



# 2015 华东六少 最 专刊



张克文  
(安徽少年儿童出版社社长)

新的一年，安少社在主业上将坚定“品牌出版”战略，抓重大选题、重点工程；抓原创选题，抓新作者培养。2015年，安少社隆重推出“国际安徒生奖大奖书系（第二辑）”、“国家最高科学技术奖获得者书系”、“创客商店”、“辫子姐姐故事星球”等精品，为孩子们带来更好更多的精神食粮。

为响应文化“走出去”发展战略，积极实施“走出去”工程，安少社以“丝路童书联盟”为抓手，与印度、土耳其、黎巴嫩、越南等丝路沿线国家进行版权贸易、资本、服务贸易等各种合作。

近几年，数字出版快速发展，安少社在数字出版领域上加大力度，积极进行数字出版探索，在数字教育出版上深入拓展。

安少社在主业稳步发展的同时，积极进行产业转型，抓好幼儿教育产业，与相关企业、机构合办儿童书店。

在渠道建设上，安少社在渠道拓展、渠道创新上积极进行渠道整合，统一销售平台。进一步拓展传统实体渠道、网络渠道、特种渠道，力求在立体渠道建设上更加精细、更加有成效。

营销作为出版发行的一个重要环节，在大数据时代，作用越来越大。安少社将主动创新，利用新媒体、新平台，积极进行微营销，在微博、微信、微群等新媒介上进行有规划的宣传，实行精确营销、科学营销；在互联网营销上加大力度，提高营销效率，同时与地面营销相结合，加强线上线下之间的互动，探索新型营销方式。

2015年，安少社力求在主业大发展、产业大转型上迈出更加坚实的一步。



王泳波  
(江苏凤凰少年儿童出版社总编辑)

江苏少儿社2015年重点着眼于三方面的发展：一是做好核心产品和核心内容的延伸开发和存量重组；二是通过重点动漫项目尝试介入数字产业链，营造新的商机；三是在原来的基础上加快数字化项目和产品的开发进度。

2015年，苏少社将以“十二五”重点项目收官和“十三五”重点项目开发、主题出版等重点项目为抓手，迅速建设一批内容丰富、品种多样的双效核心骨干产品和系列，不遗余力地打造超级畅销书，以重点项目带动内容生产的全面改观，不断提升市场影响力和品牌影响力。

大众、教育和期刊出版，是苏少社经济构成的三驾马车。儿童文学、低幼动漫、期刊和教育四大板块均要确定明晰的奋斗目标，制定切实可行的发展计划，各板块认真分析全国同行市场，找准自己的位置，各有专攻，抓住全国少儿图书市场销售不断增长的有利态势，积极发扬自身优势，在传统出版上积极开拓，在各类产品的出版上争当领军，朝着一个恒定的目标矢志不渝地推进。

2015年，是决战“十二五”、启动“十三五”的关键之年，站在少儿读物市场“十二连冠”的市场高点，浙少社将围绕“重点突破，整体推进，夯实基础，融合发展”的战略，保持加快发展的紧迫感、责任感和危机感，抓原创，抢市场，重质量，出精品，以产品结构、渠道建设、深化改革等为抓手，继续发挥浙少社在全国童书出版领域的标杆和引领作用。

**围绕中心，服务大局**，抓好《中华好故事》、《木头军刀——纪念世界反法西斯战争胜利70周年》、《嫦娥揽月》等主题出版。

**突出重点、发挥优势**，全力以赴做好以少儿原创文学为重点的畅销产品线的维护服务，既纵向延伸“淘气包马小跳典藏版”、“动物小说大王沈石溪品藏书系”等畅销书系，又横向拓展名家新作和新人力作，确保浙少社的市场占有率和社会影响，整体推进少儿文学板块的规模效益、品牌影响和市场份额。

**夯实基础、整体推进**，确保浙少社的持续稳定健康发展。在坚持正确导向、坚守出版品质的前提下，浙少社将以畅销书为引领，以畅销带动常销，一方面集聚优势、发挥专长，另一方面加大在少儿科普、低幼启蒙、文教读物、绘本漫画等少儿出版领域的选题和市场开发，通过原创、引进、合作，扩大出版规模、提升两个效益，为保持市场领先和可持续发展夯实基础。



汪忠  
(浙江少年儿童出版社社长)

**加强合作、鼓励创新**，积极推进传统少儿出版的转型升级和集团化建设。在机遇与挑战并存、机会与风险同在的市场环境下，浙少社不仅要保持并延续既有优势，更要通过国内外、行业内外部的合作、通过优质资源的整合、创新，为浙少社集团化建设铺路搭桥。

**整合资源、拓展渠道**，确保少儿图书市场占有率的领先地位。除了在传统渠道、各大电商做好运营维护和配套服务工作，浙少社也将在新媒体营销中，借脑借力，精准出击，提升品牌。

张秋林  
(二十一世纪出版集团总经理)



二十一世纪出版集团的愿景是，打造三足鼎立，融合发展的新格局，做到“三个立足于”。

**立足于传统少儿出版**。传统少儿出版未来依然风光无限。目前，二十一世纪社已形成畅销与常销兼而得之、引进与原创并驾齐驱、经典与流行相得益彰、主旋律与多样化和谐共生的出版格局。集团组建后，要着力打造更多的好书。

**立足于拉长作品价值链，提高产品转化加工值，实现全媒体覆盖**。“不一样的卡梅拉”系列是融合发展的最好例证，目前正在拍摄“大中华寻宝记”和“超级笑笑鼠”系列图书的动画片，及“不一样的卡梅拉”动画电影。

**立足于移动互联网**。二十一世纪社正着手搭建“二十一世纪儿童阅读推广云平台”，它建立了从提供服务到最终消费的完整产业链条。基于云平台客户端，将建立儿童阅读指导模型、优秀童书资源库，帮助家长建立适合孩子的阅读计划，出版社可通过提供优质的延伸服务获得消费者的认可，实现从提供内容到提供服务的优雅转型。二十一世纪社还与掌阅合作，为中学生开发手持阅读器，类似于课外阅读的电子书包。

二十一世纪出版社

开年寄语：品牌影响力永远比利润重要。评价一个出版社的价值，不是看它赚了多少钱，而是看它出了多少好书，给读者提供了多少有益的精神食粮和能传之久远的名著佳作。我们要始终遵循文艺创作和精神产品生产的内在规律，以安静的力量做激情的事，以“慢出版”的态度打造精品。

陈效东  
(福建少年儿童出版社社长)

在图书出版方面讲好中国故事，提升出版品质。为“十三五”规划一批讲述中国梦、传播社会主义核心价值观、宣传“海丝”文化的重大选题，抓好少儿主题出版；以名家作品提升图书出版品质，在之前成功推出《童年河》、《我的妈妈是精灵》、《小太阳》、《鲁冰花》等名家名作基础上，推出赵丽宏、陈丹燕新的作品，及周锐、饶雪漫、李秋沅等名家儿童文学作品；以“拇指班长”系列及新作品冲击并扩大畅销书市场，加大商晓娜系列图书的营销力度；以我国台湾板块优秀童书打造闽版少儿出版特色，推出台湾优秀儿童文学、少儿科普、绘本图书，如林海音、夏祖丽母女作品系列、林焕彰童诗系列；以蜗牛国学系列有声读物、巴巴拉小魔仙系列授权产品等，开拓幼儿读物新的天地。

在两岸青少年文化出版交流方面创新形式、扩大成果。继续围绕“台湾儿童文学馆”、“海峡两岸儿童文学文库”等大型的对台交流选题，推进两岸出版交流工作。继续策划举办第四届海峡两岸青少年快乐读书会，邀请陈丹燕、商晓娜等名家走进宝岛台湾。

福建少儿出版社



结合“管家琪追寻系列”，拓宽经营思路，以小台胞看大陆的视角，组织相应的文化旅游项目。启动“海峡悦读学堂”等多元文化经营项目，尝试文化转型的各种可能性。

**在产业多元发展、推进向数字出版转型方面积极探索，务实渐进**。初步建立数字出版资源库，争取在2015年内完成历史数据的收集整理、数字版权确认、筛选出有效资源、格式转换等入库前的准备工作；除在数字营销方面增强力度外，着力打造有创意的数字产品，小项目认真调研，谨慎投入；大项目积极策划运作，争取政府多方面的资金支持。目前要将初步成功的产品《作业助理》继续构建运营团队，扩大题量，通过互动方式扩大品牌影响，并争取进入移动通讯渠道。

江苏少儿出版社

开年寄语：当今童书市场，机遇和挑战、压力和动力并存，在激烈的市场竞争下，经历过风浪还能流传下来的作品才是真正的经典作品，让时间沉淀，让优秀的童书陪伴孩子们成长，也见证我们出版社的共同发展。

浙江少儿出版社

开年寄语：怀揣童书梦，拥抱新常态，以持续发展之道，筑童年悦读时光。

明天出版社

开年寄语：2014年图书零售市场数据出炉，新媒体争夺读者攻势凌厉，而我们对传统出版业再一次充满信心。地面书店和网络书店纸质图书的销售呈同比上升趋势，网店上升的幅度高达28%，且网店增长并不以地面店销售规模萎缩为前提。出版同仁更应以此为机遇，在把目光投向数字出版的同时，扎实做好传统纸质出版，在传统出版和数字出版融合发展方面下功夫。

傅大伟  
(明天出版社社长)



2015年乃至未来几年，明天社将紧紧围绕“以内容资源为核心，立足于传统图书出版，着眼于全媒体，面向整个文化产业”的产业发展方向和战略规划，更新观念，转换机制，调整经营思路和产业布局，创新管理模式；注重内涵式发展，力争经济增长与核心竞争力的提高相关，与产品品质的提高和营销能力的提高相关，与管理水平的提高相关。

**在传统出版业务方面，明天社将继续坚持精品出版的理念**，以向广大少年儿童提供精美的精神食粮为己任，以向孩子提供最好、最精美的图书为追求目标，努力为孩子的精神成长和健全人格建构作贡献；以高质量、高品位、高格调的精品图书赢得读者、赢得市场，确保所出图书与出版社的办社宗旨、核心价值观、经营理念和战略定位相统一。

2015年的工作重心是：稳固教育出版的市场规模，确保在少儿文学细分市场的优势地位，继续扩大低幼读物的市场，进一步做好知识读物的板块建设。

**在立足传统出版业务的同时，2015年明天社将在多元化发展方面取得实质性进展**，目前已成立以学前教育产业发展为核心业务的山东明天教育科技有限公司，并已开始有关方面业务的运作。在出版的数字化转型方面，由明天社与山东省教学研究室共同创办并运营多年的山东学前教育网，目前已经取得较高日访问量，在此基础上，明天社将利用这个平台，进一步扩大图书产品在学前教育领域的影响力，并积极推动学前教育产业的发展。