



美妝健身書法花藝 學費統一500元



◆放工後上夜校學習成了不少內地年輕人夜生活。圖為中餐課。



掃碼睇片



傍晚7點，伴隨着鏗鏘有力的架子鼓聲，剛從醫院下班的楊小姐擺脫一天的繁忙，在西安市小寨的一家樂器培訓機構開啟了自己的夜校生活——架子鼓學習。與此同時，作為該夜校課程的組織者，西安夜校城市緩衝區主理人崔超波也出現在課程現場，「我們需要及時跟進課程質量，了解學員訴求。」自去年9月上海市民夜校火爆出圈以後，「上夜校」正成為當下內地年輕人最時髦的夜生活。在夜校，學員們僅需花500元（人民幣，下同），就可以學習舞蹈聲樂、非遺手作、美妝健身、書法花藝等內容，為自己的興趣買單。而隨着越來越多的年輕人加入夜校學習，許多像崔超波一樣的夜校主理人也瞄準市場需求入局。

◆香港文匯報記者 張仕珍 西安報道

內地夜校玩新花樣 年輕人為興趣埋單

市場剛起步 摸索賺錢模式



◆崔超波

與一般的學校不同，夜校小班制教學，由於學員住所不一，多點開花的教學點就尤為重要。「目前與我們合作的機構已經有幾十家，我們的40多個校區分散在西安市各個地方。」許小小說，雖然NightGrowth擁有自己的場地，但依然需要拓展課程地點，在他們的各個社群裏面，許多網友都呼籲在自己的所在地開設夜校。「真的是供不應求。」她笑着說。

研進階課程 對前景感信心

一方面，夜校的火爆需求讓市場看起來紅紅火火，但與此同時，500元的價格又讓很多人認為「夜校熱」會像一陣風颳過。許小小和崔超波都表示，如今的夜校還處於起步階段，大家為的是給都市年輕人打造一個精神緩衝地帶，擺脫焦慮，前期經濟收入不是衡量成敗的標準。

崔超波坦言，500元的學費很大一部分給了培訓機構，作為夜校的組局者，前期幾乎不賺錢。但每次聽到學員們的好評，忙忙碌碌的他都覺得成就感十足。而在他的調研中，不少學員都表示願意學習進階課程，這讓他對夜校的前景信心滿滿。

「我們正在做的事情是修煉內功，一方面提升課程質量，另一方面讓夜校的運營管理更加精細化。」許小小告訴記者，NightGrowth擁有自己的課程開發團隊，即使是500塊的入門課程，也是團隊精心打磨的。「對於一些在入門階段真正找到自己興趣愛好的學員，我們會為他們開發進階課程。」

因為自有場地和教學團隊降低了成本，許小小堅信，未來夜校的前景一定可觀。



◆許小小

流量可觀

傳統教培爭相入局



◆西安夜校手工非遺課受歡迎。

如今，NightGrowth夜校的潛在學員人數已達上萬人，以都市白領、寶媽和大學生為主。儘管學費便宜，但夜校可觀的流量也吸引了許多教培機構入局，他們主動找到夜校，希望合作開拓這門生意。一些培訓機構甚至自己開設了成人夜校班，380元就可上10節鋼琴課。

位於西安市碑林區的BarTakeFive是一家集下午茶、酒吧、餐廳於一體的特色店面，夜校興起後，店面負責人李彩迅速捕捉商機，與NightGrowth緊密合作，開設了調酒課程。「我們店本身有一定的粉絲客群，原本也想像夜校，但通過與NightGrowth的交流發現，他們更專業，更懂客戶群體。」

酒吧聯拍夜校開調酒課程

李彩告訴記者，通過與夜校的深入交流，雙方團隊共同設計了調酒課程，非常受學員歡迎。「專業的調酒課程基本都在2萬元起步，但夜校作為一個入門級的課程，500塊錢就能帶給學員特別的體驗。」李彩說。而通過夜校的引流，李彩店裏的客群也越

來越多。「對於商家來說，如今是流量時代，有了流量，到店的客群未來就有轉化的機會。」李彩告訴記者，入局夜校一是希望給年輕人提供一個社交的平台，同時也希望與引入的客流發生更加深入的鏈接。

降場地空置率 加強資金流

隨着夜校越來越火，如今與崔超波合作的培訓機構已經多達80多家。「對機構來說，一是看中夜校的流量，我們基本一周就能開一個班；另一方面，也是降低他們的空置率。」他介紹，對有的培訓機構來說，周內晚間本來學員就很少，場地空置，閒着也是閒着，「夜校學員加入後，無形中其實是增加了機構的收入。」

而短平快的課程，快速快出的方式也加速了教培機構的資金流動。許小小說，傳統的教培機構招生，雖然一個學員收費可能幾千塊錢，但上課時間往往戰線過長。「夜校不同，儘管一個學員500塊，但由於是一對多教學，對於培訓機構來講，一個老師的成本其實並沒改變，而且快速快出的方式也盤活了機構的流動資金。」

◆夜校根據受眾需求而設，讓年輕人枯燥的夜生活變得更加豐富多彩。



◆夜校有助年輕人就業。圖為一夜校架子鼓課程現場。

短兩個多月，崔超波經營的夜校已經徵集了2,500多人，開設課程80多門，夜校機構覆蓋西安市的東南西北。「沒想到大家學習的熱情這麼高，春節後我的目標是客戶群體翻一番，盡快達到5,000人。」對於95後的崔超波來說，夜校是他創業的開始。「我們的第一節課是化妝，5天就組成開課了。」談及夜校的創辦，他說，最初就是抱着試一試的心態，希望為年輕人的興趣作點貢獻。

「我們參照上海的夜校收費標準，課程定價統一在500元，課時為6至10節不等。」崔超波告訴記者，上海的市民夜校為公辦性質，500元可以上12節課，但個體在運營過程中，這樣的價格利潤空間很小，「為此我們把課時進行了一點調整。」儘管這樣，對於學員來說，性價比依然很高，組團報名的人絡繹不絕。

課程豐富新穎 滿足不同嗜好

95後的雷先生從抖音上了解到夜校後，就報了個架子鼓的課。「我是一個音樂小白，短短幾節課，沒想到老師就把我教會了，性價比真是超高。」剛上了5節課的他，已經會彈2首曲子了。

「不是培訓班上不起，而是夜校更有性價比。」在採訪中，多位學員告訴記者，與動輒幾千元的培訓班比起來，夜校課程豐富多彩，選擇性強。「夜校的課程也很新穎，幾節課的時間只需500塊錢，既可以讓下班後的时间更充實，也可以多多嘗試，發現自己的興趣所在。」楊小姐說，算下來上一節課50元左右，也就相當於喝一杯咖啡的錢。

學員對夜校的旺盛需求催生了多家夜校的誕生。在創辦NightGrowth西安夜校之前，許小小和合夥人都有自己的事業，經營的社團組織成員近百人。上海夜校火爆之後，她的很多學員亦提出想學習的訴求。

學員黏性好 夜校多點開花

市場嗅覺敏銳的許小小隨即捕捉了這個商機。她和團隊成員赴上海、深圳、北京等地調研，回到西安後，便成立了自己的青年夜校品牌，並註冊了商標。「我們本身有自己的場地和自我的課程體系，創辦夜校的成本相對較低，也能夠給年輕人提供一個很好的第三成長空間。」許小小告訴記者，他們的非遺課程採取小班授課制，一個12人的班諮詢人數超300人。

為了帶給學員更好的體驗，NightGrowth開設的課程門類豐富，廣受年輕人歡迎。「我們有心靈療癒類的，比如親子溝通、情緒管理的課程；也有職場技能類的，英語口語、演講表達等；還有一些人文素養、運動健康和生活美學類的課程。」許小小告訴記者，這些課程的開設廣泛關注了學員的需求，因此學員與夜校的黏性非常好，許多學員都同時報兩三門課，將周內的時間佔得滿滿的。

專家之言

夜經濟一部分 夜校有望擴版圖

「夜校作為夜間經濟的一部分，其發展趨勢會蔓延開來。」

在陝西省社科院文化旅遊研究中心主任張燕看來，當今年輕人就業壓力大，夜校出現剛好為年輕人提供了趣味性、實用性的課程，讓夜間生活更加豐富，精神需求得到滿足，無疑是契合時代發展的。

張燕表示，夜校的歷史由來已久，但如今的夜校根據受眾需求而設，讓年輕人枯燥的夜生活變得更加豐富多彩。「夜校的課程融趣味性與實用性於一體，對於工作壓力大的學員來說，可以有效緩解精神壓力；對於想要獲得工作技能的學員來說，又可以學習一技之長，與市場接軌。」

而隨着夜校課程體系的完善，張燕表示，夜校還可以與文化旅遊無縫銜接。「比如說陝西特色的秦腔、剪紙等非遺課程，遊客完

全可以利用夜間體驗。」張燕說，夜間經濟並不只是在大街上吃喝玩樂的消費，夜校也可以是其中的一部分。

多維度降成本 市場前景廣

對於目前夜校普遍收費500元的情況，張燕稱，或許這個價格盈利空間不是很大，但夜校運營得當，是可以從多個維度降低成本的。她舉例稱，西安市城區有許多的老舊校區，閒置教室較多，交通便利，夜校完全可以充分利用這些場地資源，以較低的價格入手，進行教學。

此外，她認為目前夜校主要採取小班教學，注重體驗感，但在互聯網時代，未來也可以嘗試線上線下同步教學的方式，吸引更多學員加入，從而增加收入。

◆香港文匯報記者 張仕珍