

安静舒适、学习氛围浓厚的共享自习室曾一度成为不少年轻人的学习备考好去处。然而,随着“考试季”的结束,自习室人气锐减,上座率不足20%——

## 付费共享自习室“降温”

本报记者 田真

主打“沉浸式学习氛围”的付费自习,是近年来的一种新兴学习方式:在一个相对独立的房间里,放置桌椅、配备相应的学习用品,一人一个小隔间,创造安静高效的学习空间,最后按时间长短付费。

记者近日走访了解到,共享自习室如今正处在淡季,自习者寥寥。一些商家表示,共享自习室客流量与考试周期挂钩,淡旺季明显。共享自习室同质化严重,竞争激烈,即使是在旺季,有的上座率也不甚理想。



资料片

右。租金、装修等投入了十几万元,想要在短期内回本,基本是不可能的。”王女士说,开这家自习室已经做好了长期经营的准备。“我几乎每天都待在自习室里,在服务细节上下功夫,毕竟服务好了,才能吸引更多的顾客。”

### 3

#### 自习室需创新服务 提供更多可能性

相关统计数据显示,对于付费自习室的营业模式,超过四成的网友表示不认可,也不会选择去共享自习室消费。有超过三成的网民表示认可,但不会选择付费去自习室。

记者了解到,目前沧州共享自习室的消费方式主要是购买天卡、月卡、季卡、年卡等,一天的消费额度大概是8元到15元不等,月卡价格一般在300元左右。通常情况下,办卡时间越长,价格越优惠。

“我小区附近的那家共享自习室,环境很好,学习氛围也挺浓,不过每个月要交368元,我感觉太贵了。”大学生刘松感叹道。

有不少学习者像刘松一样,认为一天十几元的自习费并非每个人都能承受,有时还会成为负担。如果能充分利用身边的免费自习资源,会让学习更加快乐持久。

“我之前也去过共享自习室,体验感并不好。看到有那么多考研人,顿时感觉气氛压抑,更焦虑了,我还是在家自学更好。”大学生刘妍从自身经历讲述了不去自习室的另一种情形,她觉得这种“沉浸式学习氛围”并不适合所有人。

刘妍还发现,大部分共享自习室都没有提供可以背书的场地,挺不方便,“等新鲜劲儿过了,就没有再去自习室”。

有业内人士指出,目前的付费共享自习室存在准入门槛低、盈利模式单一、产品同质化严重、客流稳定性差等问题。除此之外,共享自习室也没有一个完善的行业标准,亟需相关部门加强监管力度。

该人士表示,共享自习室的未来发展方向一定是更多增值服务的叠加。商家要根据顾客的需求,进行规范化、特色化、品牌化经营,从而提供更多的可能性。

### 1

#### 共享自习室迎来淡季 上座率不足20%

1月14日下午,在运河区黄河路上的一家共享自习室里,记者看到墙上贴着《自习室管理公约》,上面明确说明“请勿在自习室内就餐、嬉戏”“公共学习区域请大家保持良好的学习秩序”。进入自习室后,一排排“格子间”整齐划一,每个位置都配有插座,有的还配有单独的储物格,有的位置还配有帘子,显得封闭性更强。

记者了解到,这家自习室总共34个位置,却只有3位顾客,学习区显得空荡荡。

随后,记者又来到另一家自习室,发现也很冷清,24个座位只有4个前来学习

的人。

“前段时间2023年全国硕士研究生考试结束,自习室的人就走了一大半,再加上临近年关,来的人就更少了。估计等学生们放假了,可能会稍微多一些。”一家自习室的工作人员介绍,自习室的客流量都是阶段性的,每年的1月、2月、12月是自习室的淡季。“一年当中自习室的上座率差距较大。由于下半年考试较多,再加上暑假,生意会好一些。”

### 2

#### 自习室竞争激烈 想要赚钱不容易

走访中记者了解到,共享自习室刚出现时,曾有过“一座难求”的情况,现在却坠入“寒冬”。面对现状,有的商家勉强支撑,有的商家无奈倒闭,还有部分商家处

在微亏损的状态,正尝试转型。

起初付费共享自习室兴起时,许多商家纷纷入局,导致该业态遍地开花。打开美团APP搜索“自习室”就会发现,仅沧州市区就有40多家。

“其实,共享自习室的市场是有限的。在一个社区内,多开一家自习室势必就会影响每家的客流量。自习室开得太多了,内卷就变得很严重。”市区一家共享自习室的负责人文文(化名)说道。

2021年,文文在市区开了一家自习室。“自习室的门槛低、利润薄,一年下来,扣除房租、水电等费用,挣得并不多。如果指着它赚钱养家,就比较困难了,幸亏这只是我的副业。”文文告诉记者,现在的自习室都是无人值守,只需要定期去打扫卫生,再加上她开的时间比较长,有一部分稳定的客源,但只是能维持。

和人行3年的文文相比,市民王女士则是在2023年10月份开始经营自习室的。“开业3个多月,上座率只有20%左

公益广告

# 小手拉大手

# 同创文明城

# 共筑中国梦

