

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,“河北一县城开办起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来“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用户来埋单了。

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一大难题。

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,很多同行问我要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,远没有从业者想象得那么简单。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》)