

CHINA BOOKS MARKETING WEEKLY

中国图书营销周报



N
营销

■ 商报记者 姜锐刚 邹昱琴 倪成

数据 ·

浙江省慈溪市新华书店2012年上半年总体销售业绩高于去年同期。上半年全店一般图书销售1741万元,比去年同期1482万元增长259万元,增幅为17.5%。其中社科类增长16.88%,文教类增长23.15%,文艺类增长27.05%,少儿类增长8.4%。

浙江省海宁新华书店的卖场销售增长品种主要表现为少儿类、文化教育类品种的增长。浙江省乐清市新华书店主要的5种图书类别都有不同程度的增长。小类上来看,增长码洋在前10名的类别依次有:小说故事、儿童文学、高中教辅、历史、低幼读物、医药、卫生、艺术、生活用书、小学文教、教育类。儿童文学主要增长点在于浙少社引进图书品种《查理九世》的热销。

重庆南坪中心门市2012年上半年总销售同比增长销售161.16万元,增长比例达17.72%。重庆书城上半年实现销售同比增长1613.76万元,增幅19.39%。其中主业图书销售同比增长60.29万元,增幅1.68%;音像销售同比下降304.94万元,降幅37.96%;电教销售同比下降223.84万元,降幅19.84%;多元销售同比增长2083万元,涨幅143.93%。



我们从浙江、重庆、山东、江苏、辽宁、湖南等多省市的近20家基层书店以及部分大中书城,获取了其上半年的销售信息。其中浙江地区的几家基层书店颇具代表性,浙江新华的连锁店面在行业内具有一定的标杆意义,其销售类别以及销售码洋的市场走向,某种意义上可以说是市场的风向标。从这些不完整的信息中,或许就可以对2012年上半年,基层书店销售的变化和他们针对市场现状进行的营销应对,和对未来一段时期内的图书零售市场变化管窥一二。

从以上浙江省和重庆市两地的几家基层书店,以及包括重庆书城这样的大书城的销售信息中,我们可以看到,2012年上半年的销售情况向好,销售码洋以及多种图书类别的销售都实现了不同程度的增长。其中文教类、少儿类图书成为许多基层书店销售增长的主要类别,这体现出基层店作为市场触角终端,能够深挖销售潜力的优势所在。

而在这些销售数字的背后,是各地基层书店以及大中书城在上半年中为实现销售数字增长所做出的各种努力。面临消费者无法挽回的消费习惯改变的趋势,在这样的背景下,书店人也在进行深刻的思考,“走出去”进行店外销售,“拉进来”吸引读者入店,以及进行线上销售、搭建新型营销平台等营销方式的尝试,千方百计只为盘活卖场。

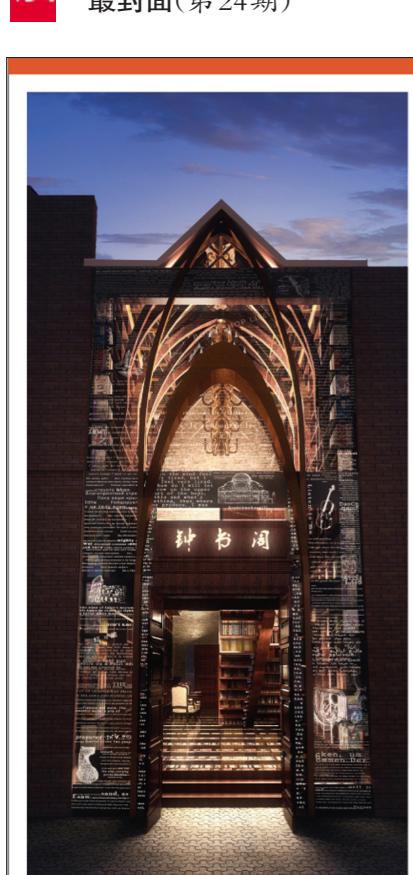
(下转第10版)

操作实务

● 本期导读

畅销童书《老鼠记者》中国营销纪实

彩版“图说天下”系列:“亲民”的长销策略

用童话讲述财富知识:把握2个关键开辟少儿读物新领域
最封面(第24期)

操作实务

苏州书城整合苏州外文书店:深化经营打造一站式文化MALL
第六封:在新闻稿撰写时正确提炼图书的卖点(下) P14

行情报告

2012年8月,我们社发得最好的书

P11

P16

根据新闻出版总署相关政策规定,2012教辅出版发行必须具备教辅出版资质,且教辅图书必须一书一号。同时,根据《山东省中长期人才发展规划纲要(2010~2020年)》,从2011年开始,山东地区新入学的高中生不再进行文理分科,2014年会对高考科目设置与考试方法进行相应调整。自2014年起,山东省普通高校考试招生考试科目采用“3+综合”模式,“3”指语文、数学(分数学1和数学2)和外语(分英语、俄语、法语、德语等语种)3个科目,是所有考生的必考科目。综合分为综合1和综合2。综合1包括政治、历史、地理3个科目的必修内容和部分选修内容;综合2包括物理、化学、生物3个科目的必修内容和部分选修内容。

考生根据自身特点和招生院校要求自主选考数学、综合和外语语种。基本能力测试将退出历史舞台。这也意味着:从2014年起,外语考试科目中的听力考试不再纳入夏季高考统一考试内容,但招生院校可在招生章程中对考生高中学业水平考试中的外语听力成绩提出要求。报考外语类或对外语口语有要求的专业的考生仍需参加由省统一安排、各市招生考试机构组织的外语口语测试,其成绩作为高校相关专业录取时的参考依据。

针对这种情况,山东新华连锁公司采购部很快对相关图书的征订作出了新的调整与部署。首先,采购部文教组对2012年秋季教辅供品种及相关资质进行审核,在货源上进行把关。其次,针对明年高考类产品,文科数学、理科数学、文科综合、理科综合、基本能力测试等科目的相关品种将不再订购。第三,针对受影响的高中英语听力相关品种,连锁公司文教组也将调整相关品种的主配数量,对市场上仍存在的一定需求,要求各门店按需调整添置量。

各门店也应了解当地高中学校课程进度。据了解,各地每所高中的学习进度基本不同。进度不同,需要的必修、选修品种就不同。并且,普通高中的学习进度在一定程度上取决于各地市的重点高中的学习进度。准确了解把握当地高中的学习进度,就能准备把握高中教辅的订数及品种。

同时,随着各地市教育培训机构网点的增加,对同步类图书的需求有了新变化。新学期开始前的假期,培训机构往往会对上学期的课程进行复习,因此上一季的教辅图书仍有一定需求量,应根据当地情况,及时了解这一需求,满足这一需求,就可以成为文教图书零售的增长点。

此外,网店对实体店的冲击是个不争的事实。虽然文教类图书,尤其是同步类辅导用书,受到区域限制及读者群购书习惯的影响,冲击不太明显。但随着网店物流的发展,配送网点会更为广泛,同步类教辅品种会更为丰富,加上网店低廉的价格及周到的服务,必然会在不久的将来对文教类图书产生更大的冲击。实体书店也应该对网店文教类图书的冲击引起足够重视,早做准备,以营销促销售,以氛围引读者,以服务赢市场。文教组也要加强文教类图书的营销力度,通过一系列营销活动配合门店销售。

政策变化对文教书备货的影响

(张运田)



上海钟书实业有限公司

公司简介 //

上海钟书实业有限公司创办于1995年,是一家致力于发展图书事业的图书策划暨图书批发、零售的民营公司,注册资金1600万元。公司主营图书批发、零售,图书馆装备,具有自编、批发、零售等功能。2011年销售额达3亿元。

公司现拥有17家连锁书店,2009年公司在长寿路479号开设了钟书旗舰店——钟书长寿店,营业面积达2000多平方米,专业经营图书、音像制品、文具等。

多年来公司坚持弘扬“用心做事、用情做人、追求卓越,追求完美”的企业精神,在探索中发展,在发展中提高。坚持“为好书找读者,为读者找好书”的服务理念,诚信服务。如今“钟书”已经成为图书消费市场上的优质服务品牌。公司于2007年通过了ISO9001:2001国际质量管理体系认证,2008年取得了上海市书店连锁经营许可证,同年还取得了上海市二级图书批发许可证。并获得了“上海市诚信创建单位”的荣誉。

钟书公司将在松江新城的泰晤士小镇内开设沪上第一家颠覆传统书店理念的新型特色书店——钟书阁。钟书阁坐落于松江新城泰晤士小镇的一条幽静小街的拐角处,这是一幢有着英国乡村别墅风情的两层小洋楼。底层基础采用砖石砌筑,楼层建筑为砖木结构,且木构架外露油棕黑色,外墙面均为红机砖清水墙,屋顶陡峭,挑出外墙,铺以红板瓦,格调高雅。最具特色的是直接将经典印刷在玻璃上作为装饰覆盖在书店仿古的立面上,貌似宣言,钟书阁——商业化小镇上骄傲的文化香格里拉。

书店将阅读分为两个境界,一楼,人间阅读。精致独特的设计为你创造了那种舒适但愉悦同时被书海所包裹的阅读体验。二楼,梦境阅读。梦幻灵异的布局让你感知阅读已不仅是文字的追逐,而是某种心灵的感受,书籍只是一个媒介,让你和久已遗忘的灵魂有了重新认知的机会。

期待你的加盟,让我们携手共同诠释一个全新理念的实体书店——钟书阁

报名方法 //

有意应聘者请用邮寄或E-mail方式提供个人简历、学历证明复印件、身份证件复印件、本人一寸近照、应聘岗位设想以及能证明本人业务能力的材料。应聘材料恕不退回,本公司为应聘者保密。

注意事项 //

1、应聘者请注明应聘岗位,材料必须真实有效,若发现与实际情况不符,一律不予聘用;
2、应聘者若在2012年10月20日前未接到通知,即为初审未通过;

店长 //

钟书阁 店长(经理) 待遇:年底薪10万 招聘人数:

1名

职位描述:热爱图书,乐于把阅读新理念传递给读者,对书店经营运作,管理和所在区域的业务拓展

学历要求:大学本科及以上学历

年龄要求:45岁以下

岗位要求:

- 1 有责任心,目标感强,作风严谨;有良好的团队合作精神。
- 2 语言表达能力沟通能力与公关能力较强。
- 3 熟悉Word Excel等办公应用软件。
- 4 带过团队,有一定的管理经验者优先。
- 5 能吃苦,有责任心。能自觉维护公司的整体形象。
- 6 节假日的促销策划。

店员 //

钟书阁 店员 待遇:月底薪4000元 招聘人数:5名

职位描述:热爱图书,热衷于好书找读者为读者找好书,把快乐阅读新理念传递给读者。

学历要求:大学本科及以上学历

岗位要求:

- 1 形象气质佳,懂计算机基本操作,能讲流利的普通话。
- 2 热情为顾客服务,介绍特色书店内书目品种及其他类信息,帮助读者对图书信息的全面了解。

3 维护特色书店形象,随时保持图书及产品整齐清洁。能保质保量地按时完成工作任务。

4 爱岗敬业,热情周到,耐心细致,任劳任怨,具有无私奉献的精神。

5 自觉维护公司整体形象,牢固树立“顾客就是上帝”的服务观念。

聘

一个与时尚共舞的职位



钟书实业有限公司

联系地址:上海市松江区茸兴路388号

电话:021-57783777转832

手机:13817060001

电邮:zhongshu@vip.163.com

期待您的加盟