

主营教辅书 打起概念牌

书店,你还需要怎样的转型



资料图片

阅读碎片化让书籍蒙尘

曾几何时,书籍是我们心灵休憩的港湾,陪伴我们度过多少静谧而充实的时光。然而,记者采访发现,如今能够静下心来完整地阅读一本书籍的市民寥寥无几,手机上的碎片化阅读已经成为人们打发时间的主要方式。

在郑州读大学的王乐天今年20岁,拥有阳光帅气外表的他还是一位“微博达人”。“我是两年前开通的微博,去年年底,我的微博粉丝人数已经突破一万人。”王乐天告诉记者,他的人气之所以这么高,是因为他无聊的时候就喜欢在微博上阅读和搜集有趣的图文并转发,这些图文被再次转发的次数越多,他就能获得越多的关注。

“在我的带动下,我的许多朋友都喜欢玩微博。微博上阅读到的内容往往都是热点话题,这些话题能够成为大家聊天时候的谈资。微博上的文章短的几句话,长的十分钟也能读完,阅读

起来不怎么费力气。”王乐天的回答,也解释了碎片化阅读受到欢迎的原因。同时,他也表示,自己几乎不会购买课外书籍阅读。

也有一些市民虽然喜爱读书,但会选择更加便捷的阅读方式。35岁的市民邱莹曾经是书店里的常客,如今,她是亚马逊网的忠实客户,她每年在网上购书的费用都要数百元。“上学的时候经常在书店里一泡就是半天。记得有一次读到一本《席慕容诗集》,翻开第一页就被《七里香》那忧伤的词句感动得潸然泪下。如获至宝地买回家,每晚睡前都要读上几首,这本书现在还珍藏在家里,偶尔还会拿出来看看。但现在不去书店了,主要因为没有那个精力。在手机上可以用读书软件免费试读,花几块钱就能下载全本。如果遇到实在喜欢的书,也会选择网上购买,毕竟价格便宜不少。”邱女士说。

在刚刚过去的春节假期,你是否给自己留下过一刻闲暇,在书籍的世界里徜徉,与作者展开一段心灵的对话?或许许多人的答案是没有,甘愿做一名专注手机的“低头族”,而不愿重拾书籍让心灵回归。与此对应的是,受到人们读书热情减退和网络购书平台兴起的冲击,我市实体书店的生意日渐萧条。目前,国家大力提倡建设“书香社会”,我市的实体书店如何顺应时代主动转型?日前,记者对此进行了采访。

□文/图 见习记者 杨旭

实体书店遭遇经营困境

正如邱女士所说,在书店阅读和购书的经历是许多人的美好回忆。如今,人们或许都不曾留意,我们身边的书店正在逐渐减少,即便坚持经营的也大多生意惨淡。这其中有市民读书热情减退的原因,也与网上购书平台的竞争密不可分。

位于市区太行山路南段的新星书店是一家经营了十多年的书店。老板曹先生今年53岁,有一份比较清闲的工作,开书店算是他的副业。谈起近年来的经营状况,曹先生不胜感慨地说:“这两年销售情况更差了。我们已经把折扣做到了7折,部分书籍还有买2送1的活动,可是来店里的顾客还是看的多,买的少。本来利润就低,除去1600元的房租,一个月下来真的挣不了多少。养家糊口是指望不了,我如今坚持营业也就是图个锻炼锻炼身体。再过三五年,估计在市区想找家书店都困难了。”

一些专业书店在经历了前几

年的火热后,如今也难逃门庭冷落的命运。位于市区人民路与解放路交叉口东的医学书店以经营医学工具书为主。七年前开业的时候,这家书店凭借着精准的市场定位曾经经营得风生水起。可是谈起如今的经营状况,店主张鹏飞告诉记者:“只能勉强维持生计。家里两个孩子越来越大,花销也连年增长,为补贴家用,我只好一边开书店,一边开网店卖衣服。这和当初的梦想落差太大了,我是学医学专业的,因为有亲戚在出版社工作,就开了这家医学书店,最初的定位就是只做医学书籍。原来许多医院的医护人员和医专的师生都会来我这里买书,但现在越来越少了。”

张鹏飞向记者分析了经营困难的原因:“最大的冲击来自亚马逊、京东、当当这些电商。他们的进货量大,进货价就比我们低。我们做到8.5折,一本书的利润可能不到两块钱,就这样还是比不过电商。”



在市区一家书店,一些市民正在看书,但买书的人寥寥无几。

教辅类图书成救命稻草

在记者的记忆中,书店的神奇魅力就在于包罗万象。在那小小的一方天地里徘徊,徜徉在厚重的书架间,总能邂逅一份惊喜。可在采访中记者发现,如今,许多书店的主要利润都来自教辅类书籍,甚至可以说,教辅类书籍成了许多书店生存下去的救命稻草。

位于市区人民路的光明书店已经营多年。店主李宝志曾经经营五家书店,如今只剩下这一家。李宝志告诉记者:“这几年生意很一般,是靠卖教辅类图书才支撑下来的。现在我们店教辅书的销量能占到总销量的五成,其次是少儿图书和养生保健图书卖得比较好。现在的人越来越浮躁,读书的人越来越少,花钱买书大多是出于功利性,这种状况实在令人堪忧。”说起收入情况,李宝志向记者透露,“房

租每月4000多元,员工工资每人2000元左右。除去这些开支,我一年能有十万元左右利润。”

在光明书店,记者采访了正在为孩子购买教辅书的市民董艺珍女士。被问及为什么选择来实体店购书,董女士说:“孩子学习用的书,还是来实体店买比较靠谱。为了省一点钱在网上买,万一买到质量差的,影响孩子学习怎么办?”

随后,记者分别走访了市区黄山路与辽河路交叉口的特价书店、泰山路的自考书店、交通路的博爱书店。这些书店仅有三三两两的顾客也都以购买教辅类、考试类书籍为主。而位于海河路与嵩山路交叉口西的华联书店的工作人员说得更直接:“图书的销量还比不上文具。”

概念书店或成发展趋势

书店的存在对于一个城市而言,是一扇精神文明的窗口。然而,面对书店业的凋零,让人不禁生疑:在市民精神文化生活日渐丰富的今天,为何书店正走向穷途末路?同时,也让人好奇,在相对发达的大城市,书店业是否也经历着同样的命运?

据记者了解,一种名为概念书店的经营业态已在许多大城市发展成型。这种概念书店介于传统书店和咖啡馆之间,可以为市民提供一个舒适、惬意的阅读环境,主要通过出售图书和贩卖饮料、甜品及创意产品等获利。

其实,我市也有过一家叫做“慢镜回放”的概念书店,本报记者曾对这家书店的主人宋话梅做过专访。如今,记者再次见到宋话梅,她的书店已经停业,但她对当初开书店的那段经历依然津津乐道。

宋话梅是一位热爱文学的“80后”女孩儿,在网络上发表过多部

长篇小说,读书是她最大的爱好。当初决定开书店,是因为去南方一些城市旅行时,她邂逅了很多概念书店,给她留下深刻印象。“我觉得相对于沿海地区城市而言,我们这里文化比较闭塞,市民缺少阅读氛围。概念书店能够创造出一种优雅的环境和氛围,让人伴随着轻柔的音乐和浓郁的咖啡,有一种想要捧起一本书静心阅读的冲动。在一些概念书店,每周还会邀请作家和网络写手举办交流会,读者可以免费来听。我认为除了提供优雅的阅读环境,还要主动培养人们读书的热情,这样生意才会越来越好。”

可惜的是,因为挣不到钱,经营伙伴选择放弃,书店只维持了半年。不过,她告诉记者,计划今年下半年重新开一家概念书店。“开概念书店不是为了赚大钱,只是为了实现理想。我相信喜爱阅读的人会越来越多,概念书店也会有广阔的发展前景。”宋话梅说。

记者手记

传统实体书店的没落是市场选择的结果,我们无法也无需刻意改变。记者只想对这些书店的经营者曾经带给我们的便利和如今的坚守道一声感谢。然而,这一事实反映

出市民对读书的淡漠值得深思:怎样才能重新唤起市民好读书、读好书的热情?像宋话梅这样对概念书店的尝试当然值得喝彩,但能否得到市场的认可还需要时间的检验。