



## 高峰时上座率大概在50%左右

为什么要开这样一个付费模式的自习中心，并且选址在写字楼？张先生介绍说，自己的小孩曾想放在培训机构托管，但没有好的学习氛围，因此，萌生了开设共享自习室的想法，特别针对有职业考试需求以及准备考研的人，为他们提供一个好的学习环境。

“优思空间”的创办人赵禹泽也表示，图书馆找座不容易，咖啡厅里很多人都在谈业务，缺乏安静的环境，自己在家学习，自制力又跟不上，偶然的机会，他在某韩剧里发现了这样的付费自习室，就决定开一家试试。

据了解，两家的收费均不相同。“青春无悔”的收费标准为，包月价格为450元，储值卡40小时300元、100小时600元，半年特惠会员1800元，单人自习一天目前优惠价为30元，单人自习一小时为10元。

而“优思空间”的收费为工作日白天包月学习卡为499元，工作日夜间包月卡为399元，非工作日全天包月卡为399元，随时可用包月卡目前优惠价为899元。此外，首次体验一日为29.9元，首次体验3小时优惠价为9.9元。

那么，这样的模式有多少人买单呢？张先生介绍，自习室开业，至今2个月已有10余名会员，每天来看书复习的人目前较为稳定，高峰时上座率大概在50%左右。11月19日中午，记者在现场看到，确实有不少人在自习。

目前这2家自习室均可在微信公众号进行预约订座，并开通了集座位预订、学时计算、打印等功能于一体的微信小程序，未来也会开发学习交流、资料共享等相关功能。

既然收费了，那么自习室的盈利能力如何？张先生坦言，由于开设在写字楼里，租金等成本也不低，目前暂未盈利。“收入是有了，但前期成本已投入11万元，包括门禁系统、软装等费用，不包括今后的物业费、水电及兼职人员的人工费，成本还未收回来。”

“优思空间”创办人赵禹泽也表示，房租、软装及人工等前期共投入40万元，“由于刚营业不到一个月，还不清楚盈利状况会如何。”

“来这里学习的人大多数都很认真，但是，也有人不在意这些，打扰别的顾客。”张先生告诉记者，他的自习室曾出现过打扰他人的情况出现，未来他将进一步加强管理。

此外，也有不少顾客对公共卫生间等服务设施不是很满意，记者查阅网上信息发现，目前各地都有类似自习室诞生，可以明确的是，付费自习室需求大，但服务水平、安全管理也有人提出了质疑，还需进一步提升加强。

## 商业模式有待考验

看来一张桌子、一盏台灯，不仅是学生、白领们的求知梦，也是商家的致富梦。在采访中，两家自习室的创办人对未来都显得信心十足，表示十分看好这一商业模式。

张先生则表示，未来的市场竞争或许会十分激烈，如何完善自己的服务，塑造自己的品牌是首要问题，需要好好下一番功夫，而非仅仅改造一个空间提供给大家。

在走访中记者得知，其实早在2016年便有一家名为“乐思自习咖”的自习室在海曙营业。“到头来还是没有逃过关店的命运。”创办人应浩回忆当初的创业显得十分无奈，“同样是用月卡发售的模式，但实际情况差强人意。”

他介绍，他的自习室开在学校附近，按理说人流量、客户群体大，但实际上高峰时期也仅有个位数的上座率，“我跟小伙伴一起投了20万元，光每个月房租就要8000元，这样的上座率无法维持成本。”

2018年10月，租房合同到期后，应浩选择了退出该行业。

宁波工程学院副教授杨健认为，付费自习室实际就是一种商业模式，但是这样的市场容量到底有多少，还需要进一步的实践考证。杨健说，可供自习的环境较多，到底有多少人愿意去付费的自习室？重点是要看其推出的服务模式是否有足够的有效突破，仅仅是提供一个自习场所，市场容量有限。

“当然这种模式可以增加社会正能量，鼓励看书学习，甚至是结识到志同道合的考友，增加人际交流，好处是有的，需求也是存在的。”他认为，由于门槛不高，从短期来看该模式具有一定的盈利空间，但随着市场竞争的加剧，每个商家都应结合自身进行差异化发展，同时，要提升核心竞争力。

可以明确的是，大家对于知识的渴望没有改变，但如何能更好地满足大家的不同需求，对付费自习室来说，才是万里长征的第一步。