



付费自习室下沉县城

从业者呼吁建立行业标准

中青报 中青网记者 孟佩佩 实习生 王菁语

你只管学习,其他的交给自习室。当越来越多人习惯了花钱买自律,付费自习室成了刚需。

前不久,河北一县城开办超10家共享自习室的话题冲上微博热搜,引发广泛讨论。在一二线城市经历了数轮激烈竞争,已经走出风口的付费自习室似乎在县城起死回生。不少网友喊话,没有付费自习室的地区快来抄作业。

可是,抄作业真的这么简单吗?尽管距离中国付费自习室元年2019年已经过去4年,不少从业者提醒,目前国内依旧是二房东模式的自习室行业,乍一看门槛低,但要在激烈竞争的行业中生存下去,远没有想象中那么简单。

自习室真的能在县城起死回生吗

这个国庆小长假,家住河北省任丘市下辖县城的张阳(化名),把时间用在了争分夺秒刷题上。10月下旬,她就要参加河北教师资格证考试了。张阳告诉中青报 中青网记者,自去年年底县城里出现第一家付费自习室后,她就时常来自习室看书,今年决定冲刺考试,还办了半年卡。

今年夏天,她发现新的自习室不断出现,有的在居民楼里,有的在路边店铺,仿佛打通了县城的任督二脉,但条件、设施都差不多,前来学习的不仅有备考一族,周末和假期也会有初中生组团学习。已在研究生考试中成功上岸的王心

瑶是河南省卫辉市人,去年备考时也选择了当地一家自习室。有学习氛围、费用低廉和环境整洁是她的选择标准。但在她看来,县城的付费自习室市场已经饱和了,竞争激烈也卷起来了,前两天我还刷到自习室老板正在朋友圈做推广,基础设施改进了不少,还降低了价格。

记者采访发现,与一二线城市的付费自习室不同,四五线城市及县城的自习室用户多为回乡考研、考公的年轻人,但人数远不及大城市。因其学习的目的性强,他们对自习室的设施条件、服务等要求并不高:离家近、基础设施完善、干净整洁,区域划分为安静自习区、出声背书区、用餐休息区等,可自由选择。基于这样的需求,很多自习室甚至开在了居民楼里。

老家在山西运城城市垣曲县的00后大学生高凯凯,去年寒假期间也在家乡办了两周的自习室学习卡,县城里有两家自习室,我选择离家近的一家,体验感很不错。据他了解,自习室的桌椅都是之前教培机构关闭后留下的,简单装修后就投入使用了。他算了一笔账:月卡是每人198元,有50人办卡的话就是近1万元,除去低成本,感觉算是无本万利的生意。

但实际上,即便县城的水电、房租和人力成本再低,一旦深入便会发现,运营一家自习室所需的精力和管理成本很高。王心瑶所选自习室的老板杨柔远坦言,虽然现在县城里新增了很多自习室,但很少有人将运营自习室作为主业,就县城而言,单靠自习室盈利的时代已经一去不复返了。

杨柔远是一家考试辅导机构的招生老师,有学生通过他报名辅导课程后,她会免费提供自习室学习位,只是作为自己主营业务的补充。为了降低成本,他并没有聘请专职管理员,室内卫生都是自己打扫,所

谓的服务只是在看到学生开小差或者饮食不健康时提醒一下。最近,他又用自己的房子新开了一间自习室,希望能把第一间自习室的租金挣回来。

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。其中,近5年,付费自习室相关企业复合增长率达到73%;从企业性质来看,84.2%的相关企业属于个体工商户。对于个体工商户而言,即使是自助式的运营模式,需要介入的地方也很多。

自习室+ 如何破题,还需思考和探索

社交平台上,有运营者总结了自习室行业现状:困在城里的人想出去,城外的人拼命想进来。一边是看到县城再起风口的尝鲜者,一边是想要拼命减少损失的退出者,不可否认的是,当下以预收会员费为主,模式单一的付费自习室确实无法吸引更多用户来买单了。

那么,该如何不断提升自习室体验,寻找自习室+模式新增增长点?尽管在安徽省淮北市开办自习室已两年多,这仍是困扰高钰和合伙人的一大难题。

近一年,因自习室开在商圈写字楼附近,租金不断上涨,高钰也计划进行第二次涨价。在他们周围,自习室闭店潮已经出现。这一行业利润很小,环境、自身运营和房租上涨等因素都可能导致自习室开不下去,很多同行问我要不要接手他们的桌椅等设备。他坦言,每月的房租、水电、管理员工资等成本要支出1.5万元左右,现在也只能把成本赚回来。

在他看来,虽然因为考研、考证等刚需人群的大量存在,自习室并不缺消费者,

但如果不能开辟新的盈利点,每次都靠涨价维持运营,也不是长久之计。

刚开店时,高钰与合伙人也想探索差异化运营,比如卖周边文具、考试资料或自习室+社群运营。但尝试下来,却没有成功。卖水性笔、草稿纸等文具用品,虽然有些效果,但利润依旧很低。

趁着新兴行业兴起,荣富国和合伙人共同创办的北京飞跃岛自习室,一起起伏。如今,门店不再扩张,荣富国把精力放在了专心打磨唯一门店的体验感升级上。

他们也尝试过联合考研辅导、海外留学培训等机构合作,向自习室里的年轻人销售课程。但他们发现,绝大多数人已经有了明确的目标和计划,来到自习室只是为了安安静静、按部就班地学习,他们是在为结果付费,并不需要此类服务。

自习室+模式如何破题,远没有从业者想象得那么简单。艾媒咨询发布的《2021年中国付费自习室行业发展现状与消费趋势调查报告》也印证了这一点。

目前,中国付费自习室存在盈利模式单一、产品同质化严重、客流稳定性差等问题。艾媒咨询分析师认为,与国外成熟的付费自习室模式相比,中国的付费自习室市场尚未成熟,用户对付费自习室的消费仍处于教育市场早期阶段,虽然消费者对付费自习室模式认可,但是未来去尝试的态度仍十分暧昧。细分化、跨界化、共享化、智能化、社区化、规范化或将成为中国付费自习室的未来发展趋势。

最近,荣富国正在尝试与一些大型物业公司进行合作,他们可以提供各地的闲置空间,既合理利用了资源,也有利于自

习室品牌进入更多城市。不过他认为,进入新城市市场时,不能一股脑儿地追风口,市场的容量有多大,当地消费人群的消费力,自己的资金情况、团队运营能力等都需要认真调研和思考。快速进入很容易,但后期客群的获取和利润回报却跟不上,最终只能关门。

不过,在他看来,消费者已经从一开始追逐网红门店,转向了追求自习室的用心运营,网红经济退潮,用户是来学习的。如果只是营造网红店氛围而想着快速获利,也将成为恶性竞争,最终导致关店后遭受损失的还是用户。

让杨柔远感到头疼的是,卫辉市刚出现自习室时,一个座位的租赁价格还是每月300元,设施只包括折叠桌和硬板凳,仅两年时间,在配备了专用自习桌和更多设备后,行业的无序竞争却把价格打到了每月100元以下。

付费自习室早已遍地开花,作为新兴业态,也迫切需要建立行业标准和进行监管引导。多位从业者在接受采访时表示,目前的市场监管还仅存在于对公共场所的消防、防疫等的监管,如果开在县城的居民楼中,监管就无从谈起了。

比如自习室的装修材料是否环保,装修好后多久可以开始营业,目前都是运营者凭良心做生意。荣富国认为,专业机构、行业协会或政府组织等发力推进行业标准建立,将对引导行业良性、规范化发展,营造健康有序的市场环境,维护好消费者的合法权益起到重要作用。

但在当下,自习室能否摆脱二房东模式,还需要从业者再思考、再探索。



扫一扫 看视频

试。邢紫嫣说,这些平台的工作岗位,都是新的机会点。

如今,点外卖成为人们越来越依赖的生活方式,不仅体现在餐饮行业,现实中买菜、日用品、甚至母婴产品,只要能想到的,就没有送不到的。在外卖数据中,商家总能捕捉消费偏好的细微变化,去及时改善自身的经营策略。这几天,邢紫嫣由于脚趾骨折,不能出门工作,但她的电话和手机信息几乎没有停过。她说,这种状态一年365天都是如此,压力比做电商运营大多了,电商的东西隔几天才送到,外卖是即时配送,也就意味着商家遇到的各种问题都是即时性的,需要快速帮他们解决。

外卖运营师这一新型职业的出现,表明外卖运营逐渐走向专业化,这也向本地生活服务领域释放了更多就业机会。招聘平台显示,在北上广深等一线城市,外卖运营相关岗位需求量较大,且多数岗位月薪超过1万元,除了送餐餐饮从业人员,不少应届毕业生、退役军人、农民工、残障人士等都选择从事外卖运营师这一新型职业。《2020年中国外卖产业发展大数据报告》显示,2015年-2019年,中国餐饮外卖行业市场规模呈现快速上升态势,行业年均复合增长率达45.46%。业内专家认为,外卖产业的发展趋势形成人才虹吸效应。

为了让外卖运营师这一新职业能更体系化服务广大餐饮商户,2020年5月,美团培训、美团新餐饮研究院联合人力资源和社会保障部教育培训中心推出外卖运营人才培养项目。培训针对业务理解、产品研发、平台运营、用户运营、数据分析共5项核心能力分别开设课程,成功通过课程考核的学员都将获得人力资源和社会保障部教育培训中心与美团联合颁发的证书。这也是行业内首个由政府机构背书的外卖运营师项目。



扫一扫 看视频



陈伟在虾塘工作。上海海洋大学供图

在苗种标粗养殖阶段,再进行一次检测,确认无病害后进入商品虾养殖阶段,这样的系统工艺模式对产业同行具有一定的借鉴意义。

我们现在的工业化养虾属于设施农业范畴,是典型的新农业。未来,他希望能够继续提升工艺水平,把虾的养殖做到稳产、高产,我想把先进的技术和管理方案推广到活虾供应链的内陆、北方地区,尤其是我的家乡贵州。

外卖运营师 让商家更懂消费者

中青报 中青网记者 林洁

扎起马尾,穿上T恤牛仔褲,戴着防晒冰袖,骑上小电驴,成为邢紫嫣工作的日常标配。23岁的邢紫嫣是一名外卖运营师,每天的工作就是穿梭在广州CBD的珠江新城,帮商家上线外卖、推广运营。

两年前从广州大学毕业入职某外卖平台前,邢紫嫣几乎没有逛过珠江新城,更不知道这里聚集了广州最多的高端餐饮商家。从一开始被餐饮老板拒绝,到如今能分析外卖数据,协助商家改善经营状况,邢紫嫣享受着这种被人需要的依赖感。她说,自己俨然从一名吃货变成了一名专业吃货。

近年来,我国数字经济不断发展,越来越多的餐饮商家开始接触和使用数字化工具,纷纷上线了外卖服务。据公开数据显示,外卖市场规模已突破6500亿元,以美团外卖为例,早在2020年,单日完成订单量已经突破4000万元。据广东省餐饮行业协会此前数据显示,新冠肺炎疫情一定程度上加速了品质餐厅数字化的进程,目前广州已有过半五星级酒店以及逾八成老字号上线了外卖。外卖市场走势良好,越来越多的餐饮商家纷纷跟随潮流触网,也推动了餐饮数字化的发展进程,与此同时,外卖专业人才的需求也水涨船高,外卖运营师应运而生,这个一度让外界颇感神秘的职业也逐渐被大众所认识、了解。

其实,还挺难的。邢紫嫣说,有很多朋友对她的工作有误解,认为她每天逛街,吃喝玩乐,应该挺轻松的。但是,邢紫嫣手上管理着珠江新城近200家餐饮门店,每天的工作满满当当。她分析



受访者供图

说,每个商圈都不一样,午餐与晚餐的客群也不一样,这里面有好多学问,全部都是靠自己跑出来的。

一开始,邢紫嫣频吃闭门羹,由于专业知识不扎实,也没有人脉关系,很多老板不愿意跟她聊。珠江新城跟其他地方最大的不一样是,很难在餐厅里碰到老板。邢紫嫣说,有段时间她几乎天天在门口守着,就是为了蹲老板,CBD的餐饮老板不是拉拉家常就行的,需要用过硬的专业运营知识来说服他们,告诉他们外卖是对他们有帮助的。

调整好心态,邢紫嫣把工作重心放在已经入驻的老商家上,通过拜访、运营推广,跟老板们建立起了一定的客群关系。在业内积累了一定口碑后,老商家逐渐开

始给邢紫嫣介绍新商家。签下商家,只是上线外卖的第一步,更大的难题是后续的运营。邢紫嫣说,作为外卖运营师,需要紧盯餐厅外卖出品情况。商家的食材质量是否过关,打包严不严谨,服务态度怎样,哪怕一个细节不过关,也会直接影响到商家的订单。遇到下单转化率不太高的商家,就需要重新搭建外卖菜单,甚至从线下门店装修,到宣传推广,都要帮商家优化、反馈。

新冠肺炎疫情期间,珠江新城有一家商家上线了外卖,当时卖的菜品比较贵,外卖的客群基本上是熟客。邢紫嫣了解情况后,建议商家把招牌菜小炒黄牛肉拿出来做单人套餐,主食配米饭、蔬菜,把成本压下来。商家的外卖月销售额一下子从近300单飙升到1200单左右。

上海海洋大学毕业生工业化科学入局陆地养虾

耗水量仅为传统的1/10

中青报 中青网记者 王烨捷

对水温、环境要求极高的南美白对虾,能否在一年四季温差极大的上海陆地上养活、养好?中青报 中青网记者日前从上海海洋大学获悉,该校多名校友在上海崇明科学养虾,开辟了一条陆地养虾致富新路子。

这两天,上海开始降温,但崇明岛上的养虾基地内,一尾尾南美白对虾仍在室内养殖池里惬意游荡。和传统虾塘不同,这些虾塘都位于工厂内部的养殖池,池底带有加热设备,水温全年控制在28℃-30℃之间。

2018年毕业于上海海洋大学的陈伟是这个养虾基地上养虾团队的一名成员,他本身是从农村出来的,也想着要回到农村、做点实事。既然是学养殖专业的,还是希望扎根大地。今年7月,陈伟所在的团队迎来了收获,第一批南美白

对虾顺利在上海市区上市。

传统虾塘多在露天,在乡间泥地上挖坑填水,养的也多是草虾和南美白对虾等品种。把虾苗丢进去以后,养殖户往往都不会再进行管理。如果对产量有要求,就会再喂点饲料,补点水,有条件的会增加一些增氧设备。传统虾塘露天吃饭,受环境影响大,因此,土塘养殖的产量并不高。

陈伟所在的基地属于淡水区域。他们采用的养殖用水为一定比例的淡水和盐卤调配而成的半咸水,或通过海水配方调配的人工海水,人工创造了养殖基本条件。3年来,团队研发了一系列装备和养殖生产工艺,同时采用了生物水处理技术和人工湿地技术相结合的养殖技术,养殖用水实现车间内部循环使用,部分排放的养殖尾水经过人工湿地技术处理后进行尾水回用,耗水量是传统的流水养殖模式的1/10。

除陈伟以外,团队还有两名核心成员孙习武、庄保陆,他们都毕业于上海海洋大学。孙习武目前是项目的负责人,庄保陆负责该项目的装备研发和工艺设计及优化,他们对水产养殖都有着深厚的感情。

为实现强排污,庄保陆不断试错,通过无数个日夜的摸索,最终研发了以气提推流装置与中央集排污装置为核心的养殖池系统,可以及时有效去除养殖水体中的粪便、残饵等颗粒物,同时水体中的生物絮团浓度能够维持在足够去除氨氮等对虾排泄污染物的水平,低浓度的生物絮团也有利于大幅度降低增氧所需的能耗,提高系统的生物承载能力。

南美白对虾一般在150-180天可达到育种阶段,为了充分认识和了解对虾的生长,陈伟从种虾养殖繁育、幼体育苗、小苗标粗、青年虾管理和大虾育苗各个环节进行了系统性实践和摸索。团队还建立了日常生产数据库和分析平

台,平台强大的数据积累能力和可视化分析能力最终会给出最优的养殖解决方案和标准流程。

对虾是较为低等的生物,其自身免疫系统并不强大,抗病能力相对较弱,一旦感染病毒、致病菌或寄生虫将导致大面积损耗,几乎无法采取治疗等补救措施,给养殖户带来惨重损失。

在生产过程中,曾经有苗种携带病毒进入了养殖系统,导致好几个批次养殖失败,生产系统重启。陈伟介绍,为了解决苗种病害问题,团队强化了源头管控。

团队和苗种大场建立战略合作关系,做好苗种筛选工作,同时外购虾苗在进场前需经过苗场检测和自检,初步确认没有自带致病因子。团队还研发并自建隔离检疫系统和自建病害检测实验室,外购虾苗进场后在隔离检疫系统停留5-7天,其间经过两次检测分析,再次确认无病害后才能进入苗种标粗养殖系统。