

很到位。

程晔分享了一些能打动她的小细节。自习室管理员做了用餐时间表贴在墙上，时间表旁边还贴着“拒绝诱惑”的标签。自习室的洗手间很干净，洗手池摆了香薰，隔间里还有纸巾和马桶坐垫纸。公共区域不仅有储物柜、微波炉、冰箱，还有打印机、饮水机和带着自习室logo的纸杯。

饮水机旁边的小桌子上摆着满满当当的茶饮和文具：三个玻璃罐里分别装了洛神花茶、菊花枸杞和红糖姜茶茶包；紧挨着的收纳盒里装着成条的黑咖啡和速溶咖啡；最边上放着收纳盒彩笔、便利贴、胶棒、回形针、大头针、剪刀、裁纸刀……

每次去饮水机接水时，程晔一抬头就能看到用淡橘黄色的毛毡做的留言墙。上面贴着之前在自习室备考成功的考试合格证书，还有层层叠叠、色彩缤纷、写满梦想和决心的便利贴：

“后天历史中考加油！”

“开发出自己的版权课程！”

“28岁又怎样？你明年肯定是研究生！”

“希望明年能拥有一个美好的春天，所以今年加油！”

……………

每当看到便利贴上的留言，程晔都觉得自己还能更努力一点。如今距离研究生考试还有将近一个月的时间，问及她各科复习进度如何，程晔笑称，最起码比去年有信心。

大市场小生意

兴起发展三年，付费自习室经

2022年下半年，于一二线城市沉寂的付费自习室在县城小城市快速拓展，付费自习室再次进入大众视野。

历了从爆火、关停到重新洗牌的大起大落。

2019年付费自习室兴起时，很多人觉得入门门槛比较低，似乎只要有书桌、靠椅、护眼灯，能够满足学生学习需要，自习室就能够组建起来。一夜之间，北京、上海、成都等一线城市的付费自习室成批出现。但随着付费自习室行业规模越发壮大，单一的服务带来严重同质化的问题越来越严峻，各家自习室比拼的已经不是一套桌椅的问题了，更加考验的是服务和营销能力，甚至还有能不能打价格战的资金实力。不断有付费自习室因为上座率不高，人走店凉。

2022年下半年，于一二线城市沉寂的付费自习室在县城小城市快速拓展，付费自习室再次进入大众视野。

在上海一家广告公司工作的刘莹雯的男朋友，最近半年都在老家内蒙古包头市一家付费自习室里准备考研。“包头市中心城区面积不大，从最南到最北大概也就十几公里，但付费自习室却开了大概有三四家。”天眼查数据显示，截至目前，国内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。

《新民周刊》记者采访了两

家付费自习室创始人——陈陈和Real，听她们讲述自己的创业经历和对行业的认知。

在上海市静安区青海路上一栋商务楼里，陈陈开了一家付费自习室“一知研习社”。坐在自习室的景观位上，能俯瞰繁华的南京西路。如此闹中取静的自习室，是陈陈和好朋友磊磊一起开创的副业。和大多数自习室创始人一样，她们最开始的想法是想要拥有一个安静的学习区域。

开业一段时间之后，陈陈做了一次用户职业调查，和她预想的不太一样，自习的人群中身份最多的是准备考证的银行工作人员、考研考公人士，写论文的医生、需要办公的媒体人。

谈到营收，陈陈表示，虽然最近两三个月现金流可以达到7万元左右，但租金和人力投入也很大。而且因为疫情等原因，前几个月自习室一直都是亏损状态。

“我们今年申请到6个月的免租期，稍微有喘口气的机会。”陈陈表示，她注意到最近半年附近有几家同行都关门了。陈陈认为，开付费自习室并不是赚快钱的渠道。它靠的是细水长流的积累，用一个词来说就是“养成系”。

自习室消费者多样化

和新手起步的陈陈不同，在上