当当网加速布局电子书市场

商报讯 面对电子书市场的日渐升温,不久前当当网已成立出版物数字业务部,总经理由联合总裁李国庆亲自兼任。同时,当当网也在招贤纳将。

李国庆表示,电子书市场三年内将进入爆发期,现在进军电子书市场,时机恰好。"数字业务在3年后将蓬勃发展,出版业产业链上下游都要主动迎接这场革命,做变革的引领者,否则将错失这个历史机遇。"数字阅读业务已经成为当当网的战略业务单元。在年底之前,当当网将和多数出版社协商先开放30%内容免费阅读和下载,无论在电脑、阅读器还是手机上,全文下载则要付费。该举措已经得到多数出版社和作家的认同。不过,对于全文下载的收费标准,目前尚无定论,当当网希望出版社和作者接受的下载全文价格是纸书的2~7折,且可以转发两次。当当网不会制造电子阅读器,也不会通过阅读器赚钱,只会充当网络零售商的角色。李国庆建议出版商将数字内容从目前的PDF/TXT改造为EPUB格式,以便大大提高准确率和版式友好性。

此间的一项调查显示,100多家出版商对当当网进军电子书市场表示看好和支持,希望当当网建立一个开放的电子书内容平台,使电子书真正从小众走向大众市场。据了解,当当网在2008年12月就推出了"在线读书",提供新书、畅销书部分章节的免费阅读服务。明年将有20万种图书的部分章节可开放给用户在线免费阅读或下载阅读,并拟推出手机图书下载小额收费业务。 (白小禾)

网店如何做读者的双面胶?

■商报记者 穆宏志

一位网上书店经营者曾感慨,"虽然都在卖书,但各家网上书店的用户群却不尽相同。"大型综合网店——当当网、卓越亚马逊虽然都面向大众,但又有一些差异,前者以"三高"(高学历、高收入、高职位)人群为荣,后者更偏向都市白领和大学生。专业网上书店如中国互动出版网以计算机技术人员为主,蔚蓝网在高校师生中更受欢迎,中国图书网为淘书人服务,孔夫子旧书网受到二手书爱好者的青睐。网上书店也如不同的实体书店,形成了各自的用户群。为何会出现此种细分,网店如何粘住读者?

创业之初就已显现

业内人士认为,目前在线书店的读者类型主要有三种:第一种以当当、卓越亚马逊型为代表,多为大众类读者,趋向于大众图书,由于网店品牌历史久,客户群体分布也较广泛。第二种以蔚蓝网、中国互动出版网、中国图书网等为代表,从网站定位上即有明显体现,多为专业读者。第三种是区域型网上书店,由于在线市场迅猛发展,各地大型实体书店也开展网上业务,以地域优势吸引用户,如北发网、广购书城、博库书城等。

网络本身的特点决定了不是行业第一或者没有特色的网上书店,将难以生存。能够活到今天的网上书店,多少都会有自己的特色,包括不同的读者定位、可供品种的差异、不同的页面风格和客户体验等,而这些都会形成不同的客户群。读者群的差别很多是从网店成立伊始就有的。这首先遵循了商业发展的基本规则。其次,任何一家公司或任何一种商业形式,都会有自己独特的优势、商业定位、运营模式。就商业形式而言,目前国内几大在线网站尽管业务模式相同,几乎都是全国范围内经营全品种图书,但其业务增长点或主营图书则有着明显的区别。每家网站发展之初,都会根据自身的特点和资源,对主要业务做出明确定位。尽管各网店都在不断地扩大市场占有率,通过不同的营销方式、个性服务吸引其他用户群,但同行中各企业的优势、长期以来各网站自身的品牌积累及主营业务已经在用户的消费观念中产生了基本定位,即使伴随市场激烈竞争相互蚕食,部分会发生改变,但总体而言,各自的用户群体将区分得更加明确。

蔚蓝网内容总监赵树广介绍,蔚蓝网的用户主要有三类:高校用户,蔚蓝始于高校,多年来一直为高校师生提供服务,更了解高校用户的特定需求和服务;专业读者,蔚蓝从成立之初,主要业务方向即为专业图书销售,而随后推出的全品种图书,也可以满足专业读者更多的需求,也是商业发展的需要;企业用户,推出了针对中小企业员工成长、企业文化建设等方向的团购及大客户服务。中国互动出版网主打计算机、科技等专业图书,经过10年的运营,渐渐成为专业读者的品牌。定位为专业阅读,与大卖场的商业模式不同。最近推出的数字化阅读、电子书、按需印刷等,包括后期培训、专业会议等,都服务专业人士。从2006年起,推出了全品种图书,也是为了满足专业人士的多方面需求,是对原有产品的补充。

当然也有一些网上书店在经营发展过程中逐步形成了读者细分。比如中国图书网的主要群体是计算机类读者,但现在逐渐将目标定为淘书人和大学生。

精准营销的四大桥段

当当网出版物商品部副总裁姚丹骞谈到,如同实体书店中既有北京图书大厦,也有万圣书园、季风书屋等特色书店,网络书店因为自身选品、定位的不同,形成了各自的特点。针对各自的用户特点,各家网店也使出不同的营销手段,以期粘住更多的用户。

个性化推荐+阅读体验 目前,卓越亚马逊图书的用户主要为白领、某些领域的专家和大学生,这些用户注重生活品质、对某一领域有浓厚的研究兴趣并有一定的购买实力。根据用户在卓越亚马逊上的购买历史、页面浏览习惯,为用户做个性化阅读推荐。同时,通过更丰富的内容建设和功能设计为用户提供更好的阅读体验。例如,给读者带来最新的全球热销书,让读者"与世界同步阅读";为对股票感兴趣的读者提供"股民学院"社区,不同阶段、不同需求的读者都能在此社区找到适合图书。近期,还推出了"在线试读"功能,读者通过"翻阅"试读确定是否需要购买。支持"预购"功能。为了提升阅读附加价值,还推出了图书、音乐名人访谈,让读者和歌迷在线与作者和歌手互动。

当当网走的是"大而全"路线,几乎可以满足"全用户"购书需求,同时重视对每个品类的精耕细作。以少儿书为例,近5年中,当当少儿书销售增长60倍,这一方面获益于当当网用户有"三高"的特点,另一方面与采购人员的挑选和推广密不可分。当当网通过搜索、联盟、SNS等各种渠道进行推广,同时通过站内的个性化推荐、免费在线试读、二手书交易平台、用户评论、销量排行榜等各种技术手段为顾客提供指引。当当网将在现有基础上拓展教材、教辅品类,并推出免费下载部分图书章节的举措,吸引更多年轻读者成为会员。

在专业人群聚集之处进行营销 中国互动出版网一位负责人发现,专业网上书店之所以形成不同的用户群,有两个关键点,一是专业产品侧重点不同,二是针对专业人群聚集之处进行营销,如与专业院校、科研机构合作,在专业社区和专业会议上进行营销。专业网上书店只有做专做深,渠道、供应商和产品均围绕专业来做,才能再向全品种裂变。

赵树广介绍,目前蔚蓝网针对客户群有明确的营销方式,首先根据用户特点及相关数据进行精确划分,运用精准营销手段如EMD营销、专业论坛合作营销、会员体系营销、定向推广等,以信息咨询和优质服务粘住用户。同时推出新服务,加大营销力度扩大用户群。如根据用户的体验调查及日常业务存在问题,近日推出蔚蓝网四大服务保证,对客户服务明确做出承诺。

围绕需求编排网站内容 中国图书网用户主要是爱书人,其中很多可称为书虫甚至超级书虫,其特点是懂书,又想低价淘书。中国图书网针对此群体定位为"淘书天堂——中国最大的图书尾货市场"。围绕淘书读者的需求编排网站内容,推出了特价图书销售榜、特价图书新品目录、编辑淘书推荐等针对特价图书的专项服务,在任何页面上,都能发现一些引人入胜的特价好书,方便读者浏览查询与选购。还推出丰富多彩的淘书活动。

提高送货速度 送货速度及售后服务也将直接影响到顾客的选择,当当网通过扩建物流中心、优化配送流程,提高送货速度。就连刚刚于11月1日上线的京东商城图书频道也正在针对商城的客户群,进行精准营销策划,提出了无地域限制购买,将同手机一样,15城市限时达服务等。

随着网上书店技术、物流、服务等方面的不断完善,以及网民的不断增加,今后越来越多的消费者将在网上购书。今后随着在线购物市场的发展,网上书店的客户群依然存在分化,但并非特别明确。因为在线市场没有界限,哪个企业能够做到以用户为先、用户为上的特定优质服务,就可以吸引更多的客户群,读者群体也是市场,必然依照市场规律前行。中国图书网总经理黄平认为,网上书店的读者群划分与实体书店将不会相似。一方面,网上书店赢家通吃的局面将会进一步加强,没有核心竞争力的所谓特色书店将不能获得发展。由于没有店面与租金限制,大型综合网上书店将以服务和价格双重优势,挤压一般特色书店或者专业书店的生存空间。另一方面,特色鲜明的网上书店将获得特定读者青睐。

北京文博会台湖国际图书分会场18日开幕

海峡两岸出版物信息交易平台开通

商报讯(记者 郭虹)由北京市委宣传部和文博会组委会办公室主办,北京发行集团承办的第五届中国北京国际文化创意产业博览会台湖国际图书分会场,将于11月18日至21日在北京出版发行物流中心举办。届时将推出中外文出版物展销订货会、海峡两岸图书网上交易平台建设论坛、新时期公共图书馆建设研讨会、图书馆馆配会、优秀出版物成果展、重点图书推介会及图书收藏讲座等10余项活动。

开幕式当天,海峡两岸出版物信息交易平台将正式开通。通过这一平台书店可以便捷地订购台湾地区最新出版物;台湾地区出版发行商同样可以快速了解大陆新书出版信息并订购所需图书,从而建立起两岸出版物信息交换、图书交易的直通车,提高两岸出版物流通效率和质量。届时,将有三民书局、联经出版事业公司等30余家台湾地区知名出版发行商携2万余种文学、历史、哲学、学术类优秀出版物参会。同时,主办方还组织部分北京市公共、社区、大型机关图书馆参观现采。分会场首次设立的数码产品展示销售区,汇聚了汉王、步步高、读书郎、上海世纪创荣等众多知名品牌的各类数码产品近2000种,并设有数字出版物专区、电教产品专区、摄照类数码产品专区、影音播放类产品专区、电脑专区等分类展销区域,方便客户选购。来自英国的游戏工作室将现场演示经典网络游戏中的微缩模型军队,更可通过自己动手绘制各种人物,布置场景,排兵布阵,领略指挥千军万马奋勇战斗的乐趣。来自中国书店的古籍拍卖品展览和古籍收藏知识讲座,以及现场演示古籍修复工艺,可让广大古籍收藏爱好者大快朵颐。此外,为更好地拓展国际学校和外语培训学校市场,以及为在中国的国际学校、双语学校和国际课程班选购教材提供便利,主办方还特设国际学校教材展示中心专架,集中展示英国、美国、澳大利亚、加拿大、新加坡等国家的各科教材500余种。受邀参加此次文博会的70家国际学校将在展会现场选购图书和教材。

分会场为来自全国各地的批发团购客户、中介商、零售书店、图书馆客户和广大读者精心准备了国内560余家出版社、300家民营书商、900余家音像公司以及国外48家出版集团的图书、音像制品近60万种供客户现采订货。基本涵盖了国内近两年公开出版发行的全部图书和近2个月以来出版的全类别新版图书,同时,还将有200多家国内外大型出版机构派员参会,现场推介畅销精品图书,与终端客户、各界读者现场交流、洽谈合作。300多家来自全国各地的批发团购客户、中介商、零售书店、图书馆客户将到现场交易采购。分会场设置了团购、批发服务接待处,推出"全程服务、一单到底"的接待交易模式,丰富的图书品种、充沛的复本量、便捷的结算方式让客户享受"一站式"购齐的快捷服务。针对图书馆客户需求,陈列10余万种新书的样本大厅,还将提供手持机、异地办公设备、编目数据加工、加盖馆章、加工磁条等多项服务。

(上接第1版)

配合书店业务系统,就能把一册书在各地不同门店的实时销售情况实时反映到出版社甚至联网的主管部门手上。此外,提升出版单位经营的活力,提升出版人对市场预估和分析的能力,减少浪费、库存、退货率,改变出版单位无法掌控图书销售情况的局面,改变出版单位信息孤岛的尴尬境地。同时,RFID芯片类似图书的二代身份证,通过对"图书身份证"上游发放的严格管理、对每一流通环节的实时记录,可以实现主管单位对出版物全流程的监控。基于RFID的物联网技术在出版领域全流程应用,有助于主管部门加强行业监管,有助于维护出版物市场的稳定和繁荣。这对目前略显疲态的传统出版业,无疑是一场深刻的革新。

降低流通成本 黑龙江省新华书店事业发展部相关负责人认为,物联网是提供图书供求信息的平台,系统内的出版社和零售商都可以登陆,了解整个市场当前的供求状况,实现了图书供需信息的透明化,避免没必要的物流,从源头减少逆向物流;物联网能够提供图书业务的整合能力,第四方物流整合了第三方物流、出版社以及零售商,甚至可以整合终端消费者,并通过协调第三方物流,进行统一存储、统一分拣、统一配送,最终完成图书实体的低成本流通;物联网能够进行供应链的优化,测算成本最低、效率最高的物流路径,利用物流的规模化效应,降低整个图书流通系统的成本。

提升信息水平 江西新华将物联网在物流方面的成功运用,也表明物联网,尽管还在概念导入阶段,但它的巨大应用潜力,足以引起广泛重视,其也一定程度上为发展现代物流提出了破题之策。物联网将在提升物流信息化和自动化水平,推动物流功能整合,提高物流市场流通效率和强化物流信息获取等方面形成积极影响。随着物联网的推广和应用,不仅能在物流服务各环节上带来革命性的功能提升,更会对物流企业的整体运作模式升级带来变革。

当前,发展物联网技术已经上升到关系国家未来竞争力的战略高度,物联网将发展成为一个上万亿元规模的超大市场。据了解,新闻出版总署也将书业发展物联网列入了"十二五"规划。物联网在书业的全面应用,需要三步骤:第一,在全行业建立图书唯一编码身份,如当年图书普及条码一样;第二,软件中间件实现图书唯一代码在不同应用领域的适用与信息数据交换;第三,构建云计算服务平台,为书业全流程服务。目前难点还是在第一方面,需要管理部门引导和要求。张志成谈到,作为物联网应用解决方的提供商,他们正考虑在书业的各个环节进行实践,目前在与中国出版科学研究所进行一个实验项目,计划明年年底结题,项目的输出结果将成为书业物联网行业标准的参照。

也有业内人士指出,当前书业的一些基础工作尚未到位,电子信息共享、标准支撑等问题未解决,虽然物联网是一个好的解决方案,但作为新生事物,书业这个传统行业尚不能完全掌握。当前书业的重点仍是做好信息建设、加紧制订标准等基础工作。最靠谱的做法是紧盯科技最前沿,但要小心实战,因为"一切皆有可能"。

链接:被誉为第三次信息技术革命的物联网,是在计算机互联网的基础上,利用RFID、无线数据通信等技术,按约定协议将任何物品与互联网相连接,进行信息交换和通讯,可以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的多种高端功能。在这个覆盖世界上万事万物的网络中,物品(商品)能够彼此进行"交流",而无需人的干预。在国家大力推动工业化与信息化两化融合的大背景下,物联网会是工业乃至更多行业信息化过程中一个比较现实的突破口。

新华传媒拟收购成城购物中心

核心业务与泛文化互动

商报讯 前不久,上海新华传媒第5届董事会逐项审议通过了以上海嘉美信息广告有限公司股权增资上海新闻晚报传媒有限公司、收购并资助成城购物中心项目、投资上海东方汇融文化商务有限公司、合资设立原创文学出版传媒公司以及设立上海新华峻岭有限公司等议案。

新华传媒收购并资助成城购物中心项目意在将其打造成特大型文化生活中心。为进一步发展图书业务,新华传媒需要拥有一定体量的大型自有物业,建设大型文化MALL新业态,以进一步支持图书业务的发展。该项目建成后,初步计划将30%面积用于核心文化业务的经营,通过注入书店、会展、影视、游艺、演艺等文化传媒类业务强化项目的文化特色,提升物业价值;剩余70%面积出租给其他"泛文化"品牌进行合作经营,收取租金。整体上核心文化业务与泛文化业务形成良性互动,相互聚集人气,打造上海的文化商业地标。如果该项目能够成功实施,一方面能为公司开辟一个新的利润增长点,另一方面原有的图书发行、平媒业务也能藉由项目的实施受惠。

投资上海东方汇融文化商务有限公司,介入"东方文化卡",有利于与公司现有"一城卡"业务资源实现协同与互补,做大文化类预付卡业务,获取投资收益等。

公司以全资子公司上海新华传媒连锁有限公司为投资主体,与上海万联电子商务有限公司、上海城事通信息科技有限公司共同合资设立原创文学出版传媒公司,有助于抢占数字出版时代的资源阵地,特别是弥补公司在原创文学以及实体出版等方面的不足。新公司将通过资源整合与对外合作,以征集网络原创作品、(海内外)版权人(出版社、作者)的版权授权、策划组织市场导向的创作等手段获得数字出版的核心资源。同时,通过线下印刷出版发行、互联网及移动阅读终端出版发行、海内外市场版权贸易、对外授权等出版发行方式,将所获得的版权进行销售、开发。从而,在逐渐积累愈来愈丰厚的作者资源和版权资源基础的同时,建立起面向数字时代各类阅读受众的发行、销售渠道,打通产业链,最终建立自有的网络原创平台。

公司以新华连锁为投资主体,与峻岭集团下属子公司上海豪锦物业管理有限公司、润迅集团下属子公司上海润迅君斯通信科技有限公司合资设立上海新华峻岭有限公司,拟在新华连锁部分门店中开设电信天翼通专营店,依托新华连锁和峻岭集团的资源和优势,以实现双赢为目标。 (徐峥嵘)

■新闻走廊

黑龙江山水书城定位时尚阅读广场

商报讯 总投资5亿元、正在建设中的黑龙江山水书城,将在2011年5月揭开面纱,定位为"时尚阅读广场",是黑龙江省群力文化产业示范区历时3年打造的龙头项目,也是省文化产业资金专项扶持的重点企业。

山水书城坐落于哈尔滨群力新区核心地带,周边多所省市重点学校和中高端社区。由美国HOOP建筑设计咨询(上海)有限公司规划设计。书城充满现代感和人文气质,将经销包含社科文学、教育科技、少儿生活三大类逾10万余种图书,经营面积7000平方米,并配合咖啡简餐、网络休闲、数码体验等多种功能。书城还将按照不同的时间节点和社会热点,延伸读者的阅读广域与深层需求,开发多元议题,划分不同书区的分类引导,以多元陈列相配合的方式,设立主题书区和主题书展,使相关书籍的创意组合完整呈现,增进大众到书店流连的兴趣。书城会员除了购书优惠,还可享受到专属和增值服务。如设立会员VIP专区,享受一对一贵宾服务。

山水书城将以"延伸阅读、深化思考、推广文化、互动交流"为目标,通过与出版社、国内时尚机构等合作,开展涉及舞蹈、电影、摄影、展览、戏剧等多领域的营销活动。 (白)

华油书店拓展培训用书市场

商报讯 最近,河北华北油田书店紧紧抓住油田员工培训力度正在逐年加大的有利时机,积极开发市场,扩大图书销售,在培训用书市场取得了突破。

华北油田去年刚刚建立了油田技师学院,今年又在渤海石油职业学院创建了员工培训基地,同时做出了"三个百分之百"的决定:即科级以上干部要百分之百培训;关键岗位员工要百分之百培训;员工实现百分之百持证上岗。华油书店抓住这一有利时机,及时邀请华北油田有关负责人到书店了解经营规模、经营品种、服务项目、发展状况以及新华书店多年来为油田教育培训服务的基本情况,赢得了他们对新华书店的信任和肯定,双方达成了全部培训教材由华油书店供应的共识。

今年以来,华油书店的培训教材销售额增长了近20万元,有效地规范了原来培训部门各自为政、用书五花八门的状况,为培训用书的销售奠定了坚实的基础。 (张宝信)

宁波艺术图书节注重读者体验

商报讯 11月6日~21日,浙江宁波市新华书店联合多家单位,在宁波书城和中山东路新华书店共同举办"宁波市第五届大型艺术图书节"。开幕当天,宁波书法家陆天波和摄影家叶炜还分别向组委会赠送了书法和摄影作品。4位宁波书画家现场泼墨,6位宁波甬江职高学生为读者素描写生,吸引了众多读者。

此届图书节首次在新落成的宁波书城举办,共设有艺术图书展卖区、书画作品展卖区和专题讲座厅三大活动区域。集中陈列了全国各大美术出版社近3万种新书和重点书,不仅有高档书画册,还有进口设计类书籍。图书节期间还举行了宁波著名书画家作品展、宁波摄影家"走进阿里"摄影作品展、"多彩童年"亲子大赛绘画作品展等活动。另外,"钢琴奶奶"林元宁义教生钢琴汇报演出和"聆听肖邦"发烧友视听欣赏会成为亮点。此外,图书节还邀请艺术名家,逢周末举办书画摄影技法、高考美术辅导、古玩鉴赏、音乐沙龙等讲座。 (张 弦)