



上图：付费自习室内的留言墙。

海、郑州、福州等地开出三十家自习室分店的Real，是自习室行业资深从业者。2018年世界读书日，Real的第一家自习室“时不我待”就在上海市虹口区四平路开业了。

最近，Real被问及最多的问题就是，在近一年自习室关店率达到30%的上海，为什么她开的自习室在今年依然可以实现逆势增长？

对此，Real表示，自习室的需求量仍在上升。首先是大环境的不稳定让职业发展存在不确定性，更多人在职业发展规划上有自我提升的需求，例如更多职场人选择考研和考职业证书；同时也催生了更多人追求更具确定性的工作，比如考编考公。

据中国教育在线发布的《2022年全国研究生招生调查报告》，2022年全国硕士研究生报名人数457万，比2021年的377万增长80万，其增幅达到了21%。除此之外，教师、

公务员岗位的报录比也一年比一年惊人。

其次，在实体店停业期间，Real的团队并未停业。“今年3月份，线下自习室停业后，我们的用户反馈在家里学不下去，询问什么时候可以开业。基于很多用户都提出了这样的诉求，我们就推出了免费线上自习室。”Real带着团队建立的线上打卡陪伴社群，会引导用户每天制定目标计划和复盘整理。

6月线下自习室恢复营业后，用户提出希望保留线上服务，目前Real团队依然在运营带着激励制度的付费线上自习室。线上线下联动，互相促进经营。

之前从事互联网行业的Real习惯使用数据模型做分析。不同地理位置的门店之间会生成不同模型数据。“位在CBD的店更多服务办公人群，社区店更多服务考研考公群体，学校附近的门店学生就会多

一些。”Real表示，不希望用户群体单一化，希望能够辐射多样化需求的白领。“对于‘时不我待自习馆’来说，开设新店提供的数据有助于完善算法系统，使得自习室从产品到服务都表现出非常好的经营状态。”

根据此前报道，最近有快餐连锁品牌进军自习室行业，有人担心会挤占付费自习室的市场，Real则认为这对整个自习室市场来说是件好事，因为不同人的自习需求是可以被细分的。

“快餐自习室满足的是‘轻量级自习需求’的用户，我们称之为休闲版自习场景。有人选择更安静、氛围更浓厚的自习室，也有人选择麦肯星、图书馆，需求不同选择自然不同。而目前对付费自习室有刚需的依然是小众化的消费群体，只有当自习室成为一种大众化消费，才能成为拥有成熟和超大规模体量的市场。更多业态进军自习室，其实是在不断激活大众市场。”

中国人民大学国家发展与战略研究院研究员马亮在接受媒体采访时表示，付费自习室能够在功能上与图书馆等公共资源服务形成互补，满足不同群体的多样化需求，同时，付费自习室是公共服务空间的一种有益拓展，能为其他的关联的业态比如餐饮、文创等提供新的增长契机。但也不乏一些挣快钱的投机者盯上付费自习室的会员收费体系，狂收会员费，甚至在会员费到手就跑路，给大家造成损失。付费自习室行业，需要加紧完善相关的行业标准，促进良性健康发展。

（文中Camus、程晔、陈陈、Real均为化名）