的市场监管还仅存在于对公共场所的消防、防疫等的监管，如果开在县城的居民楼中，监管就无从谈起了。

“比如自习室的装修材料是否环保，装修好后多久可以开始营业，目前都是运营者‘凭良心’做生意。”荣富国认为，专业机构、行业协会或政府组织等发力推进行业标准建立，将对引导行业良性、规范化发展，营造健康有序的市场环境，维护好消费者的合法权益起到重要作用。

但在当下，自习室能否摆脱“二房东”模式，还需要从业者再思考、再探索。（据《中国青年报》）