

CHINA PUBLICATION MARKETING WEEKLY

中国出版营销周报



《中国出版传媒商报》官微



中国出版营销周报官微



中国出版营销周报视频号

AI自习室：书店本地化服务新路径？

■中国出版传媒商报记者 王新雪

回顾2025年，很多人将其总结为人工智能狂飙突进的一年。作为新一轮科技革命的核心驱动力，人工智能成为推动教育变革的重要力量，与此同时，搭上“AI快车”的业态不断涌现并引起关注，AI自习室也是其中之一。从一线城市到二线三线城市，再到地方县城，近2年，AI自习室规模迅速扩张；而另一边，AI自习室难以招生、经营不善倒闭，违规学科培训被叫停的新闻也层出不穷。与传统自习室相比，AI自习室将传统共享自习室与智能学习系统相结合，借助由AI算法和大模型支持的学习机与学习机上的智能助学系统，为用户提供线下督学、托管等服务，打造智慧学习场景。作为一种新兴教育业态，其一方面与实体书店场景相适配，另一方面服务对象与书店客群存在重合部分，成为一些书店所拓展的业务之一。记者采访了部分运营AI自习室的书店，大多通过招商引或与教育科技公司合作打造相关场景，构建“空间+设备+人员”的运营体系。从具体情况来看，部分门店的确存在试点不理想、业务盈利难的问题，也有部分书店仍保持乐观态度，认为AI自习室在实体书店仍有发展前景，并详细介绍了当前所运营AI自习室的收费形式、本地化推广模式以及需要引起书店关注的问题等，希望对仍在观望或已落地相关项目的同行有所帮助。



现阶段整体情况

合作引入为主 多地新华书店下场试水

区别于普通自习室，AI自习室运营的核心在于智能化的学习体验，能够通过大数据、智能设备等技术手段，提供精准的学习路径规划和辅导服务，主要涉及独立学习空间、技术设备支撑以及专业人员运营三个方面。

2024年4月中旬，首家冠以“新华”二字的AI自习室在山东烟台新华书店南大街购书中心开业，由烟台新华书店自习室联合作业帮推出，自习室独立于购书空间，配备了作业帮AI学习桌和学习机，引入科大讯飞AI智能辅导程序，以人机对话的方式提升学生英语听、说、读、写能力。2025年1月12日，江西新华发行集团联合紫光摩度科技共同创立紫光AI智习社于南昌书城三楼开业。江西新华通过引入智能平板设备和AI虚拟教师技术，为学生提供诊断学习思路、AI对话式纠错、阶梯式讲解等服务。2025年1月，广东新华旗下科技公司广东新华乐育科技有限公司，首次推出AI督学智能终端产品新华乐育AI督学机。广西柳州购书中心五楼的“课帮帮AI智习室”是广西新华书店中设立的首家“AI智习室”，依托智能诊断工具与知识图谱技术，通过AI数据分析精准定位知识薄弱点，提供“学前测—精准定位—定制方案—实时反馈”的个性化学习路径。宁夏新华书店教育书店AI自习室智能管理系统支持在线选座预约，提供24小时无人值守服务，配备的AI辅助学习设备融合大数据分析、知识图谱构建与自适应学习技术，搭载个性化精准学系统与认知大模型。云南新华书店推出“云南新华书店AI自习室”项目，在云南昆明金地兰亭书城、吴井路书城、国福现代城书城、西城时代书城及曲靖麒麟书城等5家书城落地，提供AI精准学、智能伴学、专业督学等个性化服务。

可以看到，近2年新华书店陆续在门店开展AI自习室项目的不在少数。观研天下相关数据显示，2024年我国AI自习室行业市场规模达到了350.67亿元，2025年上半年达到了206.9亿元。由此可见，至少AI自习室在书店实现落地是可行的。对于书店来说，能够盘活闲置空间的同时丰富门店业态，但在设备与人员层面需要做足功夫。以上案例表明，多数书店主要选择与专业AI教育品牌、具有相关经验的教培机构或者科技教育公司合作，来解决设备和技术方面的问题，自主研发的是少数，这样一方面为了“让专业的人做专业的事”，另一方面也可以有效减少过多投入带来的风险。作为中原图书大厦回声馆AI自习室督导员，陈利锋告诉记者，书店与教育科技公司合作，可以充分整合双方资源。书店提供线下实体空间以及图书配套服务，教育科技公司负责研发与维护AI学习系统，提供相关资源和技术支持，通过数据驱动优化服务体验，提升自习室专业度。

运营收费模式

“按次体验+学期订阅”配套专人运营

“AI自习室在书店要持续发展，主要是有专人负责，从引流、体验、销售到后续的上课服务都需要花费心思去做。”福建新华发行集团南平分公司徐

志恒说。从当前开展相关业务书店来看，AI自习室均实现配备有专人运营，人员多在2人左右，同时还借助合作方的技术人员支持。福建新华华分公司王峰麟介绍，书店采用三方深度合作模式，与沃科教育信息技术有限公司、本地学而研学机构形成分工明确的合作体系。沃科教育信息技术有限公司聚焦核心技术支撑，提供AI技术研发、优质学习资源供给及系统后期维护服务；学而研学机构发挥教育服务优势，负责伴学师专业培训、学习场景优化打造；宁化新华书店主导日常运营与客流引流，凭借新华书店的品牌公信力、广泛的客户基础及浓厚的文化氛围优势，为智学室带来稳定的客流。

保定市新华书店在图书大厦、裕东门店分别打造2家AI自习室，共计41个席位。图书大厦AI自习室现有书店2名工作人员、2名教育科技公司工作人员；裕东新华书店共有书店4名员工，除日常工作外，与2名教育科技公司工作人员共同负责AI自习室相关工作。保定市新华书店新媒体企划部主任姚岚介绍，目前，AI自习室以体验吸引、注册收费模式为主。自习室入驻门店后，对门店客流吸引有一定的助力作用，以小学及初中生群体为主。

在收费模式方面，书店针对一次性体验、长期学习等不同的需求设置次卡、月卡、季卡等，同时配合寒暑假，推出个性化方案。福建新华云霄分公司相关负责人介绍，书店采用“按次体验+学期订阅”双轨计费，测验体验卡88元，学期卡1480元。福建新华华分公司针对不同读者的学习需求，推出多元化套餐体系。新人专属套餐：28元体验卡，为首次体验读者提供全面学情诊断，助力精准了解自身学习状况；定期跟踪套餐：58元/月，为读者提供月度学习进度跟踪与分析，及时调整学习计划；

假期提升套餐：798元，助力读者利用假期查漏补缺、实现学习弯道超车。中原图书大厦回声馆主要采用“成人自习+小学阶段托管”收费组合模式，成人收费为次卡、月卡、季卡等（含休闲区座位与饮品权益），小学阶段套餐为月卡，AI自习室自去年8月15日开业至今营收1.5万余元，同时带动相对应的教材教辅、学习用品等产品的销售。

营销拓展方向
本地化推广 加强空间与业态协同

AI自习室执行落地后，如何招揽顾客和维持经营是摆在书店面前的又一难题，“本地化”成为关键突破点。AI自习室围绕有学习需求的人运转，当前其目标客群主要为中小学生，在“双减”政策下，课外教育服务市场迎来重构，部分家长用户的确存在孩子学习以及托管方面痛点，为此需要有品牌公信力、能够带来实际效果的相关服务。借助多方合作的模式，新华书店可以充分发挥其品牌公信力与深耕本地化的优势，将AI自习室项目纳入书店整体经营当中，结合相关营销活动，推动多业态协同发展和转型。

例如，宁化分公司推出了系列联动活动，读者在智学室消费达到指定金额，即可兑换不同面额的教辅、文学等品类图书券，带动图书销售；办理智学室月卡，可获赠定制书签、笔记本等文创产品，提升文创消费频次。姚岚也谈到，自习室的运营在一定程度上提升了门店客流，特别是对文创产品、文具类产品以及饮品的销售有显著的拉动。“我们在开展节假日营销活动时，通过满额赠送体验卡、自习室21天打卡、自习室老带新人会福利等形式，将自习室与门店传统业态有机融合。”

(下转第6版)

国内主要AI自习室品牌(不完全汇总)

名称	特点
北教书院AI智习室	由首都文化科技集团北教传媒旗下专注于“AI+教育”的控股子公司打造。以“为全年龄段学习者打造个性化、创新型自主学习空间”为核心定位，以此推出北教书院AI智习室“百城千店计划”。
赶考小状元AI自习室	“教”与“育”分离，AI系统负责个性化教学，线下老师专注陪伴督学，提供从教学、运营到招生的全套解决方案。
松鼠AI	“AI智能老师+专业督学”双轨结合，兼顾技术效率与教育温度；智适应学习系统强调对错因进行深度分析，精准定位薄弱知识点，构建MCM能力模型，注重通过引导培养学习能力，而不仅是传授知识。
知了AI智学成长中心	聚焦“课后智学”，以校内作业为核心场景，强调与校内教学协同。分层服务，根据学生年级（如1~3年级、4~6年级、初中）提供不同侧重点的学管服务；“直营+联营”模式，总部强管控以确保服务质量。
天立启鸣	与“钟书阁”书店合作，将AI自习室嵌入文化空间；除AI自习室外，还提供升学规划等产品；背靠天立国际控股，拥有教育资源和技术研发优势。
科大讯飞	深耕AI教育领域，依托科大讯飞AI精准学系统，通过“测-诊-学-练”四步闭环定位知识薄弱点，针对性补齐短板，配备专业学习规划师现场陪练，形成“AI精准诊断+人工针对性补强”闭环。
读书郎AI自习室	依托读书郎在智能学习硬件领域的品牌优势与硬件基础，线下自习室的学习规划师现场监督、陪伴、激励学生。通过“一对一”个性化精准提升系统和“面对面”线下个性化督学跟踪服务。
随科AI自习室	推出“随科AI学习机·随科AI智习馆”等，提供中小学课后一站式服务，拥有教培行业多年深耕经验的专家能完善对接学校和机构，建立适合本地人群的AI学习系统和场馆，与河南新华、云南新华等合作。
作业帮AI自习室	AI系统与全国主流教材同步，提供拍题解析、知识点微课等基础服务，配备舒适硬件设施，适配预算有限的中小家庭日常作业辅导需求。
清睿24K智能自习室	创新“智能教练+督学老师”双师机制，聚焦小升初衔接场景，15分钟入学测评生成个性化知识图谱，配合几何思维可视化等智能场景为学生服务。
学堂派AI自习	深度融合清华基础教育资源，构建“AI教师+学习机+自习室”三位一体学习模式，通过智能诊断系统精准定位学习盲区，实现从“统一教学”到“因材施教”的教育范式变革。
优学派AI智习室	依托硬件优势发展的AI自习室品牌，自研智能课桌内置触控系统，直接连接AI学习软件，推出“AI错题本+线下教师答疑”模式，适配对设备体验有要求的中小家庭。

●一线实战

作为国有图书发行企业，保定市新华书店始终以文化惠民为初心，以专业服务为基石，深得广大市民的信赖与支持。引入AI自习室是书店的创新经营举措之一，精准洞察客群对“便捷、专注、适配性强”的迫切需求，构建教育服务新业态，彰显出新华书店从传统出版发行向教育生态服务的深度转型，展现了“读者至上 教育为本”的核心理念。

小范围试点，合理规划空间运营。保定市新华书店目前共有图书大厦、裕东门店2个AI自习室，共计41个席位。服务内容包括：提供独立学习隔间，配备单人桌椅、智能平板电脑、高速Wi-Fi、智能LED护眼灯；精选新书、畅销书以及各类学生用书设立阅读区；持续供应净水机、打印等贴心服务，为学子们营造沉浸式的学习环境和空间。AI自习室日常由门店指派专人，与合作教育科技公司专职学习规划师共同运营。其中图书大厦AI自习室现有书店2名工作人员、2名教育科技公司工作人员；2026年1月份试营业的裕东新华书店，作为图书及多元产品经营、自习室及AI自习室复合型门店，共有书店4名员工，与2名教育科技公司工作人员共同负责AI自习室相关工作。

以体验为核心，带动门店客流。目前，AI自习室以体验吸引、注册收费模式为主。自习室入驻门店后，对吸引本地客流，特别是中小学生群体起到一定助力。书店通过开展节假日营销活动，借助满额赠送体验卡、自习室21天打卡、自习室老带新人会福利等形式，将自习室与门店传统业态有机融合，一定程度上提升了门店客流，特别是对文创产品、文具类产品以及饮品的销售有显著拉动。

作为保定市新华书店打造的创新项目，下阶段我们将加强对本项目的推广，在不同点位进行智习室网点规划；持续优化商品结构，提高文创产品、文化用品等非书产品占比；深化校企合作，与本地学校建立合作，开发“第二课堂”系列课程，提供课后托管、阅读指导、研学实践等服务，打造教育服务生态圈；加强区域协同发展，加强与省店公司及其他地市新华书店的交流合作，共享数字化转型经验和资源。

●资讯

中国出版传媒商报讯 近日，《吉尔伯特证据法》首部中文译本由中国检察出版社正式出版发行，中国人民大学陈卫东、魏晓娜两位教授联袂作序推荐。

1754年，英国法官杰弗雷·吉尔伯特(Geoffrey Gilbert)出版的《证据法》被认为是普通法世界第一部系统的证据法学专著，该书以最佳证据规则为核心，构建了一个基于可信度的证据等级体系。书中围绕最佳证据规则对书面证据、非书面证据及概然性所展开的理论阐释和所搭建的规则框架，不仅体现了其对司法证明活动理性本质的坚持，更为证据法学科的发展奠定了基调，开创了证据法学的体系化研究。

在西南政法大学证据法学研究中心主任潘金贵的精心组织下，2025年3位中国青年学子跨越语言与时代的鸿沟，将其首次完整译为中文。由于该书英译本馆藏较少，译者团队积极寻找稀缺的1788年第五版原稿PDF文件，克服拉丁文、英文变体等文字和乱码障碍，原创性地整理、增拟目录，补充附录，包括吉尔伯特生平简介和原文常见英文变体等。中译本注解丰富，增设边页码和英文原稿、英文清洁稿二维码供对照，极大提升了可读性。

这部诞生于18世纪的著作虽与当下中国的法律实践相隔两个多世纪，但对我国证据规则的体系化建构，尤其是数字时代电子数据规则的完善仍有独特的历史视角与现实启示。正如陈卫东在荐序中所言：“一切知识都源于比较，法学研究领域亦复如是。这部著作的译介，正是我国涉外法治建设中‘囊括四海、化为我用’的生动实践。”

一场跨越200年的证据法学对话
《吉尔伯特证据法》首部中译本出版

保定市新华书店
姚岚（保定市新华书店新媒体企划部主任）