

一座难求，济南付费自习室又火了

有的店复工20天服务500人，从一早到深夜都有人在学习

本报济南6月27日讯(记者 巩悦悦 实习生 丁玉青 吴梦茹) “省图书馆里没位儿,我才找到了这里。”最近几天,每天往返于付费自习室的小飞,对这种新型学习体验充满着新鲜感。像小飞这种情况的不在少数,最近济南一些付费自习室人流量激增。位于花园路的静谧空间自习室店长陈文朝介绍,相比去年,今年人数上确实出现激增,一早就有人,最晚的学到夜里12点才回家。而以倏自习室自复工以来,20天时间已经服务了将近500名学生。

书桌、台灯、插座、休息区、储物柜……均价每小时5元一平米的专属学习空间,也被称作付费自习室。一场突如其来的疫情,为这个新兴行业的发展按下“暂停键”。历经百余天的挣扎与等待,伴随着疫情防控形势的逐渐向好,越来越多恢复营业的自习室迎来“柳暗花明”。然而,与以往不同的是,这次的“火”没有了曾经网红打卡般的意味。

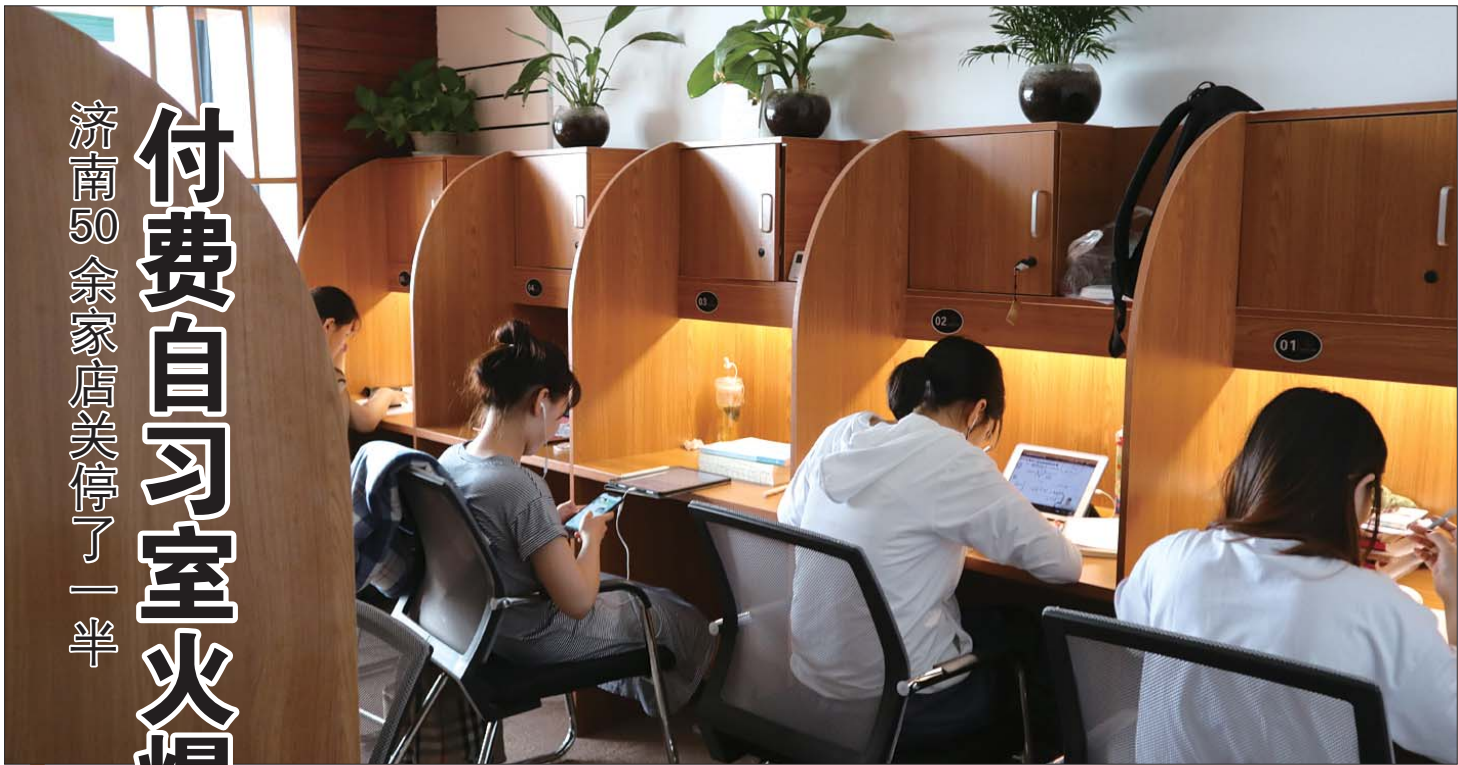
小华是一名大三学生,受疫情影响,学校至今还没下发返校通知。“之前一直在老家待着,学习效率很低,所以又回到济南备考了。年前也在付费自习室上课,这次回来后,感觉自习室又有了升级。”

蜜蜂自习室店长陈曦调查发现,到店学习的用户里,考研的大学生居多,此外还有些在职进修、考公、出国等不同需求的人。“我们5月份复工,整体呈现上升趋势,大家的学习热情非常高。”陈曦认为,付费自习室最重要的,其实是创造一种学习的环境与氛围,让用户不要分心去做与学习无关的事。“里面环境很安静,身边的人都在认真学习,自己不努力都有点不好意思了。”在自习室学习的小飞说。

以倏自习室店长小田是个“90后”,最近他忙得不可开交。“最早我们按小时收费,可现在41个座位都满了,也就没有小时卡了,只有月卡和季卡。”小田透露,到他店里自习需提前一两天预约,“今年复工以来,我们已经服务了将近500名学生。对这个数据还算满意,感觉自己的付出没有白费。”

小田告诉记者,眼下先把服务做到越来越好。现在人流井喷的节点将要过去,随着学生陆续返校,整个市场逐步趋于平淡。“无论如何,现阶段人流量还是多。如果你的服务跟不上,会导致很多同学的体验度不够,从而流失客源。”

静谧空间自习室店长陈文朝也告诉记者,自己日常处理的全是琐事。“举例来说,店里有两个饮水机,但是感觉烧水很慢。为此,我买了个大玻璃壶,烧开就往里倒。顾客也许觉得没有什么,但如果有一天他去另一家自习室体验,绝对感觉在我家会更舒适些。”陈文朝说,为了争取顾客,他甚至帮一些外地来的人找酒店,解决住宿问题。



▲以倏自习室自复工以来,20天时间已经服务了将近500名学生。

付费自习室火爆，真需要还是伪需求

继共享单车、共享汽车、共享充电宝等外延之后,付费自习室也站到了共享经济的新风口上,而疫情则更加剧了这一新兴行业的洗牌。

记者连日来探访发现,6月初至今,济南的付费自习室出现一座难求现象。但是一位业内人士向记者透露,济南50余家店关停一半以上,另外还新开了十几家店。在这位业内人士看来,“人流井喷”盛况背后无非是“虚假繁荣”。那么,要想在这场升级赛中存活下来,拼的又是什么呢?

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 巩悦悦
实习生 丁玉青 吴梦茹

抗风险能力不足

记者搜索地图和美团软件发现,接近20家自习室“歇业关闭”或“暂停营业”。“疫情加速了整个行业的洗牌。据我所知,济南50多家付费自习室,现在关停了二三十家,这还不包含一些小型自习室。另有十多家是新开的。”在济南市花园路附近,一家自习室老板向记者透露。

其实,现在营业中的不少自习室,同样也历经了阵痛与无奈,最终硬挺了过来。以倏自习室就是其中一家。“对于这家店面,我费了很多心血。”疫情期间,由于共享自习室不能营业,店长小田甚至考虑过开不起来的后续种种。

位于洪家楼附近的蜜蜂自习室,在美团上的评分比较靠前。“这三个多月基本上一直在亏损房租和人力。”店长陈曦坦言,“我们去年11月开始筹备第一家店,今年1月才正式开业。刚涉足这个行业,突如其来的疫情打乱了我们的节奏。”

来说,现在是否开始盈利了呢?“来我们店里自习的人很多,目前来看基本都是会员。即便如此,目前谈利润还是为时尚早。更何况受疫情影响,今年乃至明年,我们肯定还是会亏损的。”店长陈曦说,运营一个自习室的成本,实际上超乎想象。“不过,这件事是我们看好的,即便亏损,我们也会做下去。”陈曦认为,这种能真正为大家解决需求的事情,未来一定能有一个比较好的市场。

在美团上,静谧空间自习室的好评率最高,上座率和评论度也是相对较高的。但在去年,这家店的上座率只有20%-30%。“去年大家都很惨。”店长陈文朝说,他能撑下来,一是前期攒下些积蓄;二是家里支持。“我赔的就是时间,之前房租都挣不回来,但是赔也赔不多。”

疫情期间二三十家店之所以关停,最本质的原因就是没有差异化。“因为大家提供的是相同的东西。”业内人士陈先生介绍,去年刚起步时,济南仅有两三家自习室。大家在去做参考时,先看看人是不是坐满了,再看看一张月卡价位在五六百元,且找居民楼租房很便宜。

“这时候他就会算出来,一个月毛利润一万五六,觉得这事儿能干。其实,这不过是一种假象。”陈先生认为,如今开店的大都是刚毕业的大学生,他们没有太多积蓄,也没有足够的资金流来购买好的设备,“都是很难撑下来的,更别提利润多少了。”

投入不少产出不高

很多人知道付费自习室,大概是从韩剧《请回答1988》中看到的。迄今为止,济南人形成共享空间付费的习惯或者意愿了吗?

“在韩国,遍地都是自习室。但济南目前还在孵化中,只能说刚刚开拓了很小的市场份额。”以倏自习室店长小田认为,一年以来,济南的付费自习室在推动城市意识方面,还是有一定作用力的。

“目前我接触的学生,还是愿意花一杯奶茶的钱去学习。平均下来,一小时就三四块钱。”对于小田的观点,蜜蜂自习室店长陈曦表示赞同。

“我觉得没有。”当记者抛出

“付费意愿”这一相同问题时,静谧空间自习室店长陈文朝脱口而出,说出了这五个字。

在陈文朝看来,当下自习室所谓火爆,实际上是虚假繁荣,是因为大家没地方可去了。“现在有很多人选择自习室,那是因为大学不开放,图书馆进不去,人们才选择来自习室。如果这些场所一旦开放了,又有多少人肯花这个钱,来付费学习呢?这是不一定的。这也就是我迟迟不扩张的主要原因。”

业内人士陈先生认为,付费自习室市场规模有限,吸引不了资本的特别青睐,因为回报率低。“比方说,你做一个比较好的自习室,就要支付较高的租金和提供较好的桌椅,整套下来,十几万元就没有了。如果再加上人工、水电、物业等各项支出,每个月至少要开出小万元。可你实际上能赚多少呢?”

拼的是服务和价格

无论如何,付费自习室还是有需求的。如果想在這個行业立足,拼的是什么呢?记者采访的10家付费自习室负责人认为,服务才是根本。

“自习室的氛围很重要。来这里的大都是年轻人,95后居多,他们更在乎的是环境和舒适度。”济南经十路一家自习室的负责人认为,做这个行业并非提供一个学习场所那么简单。“之前有学生问过我,面试会提哪些问题,办公室会有潜规则吗。虽然这些问题都很幼稚,但实际上他们是迷茫的,你要帮助他们解答这些问题。”

“目前行业刚刚起步,还是要做好服务。”洪家楼一家付费自习室的店主认为,这一行业拼的就是价格与服务。“在保障自习室收入合理的情况下,用相对低的价格,来为客户提供更好的服务。”

花园路一家付费自习室店主陈先生称,之前看报道称,付费自习室未来的趋势是无人化管理。“我认为,在未来3—5年之内,大家拼的还是服务。”陈先生认为,北上广深做无人化管理,消费水平和消费能力偏高,人员素质也相对较高,“但济南才刚起步,拼的还是服务。”



▲静谧空间自习室专门为顾客准备了放手机的地方。

“从我们的角度来说,自习室本身的抗风险能力是比较差的。因为自习室的房租、人力、日常运营费用是一个很大的成本支出。”陈曦认为,这次疫情势必会淘汰一些服务与硬件不到位的自习室。

谈利润为时尚早

对于人流量爆满的蜜蜂自习室



扫码看视频