

模式单一开辟新盈利点比较难,有人忙“增量”有人忙“升级”

经历行业跌宕,付费自习室变中求生

一人一桌一椅,一台灯一柜子,在共享自习室里,几乎只能听到翻书的声音,随着考研、考公的临近,付费自习室再次进入公众视野。作为共享经济的一环,付费自习室在经历了新生、疯涨及趋于理性后,现在仍是不少人充电、学习的刚需,愿意花钱买一份“安静”。而在经历行业无序竞争之后,业态悄然发生着变化。



17日上午,济南一付费自习室内,大家都在安静学习。

文/片 记者 李梦瑶

淡旺季差距明显 不断有创业者入局出局

17日上午9:00左右,济南历下区解放路,一家设在写字楼内的共享自习室已经有十余人落座学习。桌面上摆放的大多为考研、考公的书籍,每个人桌前都有一盏小台灯。站在门口,依稀可以听见翻书、写字或是打字的声音。

“这个自习室约有30个座位,桌子之间都有挡板阻隔,桌子上有电源插座,台灯、小柜子等,能满足学习者对空间使用的所有需求。外面是茶水间,大家可以在这里接热水或者吃饭。”这家付费自习室的负责人小晨(化名)介绍,这也是济南不少共享自习室的标配。

记者走访了解到,选择付费自习室的人员中,考研尤其是二战考研者占了很大比例,还有部分上班族在全职考研或者考证。不用提前到图书馆排队占座、对安静环境的需求、学习时间不受限,是很多人选择付费自习室的重要原因。

“虽然很多人喜欢付费自习室,但并不是全年都是旺季。”小晨表示,暑假是旺季,基本从早到晚的入座率都能在90%以上,9月以后,入座率就仅仅维持在50%上下了。而像淡季3月份和12月份,入座率50%不到。

在和谐广场附近的一家付费自习室,店长李女士说,大概是今年刚开店的原因,目前入座率也有一半左右。

据了解,付费自习室兴起于2019年,最先在一线城市火起来,接下来经历了井喷式的扩张。小晨也是在那个时候入局的。他称自己是济南最早一批在写字楼开付费自习室的,经历一年的经营,目前已扩展到3家门店。

“前期生意也不错,但今年感觉太难了。”他说,“入局的创业者越来越多,我最近就关注到一品牌付费自习室,一年之内在济南开了30多家门店。”和谐广场的付费自习室店长李女士也表示,她开店之后,才注意到自家店所在的写字楼有4家付费自习室。

一面是不断有创业者“入局”,另一方面是不少创业者选择“出局”。打开二手闲置软件,就有相当数量的“付费自习室”正在转售桌

椅或整体转让。

整体盈利已不如前 模式单一转型难

“入座率是直接跟营收挂钩的。淡季时入不敷出,而旺季时间又短,收入很不稳定;另一方面,由于更多创业者纷纷入局,打起了价格战。”小晨给记者算了一笔账,按每月400元一人,即使40个座位全坐满,写字楼房租,水电和每天的保洁费,就得刨去1万-1.2万元,能剩下的钱真不多。

记者联系到一家正在转让付费自习室的从业者,他表示确实不太赚钱,第一家店前期投入不到10万元,大约一年的时间实现收支平衡,随后就不愿再多了。

此外,济南还出现了不少寄宿制自习室,其中不少是本地的教育机构在同时经营。记者随机咨询了其中一家,他们表示只要购课,就可以免费享受自习教室和宿舍。在小晨看来,教育机构搭配自习教室,在做的是“增量”,以便让自己的培训机构更有竞争力。

“如果不能开辟新的盈利点也不是长久之计。”自习室难逃盈利模式单一的困境,但如何突破,小晨称一直没有找到很好的点。在他看来,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。从去年下半年开始,他也尝试探索差异化运营,比如曾尝试与考研机构合作,帮其卖课的同时为自己的店增加客流,但效果并不好。后期,他又尝试卖文具、考试资料,虽然有些效果,但利润很低。

有报道称,国内的自习室和健身房模式类似,是靠售卖空间和赚取房租差价为主,但不同的是,健身房的收入更多的是售卖私人课程,但自习室目前还没有看到额外的收入增长点。

为何不改为寄宿制付费自习室?受访者之一的李女士表示,“寄宿制自习室门槛太高,涉及消防、审批等方面,还要雇人,操心太多了。”

小晨觉得自己比较幸运,当时考虑投资的是无人管理的自助自习室,通过小程序预约选座就可以,也不需要营业员盯守,这三个店的每日店面清洁、消毒也都由他来完成,这样就降低了成本。小晨说:“想扩大一下规模,就面临更大成本的投入,折腾一阵也

不赚钱。”目前,他想把更多的精力放在顾客的体验感上,通过营造良好的自习室环境,增加好评率,以此来留住顾客。

考生愿意花钱买“安静” 自助管理正流行

“我会从早上一直待到深夜,每天都来,一天的费用15元左右。花钱买学习氛围,我觉得很值。”想想(化名)是一名准备考研的考生。她告诉记者,一是在学校学习,二是在家附近找一家付费自习室。“虽然自习室要付费,但在咖啡厅、书店自习时也需要先消费,买一杯饮品至少20元,那些地方人来人往,影响学习效果。”她表示,“而在这里,伴随着翻书、写字的‘白噪音’,一坐下来就能立马沉浸到学习中。”

上班族小月则表示,在这儿仿佛回到了大学时的图书馆,大家互不认识,但却不再有孤军奋战的感觉。“自己一人在家学习太焦虑了,也容易产生惰性心理,时常陷入不自律的悔恨中。现如今需要不断地考证学习、充电,提升自己,看到了他们更激发了自己的学习动力。”

据了解,2020年到2021年,济南付费自习室开始遍地开花,不少直接开在居民区,配上几张桌椅就能开起一家付费自习室。目前,济南的付费自习室也在经历着行业的升级。

据了解,付费自习室以往都开在居民区,大部分是个体工商户自运营,聘用前台管理员,保洁员和店长对门店进行管理和提供服务。由于顾客订座时间差异大,自习室基本全天候需要人轮班值守,这在运营成本中占很大一部分,由于投资太大,随后很多人慢慢退出了市场。

现如今,济南现存的付费自习室多为无人自助管理,预约座位过程全自助。通过线上小程序预约座位后,到店用手机扫二维码就能打开门禁,订单即将结束时,手机小程序也会自动提示,到时自动结算,打造24小时智能无人自习室的新业态。



扫码下载齐鲁壹点 找记者 上壹点

编辑:蓝峰 组版:刘淼



记者 王坤 通讯员 巩玉龙 李坤

魏新娥生于1963年4月,婚后与丈夫育有二子,两人辛苦将孩子抚养长大并成家立业,并有了两个孙子一个孙女。劳累半辈子,本以为可以享受子孙绕膝的幸福生活了,然而事与愿违。

2011年,丈夫的三弟被查出股骨头坏死,丧失了劳动能力,家中尚有两个孩子需要抚养,三弟作为家中唯一的顶梁柱,无法外出打工,失去了经济来源,这个家仿佛天塌了一般。三弟媳因为承受不住家庭的重担,选择了离婚,扔下两个年幼的女儿悄悄离开了。

“两个孩子小,我不管谁管,可不能让她们受难。”魏新娥心中不忍,主动承担起照顾两个孩子的重任,每天负责接送她们上下学。由于三弟生活不能自理,她细致入微地照顾着三弟一家的日常生活起居,直至三弟去世。

当时,两个侄女都还小,大的11岁上小学5年级,小的4岁多,还没上幼儿园。她毫不犹豫地要把两个侄女当成闺女抚养,送小侄女上幼儿园,送大侄女上初中,吃的喝的用的,样样都准备齐全,不让她们受一点难。

一晃近10年过去了,19岁的大侄女长大了,到外地去打工,挣钱不多但已能自食其力。小侄女11岁了,在读初二,成绩不错。两个侄女都把二大娘当

新泰市石莱镇西高家庄村村民魏新娥,是一位朴实善良的农村家庭妇女。她除了十几年如一日悉心照顾丈夫的兄弟及两个年幼的侄女,还不等不靠,主动将婆婆接到家里照顾,用无私大爱撑起一片天。

成了亲妈,跟魏新娥无话不谈,性格也都积极开朗。看着两个侄女渐渐长大,魏新娥倍感欣慰。

三弟媳早已建立了新的家庭,去年从云南回来,在魏新娥家里住了两个多月,见到了久违的女儿。当三弟媳提起想接走两个女儿时,魏新娥丝毫不阻拦。她说侄女大了,愿走愿留全由自己做主,然而两个侄女一致表示,要留在二大娘身边。

公公早年间去世,婆婆一个人生活多年。随着婆婆年龄越来越大,照顾她的重任又落到魏新娥一个人身上。她主动将婆婆接到家里,每天一日三餐按时做好放到婆婆眼前,吃穿用都想得很周到。为了这个家,魏新娥每天起早贪黑,尽心尽力。95岁的婆婆耳朵听不见,交流存在困难,魏新娥照料起来仍不厌其烦。

种地是魏新娥夫妇的主要收入来源,丈夫有时外出打工,她在照顾家庭的同时,也要干地里的农活。农忙时期,魏新娥忙完家里忙地里,一刻也不得闲。两个儿子都在外地打工,儿媳也都有工作,魏新娥还要接送孙子孙女上学,伺候孙子孙女吃饭,忙得不亦乐乎。两个儿媳以婆婆魏新娥为榜样,也都非常孝顺,从不惹她生气,有时间就尽量帮婆婆干一些家务,让婆婆歇歇,少受点累。

她用无私之爱撑起多难之家

十几年悉心照顾小叔子及两个年幼侄女,还赡养婆婆

聊城开发区 织密美国白蛾等 食叶害虫防治网

每年7-9月是美国白蛾等食叶害虫高发期,为保护森林资源和生态环境安全,聊城市自然资源和规划局经济技术开发区分局按照“预防为主、科学防控、依法治理”的防治方针,组织辖区街道办事处、林业站工作人员先后多次开展食叶害虫防治措施业务培训及宣传,共发放防治资料500余份,发放防治药剂2960公斤。同时在辖区内森林、苗圃集中区等重点区域设置了3个美国白蛾等食叶害虫监测点,安排专人进行密切监测,及时跟进防治进度,确保了辖区内林业资源的健康可持续发展。

(李冰 王彩霞)

十六里河 多举措落实“门前五包” 维护良好市容环境

近期,济南市市中区十六里河街道城管委积极推行“门前五包”工作,持续优化城市市容,助力全国文明典范城市创建。

城管队员采取提前上岗、延时下班、车辆巡查与徒步巡查相结合的方式,强化重要地段、主次干道的检查力度,发现问题立即整改,及时制止跨门经营、车辆违停、乱堆乱放等行为。通过宣传发动,引导商户自觉落实“门前五包”责任,使“门前五包”责任制真正落到实处,取得实效。(许婷婷)

