

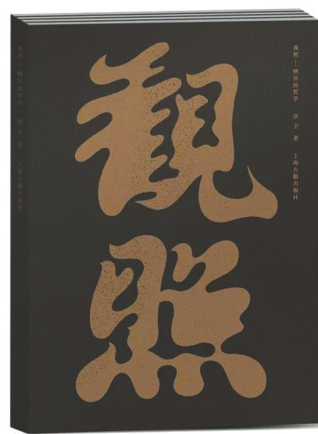
66

新冠肺炎疫情给实体书店带来严峻的生存考验。全国范围内,很多实体书店都曾按下暂停键,其中有部分甚至彻底关门闭店。在疫情防控常态化的当下,实体书店应该如何运用新媒体技术,化危为机、破圈出彩,寻求疫后重生之道,也成为一大课题。

8月13日上午,2020中国实体书店创新发展年会暨长三角民营书店座谈会在上海书展举行。包括全国各省市新华书店、三联书店、大众书局、西西弗、言几又等全国近百家实体书店相关从业人员,相聚一堂,抱团取暖,分享各自应对疫情的举措,走出疫情阴霾的经验,以及对未来生存的设置。

实体书店如何“疫”后突围?

书店人:“重做”才能“重生”



《观照——栖居的哲学》摘得2020年“世界最美的书”铜奖。

“世界最美的书”长这样

随着人们审美意识的逐步提高,书籍装帧设计水平也越来越高,越来越美的书也具有较高的收藏价值。8月12日,2019年“最美的书”在上海书展上举行了颁奖仪式。

2019年11月,在经过海内外顶尖书籍设计师评委的多轮专业评选,共有25种图书从全国106家出版社的342份参赛作品中脱颖而出,荣获了2019年度“最美的书”称号。这25种中国“最美的书”,代表中国参加了2020年在德国莱比锡举行的2020年度“世界最美的书”评选。最终,由南京设计师潘焰荣设计、上海古籍出版社出版的《观照——栖居的哲学》摘得2020年“世界最美的书”铜奖。

这本“世界最美的书”长什么样子?《观照——栖居的哲学》是一本展示中国传统家具——椅子艺术的书籍。书中收录了洪卫本人设计的一些新式家具,以图为主,并辅以相应的文字解说。全书设计摆脱一般性的图片罗列,而采用分镜头分割的手法,构图奇巧,呈现古典家具的每一个细节和工艺特点的关节处。

这本书的另一特点是运用准确的矢量化图形对椅子进行解剖剖析,精致准确的分解图增加了对椅子结构的理解,使宏观与微观图像形成对比,层级分明又十分协调。书中还大胆地在黑色纸张上进行黑色印刷,沉稳厚重的效果与紫檀家具的木色相近。洪卫的古典家具设计不仅在新式家具领域有较高的影响力,在国际上也有较高知名度,其作品曾获“德国红点设计奖”。该书亦得到艺术收藏家马未都作序推荐。

由上海市新闻出版局主办的书籍设计年度评选活动——“最美的书”评选,自2003年开始举办十几年来,已有17批371种来自中国的“最美的书”亮相德国莱比锡。其中,有21种书籍获得“世界最美的书”荣誉称号,更有两次摘得评选金奖。

封面新闻记者 张杰

疫情影响市场热点



疫情导致“新冠”相关图书销量大幅上升
居家隔离拉动部分程序设计类图书热度上升
社会热点如《民法典》等相关图书热度上升



停工停学及各类考试延期导致教辅、考试类图书销量下降
居家期间的热门类别少儿读物、家庭教育类虽需求上涨,但大量销售转移至线上,在实体书店的销售下滑
各类小说在居家隔离、经济下行的大环境下热度下降

2020上半年实体书店数据报告。

线上赋能 实体书店二季度逆势增长

此次年会,发布了2020上半年实体书店数据报告。该报告根据大数据平台监控的全国8500家实体和网络书店总结而出。报告显示,在2020年上半年,销售码洋(40.39亿元)同比下降31.47%,新书动销品种(35021种)同比下降32.57%。2020年上半年,与去年同期月销售码洋曲线对比显示,全线下降,其中2月下降到谷底。

疫情导致“新冠”相关图书销量大幅上升,居家隔离拉动部分程序设计类图书热度上升,社会热点如《民法典》等相关图书热度上升。停工停学及各类考试延期导致教辅、考试类图书销量下降,居家期间的热门类别少儿读物、家庭教育类虽需求上涨,但大量销售转移至线上,实体书店的销售下滑。各类小说在居家隔离、经济下行的大环境下热度

下降。随着疫情逐渐得到控制,实体书店开始主动丰富营销手段,从“等人来”向“送出去”转变。中金易云大数据平台的监控数据表明,二季度有不少门店出现了逆势增长——这些门店或是加强了ToB业务,不仅卖书还借书;或是在当地经营读书会,疫情期间转为线上讨论;同时配合各地政府发放的消费券推出各种折扣促销活动,吸引到店客流消费。

拓宽销售渠道,线上赋能:在疫情对实体书店渠道的重压下,实体书店开始拓宽渠道、向线上转移。部分门店开始尝试通过公众号、社群营销、短视频、直播带货等手段壮大线上市场,提供在线购书、送书上门等服务,满足了后疫情时代大众对图书的需求。

寻求破局 用互联网思维“重做”书店

今年5月30日,超1万平方米的文轩BOOKS实体书店在成都成华区亮相,引发业内瞩目。在此次年会上,新华文轩总经理李强做了《书店逆生长不止情怀》的发言。他提到,文轩实体书店,在疫情期间也遇到不小的挑战,经过深思熟虑、快速行动,通过快速到货需求、线下会员线上消费、忠粉线上互动,以及充分利用社交媒体等方式,找到一条“线上线下融合发展”之路。

大众书局创始人缪炳文在名为《迎难而上,不断探索实体书店盈利模式》的发言中提到,不能把书店经营完全当成生意,但书店需要在社会上生存下去,就必须找到自己的生存之道。实体书店转型成为必然,旧的书店形态已经不太被

人们需要,当下人们更需要轻松的阅读环境,优质的阅读内容。他提到,书店要为读者选好书,加强书店员工的人文素养,员工每天要多读几本书的前言后记,与顾客交朋友。

来自陕西的实体书店从业者、汉唐图书董事长唐代伟作了《疫后实体书店的重做与重生》的发言,他认为,要吹响“书店重做”的号角,只有“重做”,才能“重生”,才能真正脱困解困,“书店行业要把互联网思维上升到行业创新战略的高度,从根本上扭转实体书店的经营困境,提升实体书店与用户的亲密链接,打通信息流、物流和现金流。书店‘重做’不是一种可有可无的选择,而是新技术革命裹挟下的大势所趋。”

封面新闻记者 张杰