如果住在县城，你愿意到付费自习室学习吗？

近日，“河北一县城开办超10家付费自习室”的话题引发热议。这种被称为“花钱买自律”的商业模式，上一轮火起来还是在2019年，最先在一线城市涌现。经历了跑马圈地式的厮杀和市场优胜劣汰的筛选，如今付费自习室已经逐渐下沉到县城，抢占新市场。

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。近5年，付费自习室相关企业复合增长率达到73%。从成立时间来看，成立于5年内的付费自习室相关企业占比超92%，其新兴产业属性明显。从企业性质来看，84.2%的相关企业属于个体工商户。而从地区分布来看，辽宁省以670家相关企业位列第一，占全国企业总数的近2成。

知乎上有人说，“付费自习室，是梦想的另一个代名词。”对于成年人，付费自习室是逆袭的新跑道。而就付费自习室而言，盈利则是生存之道。到底是谁在养活县城付费自习室？澎湃新闻（www.thepaper.cn）找了两位在县城经营付费自习室的年轻老板聊了聊：一个在河南省周口市鹿邑县，鹿邑县城的付费自习室已经多达二十四五家；另一个在江苏省宿迁市泗阳县，老板胡东（化名）才开业一年的付费自习室已经实现了收支平衡。

“探索多种盈利模式很有必要”

口述者：胡东（化名）

自习室所在地：江苏省宿迁市泗阳县

今年暑假，我在家乡泗阳县开了一家付费自习室。当初开这家自习室，是自我需求和市场需求促成的。

我在国外读博士，需要写论文，回国以后发现县城找不到合适的地方专心学习。我也曾到咖啡店或茶餐厅写论文，但有点吵。而且我发现县城有很多人在考公务员或研究生，也有这方面的需求。于是，我萌生了开自习室的想法。

我觉得，付费自习室逐渐在县城流行是从新冠疫情开始的。以往大部分人会去公共图书馆或在学校里，疫情后，图书馆和学校加强防疫管理，而私营自习室相对来说更自由、自主。

同样因为疫情，考研、考公和考编的人数大幅增多。我们县城的图书馆可能容纳不了这么多人的需求，所以付费自习室适时出现。它先是大规模出现在大城市，现在在县城慢慢多起来，这也是行业的下沉和辐射。

来我的自习室主要有三个群体：考公务员、考编制和考研的人。还有一些小群体，比如初中生、高中生，他们平常大部分时间都在学校学习，只有周末才会过来。

从经营状况来看，现在10月份属于淡季，旺季是在暑假。因为疫情期间，学校暑假可能不让学生留校，很多大学生会来付费自习室。但暑假一结束，很多学生就会回校上学，客源会流失很多，仅剩下少部分学生继续留在自习室复习考研考公。不同时间段，客源也有所不同。白天，考研的学生偏多；晚上，很多在职的人下了班就会来学习，准备考公考编。晚上反而比白天热闹很多。

胡东经营的付费自习室。 本文图片均由受访者提供

我开的自习室有五十多个座位，每天大概有二十个人来这里学习，节假日和周末可能有三十个人左右。自习室一个月的营业额约有六千元，整体租金一年不到5万元，现在大体上是收支持平的状态，假期可能会高一点，有盈利。我觉得开业第一年能收支持平就挺不错了，暂时没想太多盈利的事，因为我开自习室的初衷是自己想用。

关于县城自习室，我有两点想法。第一点就是价格与便利，我觉得县城不比大城市，大城市很多消费者可能对价格没那么敏感，但县城很多人更在乎价格，价格优惠他们才愿意消费。例如，我的店月卡只需要两百元多一点，在上海、杭州这些大城市就会贵很多。此外，便利度也是顾客挑选自习室考虑的重要因素。比如自习室下楼就有餐饮店，尽量不要在偏远的地方，否则中间休息吃饭会很麻烦。还有必备的机器或服务，如打印机、小零食等。本质上，大家是想找一个实惠方便的地方学习。

胡东经营的付费自习室。

第二点就是要探索多种盈利模式。这是我们门店的亮点和特色。大多数自习室都是在卖座位，而我们不单卖座位，还跟考公培训机构合作，成为某机构的泗阳县城独家代理考场。因为这家机构会安排考公考编的人进行线下模考，但一般情况都会安排在城市里，不会在县城单独开辟考场。我同学在县城考公务员就碰到过这种麻烦，只能跑去城区参加模考。所以，我们跟这所机构谈战略合作计划，专门开辟了考试场所，让泗阳县参加考公、考编模考的人不用特地去到宿迁，直接在自习室参加模考。

这样能实现双赢，一方面方便培训机构在县城展开模考，另一方面我们自习室知名度也提升了。此外，我们还会在自习室推广培训机构的课程，如果消费者购买，我们可以拿部分抽成。这种做法在全国来讲，算比较前卫。合作的培训机构也说，如果效果好未来会推广到其他地方，和更多县城自习室合作。

“预估运营12个月或能回本”

口述者：杨译（化名）

自习室所在地：河南省周口市鹿邑县

我在鹿邑县刚开了一家付费自习室，现在处于试运营阶段。其实，我之前对付费自习室没什么概念，也是机缘巧合才了解到它。我平时爱读书，但有了家庭和孩子之后，在家感觉很难专注看书。我妻子之前考公务员时去过付费自习室，她提议可以开一家来试试看。

我听了她的建议，先去了解我们县城的市场行情。我问了身边的朋友，发现大部分人不太了解，整体上还算偏冷门的行业。后来，我又去了县城的付费自习室，我们当地大概开了十七八家，但质量参差不齐，装修好一点的比较精致，差的只是在屋里摆了几张桌椅。我和经常去付费自习室的大学生和在职的人聊，发现市场需求很大，客源有保障。

综合自身的需求和市场的因素，我决定在县城开一家付费自习室，大概是第19家。其实付费自习室在县城的行情挺不错，从我的门店开始装修到现在试运营，期间当地又新开了五家。

杨译经营的自习室。

截至目前，我的店已经试运营20多天，生意不错。人多的原因，除了试运营期间是免费的，还有自习室的环境和氛围好。我看了一遍县城里其他付费自习室，发现大同小异，主要提供座位。但我的门店要有差异化、优化，不仅提供学习区、背书区，还有住宿区，消费者甚至可以直接住在这边，形成一体化的学习空间。门店装修精致，配备一位小管家处理各种事务，还注重细节把控如室内温度、室外噪音等。

开店的成本不低，装修占了大头。装修、设备和水电等加起来花了大概12万元。目前自习室还在试运营阶段，尚未盈利，但我对后期的经营状况很有信心，很多顾客给予了积极的反馈。

我们自习室的营收也更加多元，不仅售卖学习区和背书区的月卡、季卡，也售卖住宿区的月卡。就目前来看，预估运营12至14个月就能回本；如果经营情况好，也可能10个月左右就能回本。总体来说，我对付费自习室未来的发展还是很看好的。

杨译经营的自习室。