



中青报 中青网记者 胡春艳 通讯员 吴军辉

南开

以虫

解决

付费自习室全国开花 新鲜劲儿 过后何去何从



7月17日下午,位于北京朝阳区望京的一家付费自习室里,不少年轻人在学习。

中青报 中青网记者 孟佩佩/摄

中青报 中青网记者 孟佩佩

韩剧《请回答1988》里德善和伙伴们常常去的同款自习室,开始在国内大小城市风靡。家在沈阳的95后女生薛茗予为了重拾阅读习惯,常常到付费自习室里一学就是大半天。作为付费自习室深度用户,薛茗予觉得,如今的自习室遍地开花,选择多了也要货比三家了,毕竟你只管学习,其他都要交给自习室。

2019年被称作中国付费自习室的元年。这项在日韩两国拥有成熟市场的共享经济产物,虽然经历了新冠肺炎疫情大考曾一度低迷,但作为年轻人刚需市场,创业者仍在不断入局。艾媒咨询数据显示,中国付费自习室用户规模呈现逐年递增的趋势。2020年中国付费自习室市场规模达167.47亿元,2022年预计将接近400亿元。

付费自习室成年人的新打卡地

薛茗予对两三年前付费自习室的印象是一间房、几张桌、开着空调,一天收费6元。现在她发现,沈阳的付费自习室越来越多,且越来越正规了。有私密空间,环境好,有咖啡和自助打印机等,自习室就是给环境和氛围付费,薛茗予告诉中青报 中青网记者,现在她已经在离家附近一间付费自习室购买了季卡,和其他自习室不同的是,这家店分男生、女生自习室,还有休息室可供短暂躺一会儿,老板很负责任,看到你休息时间长了还会来催你学习。

在南京读大学的朱国瑞也发现,去年突击专升本考试时常去的自习室,到今年已经开了4家分店了。2019年在上海了解到有付费自习室时,还专门去打卡体验。朱国瑞对中青报 中青网记者说,选择在付费自习室学习,也是因为共同租房的朋友不考试,自己在家复习或多或少会受到影响。在家上完网课,下午到自习室刷题,一张桌子、一盏台灯,能让自己沉浸在不成功便成仁的紧张学习中。

与之前火爆的星巴克气派组类似,年轻人来付费自习室学习追求更多的是大家一起营造的学习氛围。虽然不是高频需求,但每到考研、考证、考公等时期,付费自习室的旺季也就到了。在某款年轻人常用的点评App上,自习室俨然已成为学习培训频道里的一大种类,在社交平台分享自习室体验的年轻人也不在少数。

记者在北京望京附近走访发现,各大写字楼里的自习室面积一般在100-200平方米,被划分为可使用电脑的键盘区、需要安静的静音区、带有帘子的暗室等,有咖啡、茶饮、文具、充电桩等增值服务,甚至贴满墙的鸡血口号和成功上岸的考试回忆帖,都已成为自习室的标配。

来这里学习的年轻人,有的在备考注册会计师,有的在备战考研,有因疫情留在国内在网上网课的留学生,也有因为遇到邻居装修而过来工作的自由职业者,更有一批年轻人将自习室当成了网红打卡地,体验时下流行的沉浸式学习。

入局容易,但自习室+模式难寻

随着消费升级和年轻人消费习惯的改变,付费购买学习氛围成了一件稀松平常的小事。租一间房配置成自习室模样,这种简单且低门槛的创业模式让许多创业者一股脑儿涌入。据统计,2019年全年

约有5000多家自习室。疫情之后,自习室出现井喷趋势,2020年全年新增数量超过8000家,截至今年3月,全国约有1.6万家自习室。

位于北京东大桥地铁站旁边的自习室是姚女士兼职开办的,开业已两个多月,每天一下班她就会来到这里。为了降低激烈竞争下的经营风险,姚女士选择了加盟的形式,把三味STUDY品牌引入北京。目前这家品牌自习室在上海、苏州、长沙、合肥等多个城市都有分店。我们看中了成熟品牌背后带来的引流作用,比在地铁站附近发传单宣传更加精准。姚女士说,成立分店前期投入资金40多万元,最初一周仅有几名客人,现在每天客流量约20多人,甚至会有一些学生家长带着孩子来体验学习氛围,客户人群越来越广,这个行业需要慢慢来,未来站稳脚跟后也会考虑打造社群,给来这里学习的年轻人打造不同的学习交流小圈子。

因为高复利性和门槛低,开店成了付费自习室扩张的主要模式,也有不少经营者和姚女士的想法一样,想打造自习室+社群的概念,来增加用户粘性。

去年下半年,90后男生黄钰和3名初中同学一起,在安徽省淮北市开了一家自习室。2019年我们刚了解到付费自习室项目时,淮北还没有一家店。但去年6-8月,一下子冒出来12间自习室,黄钰坦言,因为没有创业经验,前期选址、装修等筹备工作就进行了三四个周。其实这个行业同质化很严重,区别可能就在装修选材、通风系统等小细节上。前期投入二三十万元,目前仍处于微亏状态。我们能想到的未来的差异化运营,也只是售卖周边文具、考试资料和社群运营。

激烈竞争下,一边是新店不断涌入,一边是行

业出现 转让潮。记者在某点评网站浏览发现,位于北京各大商圈的写字楼里,既有尚未开业的自习室、刚刚开业的优选新店,和被网友打出高分的老店,也不乏暂停营业标识的退场选手。自习室行业已经开始优胜劣汰了,北京望京的飞跃岛自习室创始人荣富国对中青报 中青网记者说,看着周边自习室开开停停,也见过上个月进场、这个月就关门的,自习室行业并非是非暴利行业,也不是大众认为的租一间房就能够做的二房东生意,关键在于如何长久打磨产品,配合用户需求变化来持久提供所需要的氛围,这是很耗精力的事情。据他介绍,每月的分摊成本要近5万元左右,一个月的营业额仅有七万元左右,我们理想的回本时间大概在两年半左右。

早在2019年,荣富国和几位合伙人便看到了付费自习室的市场潜力。当时北京仅有七八家自习室,趁着新兴行业的风口,他们曾在中关村创业大街和太阳宫附近各开了一家自习室。疫情后关停了这两家自习室,我们也不打算恢复这两家自习室的运营了,行业未来到底会如何发展还需要再观察。

他们尝试过做社群服务,但因为前来学习的年轻人有各式各样的备考需求,很难做到相同交流;他们也考察过时下流行的无人管理模式,但随之而来的是,自习室卫生条件变差了,换水等工作要客户自己完成,体验感反而下降了。荣富国觉得,还是要把用户需要的安静整洁的环境还给他们,这是用户来到自习室的最基本也是最高要求。对于经营者,还是要把精力放在人性化服务,甚至加入智能产品来应对新需求,这或许是未来的竞争力所在。

24小时营业、无人监管 新模式 背后仍存安全隐患

记者走访发现,主打24小时营业和无人监管的付费自习室,吸引了不少年轻人前往使用。但荣富国觉得,这类新模式背后存在的安全隐患让他无法放弃。有人监管模式,首先,24小时营业会给一些需要熬夜学习的年轻人提供场所,但这类用户毕竟占少数,全天候的空调、新风系统等的运营成本不小,而且熬夜对身体的损害大,这种学习方式是不应该提倡的;另一方面,无人化管理还会带来更多不确定性,丢东西是小事,但危害人身安全则是万劫不复的大事了。

尽管三味STUDY品牌下也有24小时营业模式,但姚女士也没有过多考虑,用户多为女生,夜间还是要注意安全。有人管理模式,虽然增加了人工成本,但运营起来更加容易控制风险。有消费者在社交平台分享说,因为没有携带身份证,酒店、图书馆、网咖等场所都进不去,但付费自习室不需要查验身份证,只要购买了时长,扫码就可进入。也有网友在使用自习室后留下了差评称,自习室人员密度大,空气不太流通,环境还需要改善。

对于付费自习室售卖的时长卡、月卡、季卡和年卡,有用户提出疑问,和健身房售卖储值卡一样,如果自习室倒闭了,没有到期的卡又该怎样处理呢?



扫一扫 看视频

90后轮椅女孩杨淑亭：

8年帮助1386名村民脱贫致富

中青报 中青网记者 洪克非 实习生 马晓晴

从月入7.7元到担任外贸出口公司总经理,从一个人打拼到带领59名残疾人、380多户贫困户和1386名村民脱贫致富,在第25届中国青年五四奖章获得者杨淑亭眼中,当年的那场车祸险些关闭了生命之门,创业则为她的人生重新打开一扇窗。

轮椅女孩

杨淑亭的家乡位于湖南省西部的邵阳市城步县,这里曾是国家级贫困县。2011年的一场车祸,不仅让20岁的杨淑亭从此与轮椅相伴,也给她本不富裕的家庭带来27万元债务。杨淑亭在家乡的小木屋度过了一年半浑浑噩噩的时光,甚至多次尝试结束自己的生命。

朋友想让她摆脱煎熬,建议她在网上寻找机会。2012年,杨淑亭在网上做起了游戏代练和广告点击。第一个月,杨淑亭只赚了7.7元。在旁人眼里这近乎一个笑话般的故事,但对于一度陷入颓废的杨淑亭来说则是重生。今天能赚到7.7元,也许明天可以有77元或者770元。

她兴奋地在残疾人交流群中分享了自己赚钱的方法。结果出乎意料:不到一年时间,有200余名来自全国各地的残疾人加入进来。以前大家都在群里抱怨生活、抱怨命运或抱怨家人照顾不周,后来群里面的话题变成了一起分享每天的奋斗和收入。杨淑亭说,久而久之,她萌生了带着家乡的乡亲们赚一点钱的想法。

杨淑亭家所在的歌舞村地处大山深处,村民收入来源少。接触电商后,我发现仿真花的市场很大。杨淑亭说,自己有个堂哥已经做了20多年仿真花生意,她也曾做过仿真花网店的客服。2015年,杨淑亭在村里创办了城步万红花卉合作社,专业生产仿真花,工厂就开在了自家院里。

周边的乡亲们不相信在村里开工厂也能赚钱。彼时,杨淑亭的合作社是白毛坪镇唯一的企业。几个月后,看到实效的村民们陆续加入进来。一年下来,每个人大概能有两万元左右的收入。杨淑亭说,

除了能在工厂统一制作外,杨淑亭也提供仿真花配件,方便大家将半成品带回家制作,做好的仿



杨淑亭在她的扶贫车间工作。

受访者供图

真花再送回厂里按件计酬,统一销售。同时,针对行动不便的残障员工,杨淑亭还为他们提供上门教学和送货服务。

乡村工厂打造原创品牌

有一次和客户聊天,杨淑亭了解到,自己制作的仿真花卖到了国外。她便萌生了开一家外贸公司的想法。2016年,杨淑亭创办了一家名为七七的科技公司,除仿真花外,还增加了箱包业务。七七这个名字是为了纪念当初让她重拾希望的日子。然而,拿订单从来不是一件易事。2016年,当杨淑亭坐了13个小时的车前往陕西洽谈箱包业务的第一笔订单时,一见面就被对方婉拒了。

生产线已建起来了,员工还等着订单发工资,

杨淑亭没有退路。她在网上一家家联系卖箱包的网店,为工厂寻找每一笔可能的订单。可能问了1000家也不一定有一家从我们这里订货,但即使只能拿到10个、20个包的订单,对我们来说也是很大的希望。

2018年,杨淑亭创办的企业作为城步县的重点扶贫企业参加了中国进出口商品交易会,并获得了10万美元的订单。

以前只做来料加工利润太薄,有时连员工工资都包不住。我现在坚定了做品牌的路子,帮助更多乡亲致富。杨淑亭在阿里巴巴脱贫特派员刘寒的帮助下,2020年9月,历经32张设计图、18道工序、11次打样,带着她的第一款原创包进入薇娅直播间。让她没想到的是,这款包上线几分钟,便成交一万多单,总金额达100多万元。3秒钟抢空了1.2万个现货包让杨淑亭目瞪口呆,但也让她长出一口气:做了6年的加工,今天

终于有了自己的品牌,而且一经面世就自带光环。

一个都不能少

从第一批箱包订单仅有10个学生书包,到目前实现年出口额4200万元,杨淑亭带着越来越多的村民,足不出户轻松脱贫。

肖明辉自幼患有小儿麻痹症,此前,一直通过做三轮车司机维持生计。听说杨淑亭的公司能帮助残疾人贫困户就业,肖明辉便抱着试一试的心态前来应聘。

杨淑亭满口答应下来,但那时公司刚起步,不能为肖明辉提供合适的岗位,她心里也没底。

进入杨淑亭的公司后,肖明辉被安排在车间半成品区的工作台做手工。每个月能拿到2000元左右工资。

肖明辉一直和母亲相依为命,母亲去世后,他每天都要在公司加班到很晚。在他眼里,公司就是他的家,孤身一人的他更把同事当作家人。杨淑亭说,自己能体会残障人士对于工作的渴望。他们特别想通过自己的一些努力,证明自己配得上生活的荣光。

这种能在家加工订单的灵活就业方式,既方便村民照顾家庭,又让他们多了一份稳定的收入。现在,杨淑亭已经在城步县建成4个扶贫车间,加上在家加工订单的村民,她的员工几乎遍布城步县每一个村庄。

我今年刚从广东回城步。孩子上小学了,老师布置作业都在微信群,老人根本不懂。小工厂工钟雨凤说,虽然收入比之前低点,但是能陪着孩子长大,很值得。

工作之余,杨淑亭也喜欢在短视频平台上分享自己的日常生活和致富故事,已经拥有50多万粉丝。

今年2月,参加完全国脱贫攻坚总结表彰大会后,她在短视频平台发了一条视频。视频中,杨淑亭提到,总书记说,脱贫攻坚的阳光照耀到了每一个角落,无数人的命运因此而改变,无数人的梦想因此而实现,无数人的幸福因此而成就。这句话让我深有体会,因为我既是受益者,也是传播者。



扫一扫 看视频

农药残留问题越来越受到大家关注。南开大学生命科学学院的学生创业团队——自然卫士,研发了一种以虫治虫的生物防治技术,可有效解决农药残留、害虫易抗药、环境污染等问题,实现地下防治效率超80%,助农增收,又守卫了食品安全。目前,团队研发出的产品可以防治200多种有害昆虫,涉及上百种常见农产品,基本覆盖中国人餐桌上常见的食材。这种以虫治虫生物防治技术已被推广至国内9省13市的4500余亩试验田,在韭菜、番茄、土豆、花生、烟草等农作物害虫防治方面取得良好效果,累计助农300余户,获得经济效益超1500万元。

我国常见的农业害虫约有730余种,每年因虫害造成的粮食损失高达600万吨,直接经济损失超20亿元。使用农药等化学防治目前仍是使用最广泛的害虫防治方法,因农药残留问题造成的食品安全事件时有发生。

经过10余年的探索试验,南开大学生命科学学院的师生团队,研发了一种用昆虫病原原虫(EPN)侵染杀灭农作物害虫的新型生物防治技术,可以实现人畜安全、无污染。以虫治虫的原理是,把对作物无害的昆虫病原原虫放入土壤中,它会自己主动搜寻害虫并钻入害虫体内,将体内共生细菌释放到害虫的血腔中,导致害虫患败血症死亡。昆虫病原原虫继续利用害虫体内的营养物质发育、繁殖,又回到土壤后开始新一轮对害虫的搜索,长此以往,循环杀灭害虫。

自然卫士项目负责人、南开大学生命科学学院博士生李晶晶说:如果把线虫比作核潜艇,共生细菌就相当于核弹头,EPN相当于装有核弹头的核潜艇,极具杀伤力,兼具了天敌昆虫和病原微生物的双重优点。

到哪儿去找那么多昆虫病原原虫呢?研发团队赴全国各地进行资源调查,建立了全国最大、世界前列的昆虫病原原虫资源库。

为了将EPN用到田间进行虫尸剂(昆虫病原原虫感染的昆虫尸体)的批量化生产的研究,在国际上首次实现了昆虫病原原虫虫尸剂的规模化生产,日产超过1000亩用量。李晶晶介绍,他们还成功实现了线虫体外培养,有效解决了虫源的问题。

实验室的技术成熟后,李晶晶和团队成员们开启了虫尸剂防治韭蛆的田间试验。韭菜的农网问题严重,是因为一般喷洒农药的方式对韭蛆无效,只能采用农药灌根的方式。施用虫尸剂一个月后,我们可以明显地看到韭菜长势良好。收获后的韭菜经农残检测,68项指标均合格,达到无公害标准。

除了技术研发,这支学生团队还逐步打通了生产线、销售网络,并建立了较为成熟的推广模式。

我们提供虫源,委托农技公司生产虫尸剂,通过农技公司在全国覆盖的网点推广技术销售虫源。李晶晶说,他们不仅给农户提供杀虫产品,还可以帮助其销售农产品,把以虫治虫技术的农产品冠以阮博士品牌,通过多个电商平台进行销售,提高农民收入。

现阶段,他们主攻黄粉虫虫尸剂田间试验和固体培养方法优化,完成公司注册,预计今年10月完成北方地区推广,固体培养线虫产量提升。2022年10月,可以稳定获得虫源,建立生产线。2023年1月正式投产大批量生产虫源。预计投产首年可以供应300万亩蔬菜用量,助农收益提高200%以上。

这支年轻研究团队还拥有强大的专家顾问支持。南开大学生命科学学院教授阮斌受邀担任团队的首席科学家。近10年来,他始终致力于以虫治虫技术推广,已发表论文30余篇,其中国际合作10余篇,国家发明专利1项,国家发明专利受理申请1项,建立了国内最大的昆虫病原原虫资源库。同时,长期致力资源环境与粮食安全研究的中国科学院院士、中国农业大学教授张福锁,美国农业部昆虫病原原虫研究专家David等都给这些年轻学生提供技术支持。

我们的虫尸剂产品与其他害虫防治产品相比,价格最低,防控效率可达到80%以上。农民施用后,相比使用农药收益提高5倍以上。李晶晶说,我国现阶段蔬菜面积约3亿亩,仅韭菜面积就有约1100万亩,还可推广到草莓、玉米、中草药种植,以及城市林木、高尔夫球场养护项目等,市场应用前景十分广阔。



自然卫士在田间进行以虫治虫的生物防治实验。受访者供图