

## 《铁骑丽人》讲述唯一女子摩托赛车队故事

中国出版传媒商报讯 10月24日,由中国社会出版社举办的《铁骑丽人——速度与激情的炫美诠释》新书发布暨签售会在京举行。中国社会出版社社长兼总编辑浦善新、副总编辑李威海、该书作者简明等出席发布会。

新蜂女子车队是中国第一支也是唯一一支女子摩托车赛车队,车队成员不仅有常年征战国内赛事的职业车手,还有白领、潜水教练、红酒师等。从2012年正式组队参赛到2014年年底,车队共赢得了2

次冠军、3次亚军、4次季军,捧回了9个奖杯。作者简明用一年时间随同女骑士们参赛,跟踪采访,并在《铁骑丽人——速度与激情的炫美诠释》一书中,用真实、幽默的语言,讲述了新蜂女孩们炫丽多彩的人生和她们鲜为人知的爱情故事。该书题材独特新颖,写作风格真诚朴实、笔触细腻、语言生动。

发布会上,浦善新详细介绍了该书的策划出版过程,他认为,该书充满了社会正能量和青春的朝气,讴歌了为梦想永不言弃、勇于拼搏的民族精神。简明向读者介绍了她随同新蜂女子摩托车赛车队的女骑士们参赛的经历。新蜂女子车队的创始者李鹤,也是车队的经理兼赛车手,也出席并在互动环节与读者进行了充分的交流。

(王茜)

## 成都轩客会·创客空间 大学校园店如何逆袭?

中国出版传媒商报记者 王双双

一组调查数据显示,北大、清华、北师大等北京高校校内及周边的民营书店在短短5年内消失近半。而与之形成鲜明对比的是,新华文轩“轩客会·格调书店”布局社区、城市综合体和旅游景点、校园四大地区网络。在大学校园店“倒闭潮”中,轩客会成都大学店(以下简称“成大店”)在9月6日开业后不到半月时间,书店销售额已超过3万元,可谓大学校园书店中的“逆袭者”。

据了解,成大店精选图书7000种左右,选品主要集中在时政类、青春文学类和畅销书等,店内设有图书、文创产品、书吧、水吧、活动五大功能区域。店长韩午丽介绍,该店定位于以打造校园文化平台为依托,从校园师生的实际需求出发,通过线上线下相结合的方式,以“互联网+”技术为手段,多方位满足校园多元阅读文化需求。

能够在大学校园店倒闭潮中“逆流而上”,成大店吸引读者有三大服务亮点。

**新书免费借阅服务。**韩午丽指出,学生或老师持“校园一卡通”和相关证件,如教师证或学生证,即可在成大店免费办理一张借阅卡。该借阅卡,可以免费借阅除了教辅教材、英语考级证书之外的其他图书。一次可以免费借阅3本,一个月之内归还即可。成大店与成都大学图书馆合作,按需定制,把师生在书店借阅的图书直接转化为图书馆采购订单,让读者成为采购的决策者,颠覆图书馆原来业务模式,即从采编—馆藏—借阅,到借阅—采编—馆藏。同时,依托文轩智慧书城系统平台,通过线上60多万种图书的选择,并可根据师生开列的书单按需配置。成大店搭建了线上线下的借阅系统,线下可以办理借阅和积分,线上可以通过手机微信端,方便地进行图书借阅的查询和借阅预定等。

**引导阅读,书店就是第二课堂。**成大店以活动吸引读者,以体验留住读者。依托阅读服务平台,对师生积极开展名家进校园、专题读书活动、教育论坛、文学社团、圈子沙龙等多种形式的阅读、分享和实践活动。此外,通过阅读平台实行义工招募和积分兑换等机制,把书店建设成素质教育阅读基地和社会实践大课堂的活动平台。

**打造学生创业孵化器。**除了满足学生和教师阅读需求的各类书籍,成大店还有独一无二的文创产品区。校园书店的创客空间是文创产品的聚集地,纸品卡片、手工书签、个性趣玩、进口文化用品。成大店为各类校园创客提供展示、交流、交易平台,为学生原创作品提供展示和销售的平台,并通过文轩遍布全省的零售门店纵深网络进行市场推广和运营,形成学生创业孵化器。目前,成大店内的创意格子铺有28个格子,前3个月免费对学生开放,第4个月开始收取较低的成本维护费。然而,28个格子完全不能满足学生的需求,很多有创意的学生排队将作品摆放在创意格子铺。针对该情况,成大店实行每月末位淘汰制,针对当月销售最低的文创产品进行淘汰,从而给更多文创作品提供机会。

成大店面向的群体是学生和老师,那么寒暑假期间,书店如何维持生存?面对这一疑惑,轩客会在开店之初就已经进行了相关考察,新华文轩出版传媒股份有限公司零售事业部副总经理杨柳青从两方面进行解答。

首先,假期期间,有很多学生不回家,继续留校,书店客流量不会减少。杨柳青告诉记者,寒暑假期间,考研、找工作、实习、考公务员等学生很多,而学校的图书馆在此期间又不开放,书店在校园里也没有竞争对手,因此,对于书店而言,客流量并没有明显减少。

其次,如果预判错误,寒暑假期间确实没有学生到店,不足以维持书店支出,该如何解读?杨柳青说,成大店基本没有物业成本,假期期间短暂关闭并没有大幅影响资金流动。而人工成本更易解决,因为假期是书店的旺季,可以将校园店内的员工暂时借调到文轩其他书店,以短期工的形式解决。

生日:2015年9月6日  
地址:四川成都十陵镇1号(成都大学一食堂二楼)  
体重:200平方米  
特色:新书免费借阅、阅读服务、创客空间

“这不是一家搜集珍本、善本的书店;也不是一家什么都有大型书城。假如你突然想看书,但不知道看些什么好,那就来这里逛逛。我们希望把刚刚好的、有趣的书送到你手里。”福州小光年书房的豆瓣小站上写着这样一段欢迎词。而对于“小光年”这个名字,店主曾在相关采访中说道,“想到这个名字也是突然之间,觉得像极了人生的样子,大大的世界,我们每个人却都只在小小的光年之中。”

小光年书房位于福州市江岸名都小区中一栋普通单元楼的底层,书房大门被高高低低的绿植和使君子团团包围,推开门,满屋子百合花混着薰衣草的香气扑面而来,一晃神以为自己来到了花店。100多平米的书店中,桌子上、书架间、地板上摆满了各式各样的绿植、鲜花和盆栽。店主小林对记者说,小光年为她一个人所经营,书房所在的位置前身是一家社区儿童摄影工作室,这家工作室也是她所开,后来因为自己养了些花草,周围的邻居们总是来问,花草是否出售,于是小林就慢慢开始养了一些应季的盆栽。2012年,小林决定在摄影室和花店的基础上引入图书,于是小光年书房诞生了。目前,小光年书房除了经营图书外,还经营盆栽绿植、文创产品,教授绘画课程等。

据小林介绍,小光年书房目前所经营的图书约1万册,主要包括人文社科及科普类图书,这些图书均按原价出售,“小光年的图书售价是不打折的,因为小光年书房对于书目的选择是有所坚持的,这和网店绝不能相比。也许读者会问,为什么要来小光年呢?那我的答案是,在这里也许你会遇到那本

## 白浪河畔的文青聚集地 潍坊书是书非·青春书吧

中国出版传媒商报记者 王少波

生日:2013年4月28日  
地址:山东省潍坊市东风街亚星桥下白浪河西畔  
体重:约80平方米  
营业时间:早10:00~晚11:00

潍坊“书是书非·青春书吧”无论从位置还是名字,都散发着浓浓的“文艺范儿”。据店长孙青春介绍,经常到店里来的读者,的确是以文艺范儿的年轻人为主。她说:“将书店命名为‘书是书非’,是取‘孰是孰非’的谐音,因为我想经营一家和谐、融洽、包容的书店,一处远离是非之地的世外桃源。”

该店位于“风筝之都”潍坊市的白浪河畔,景色优美,河对岸是商业中心——泰华城,人流密集且消费能力强。书吧一方面得益于此,另一方面,由于与泰华城之间隔了一条河,也获得了更为安静的环境,使其更像是“世外桃源”。

**书店分两层。**踏入书店,首先映入眼帘的是屏风置物架,上面摆放着的都是由读者带来的礼物以及一些多肉植物。屏风旁边就是书架,陈列着400种最新、最热的图书。此外,一层还有8个大书架,有人物传记、历史哲学、心理学、小说、散文等近7000种图书,这些书大部分通过外地和本地的图书渠道采购,一小部分来自网络和读者的赠予。而二楼则是阅读区和活动区,摆放了几张方桌,供读者休息、阅读、交流。

**书店虽不大,但有一半左右的空间用于活动或读者之间的交流。**之所以这样设计,是源于孙青春的经营理念:“我开店的初衷,是因为喜爱看书。我希望‘书是书非’可以让读者在忙碌之余得到休息,这里不同于咖啡厅、酒吧,这里更安静、有文化,可阅读、可交流。”店内虽只有2名店员,但更多依靠书友的帮忙,甚至孙青春不在店时,由朋友代为看店。她说:“开一家小书店是很多人的梦想。我想把书店开成大家的书店。一家好的书店,无论店员还是顾客,都把自己当作店的主人。”实际上,当记者第一次进店采访时,由于她出差不在,书店正是由从事家居工作的扈先生,也就是她的一位朋友代为看管。

**为了“开办大家的店”,书店组织了丰富的活动。**如每周一次的“好书推荐”,每周五的“经典电影放映”。此外,书店还不定期组织周末晨练、中外文化沙龙等活动,吸引了很多国内外的书友。书友是“书是书非”的支柱。书店凭借会员制,吸引了一批忠实书友。据介绍,“书是书非”提供两种会员卡,读书卡和充值卡。其中,读书卡年费360元,会员可以凭卡免费借书回家;充值卡则主要用于饮品、购书等店内消费。

这也是书店的主要收入来源。开店两年多来,“书是书非”的经营状况越来越好。但是,因为不能停车、面积有限,店内的人流量有限;而且受季节限制,夏季人多,冬季人少。“我们的店属于V11购物广场,最初成千上百的店铺蜂拥而至,如今只剩下两家。开店的花费不小,而且我们并没有补贴,曾经甚至因为费用问题而被停电。”然而,刚度过两周年店庆的“书是书非”,未来前景十分光明。

“店庆那天,天南海北来的人数比预算多2倍。未来的日子,我们将建立完善的加盟合作体系,有可能以众筹的方式来扩大店面或增加业务,增开分店。”

书,或者一个人,那种畅快的交谈,那次从未见过的相逢,应该是小光年所一直期望可以给予读者的。”小林清楚书房中的图书按照原价出售会处于竞争劣势,但她指出,她希望读者能够将小光年书房当作一个休息看书的地方,有咖啡、有自家的薄荷水、有暖色的灯光的阅读圣地。为了吸引更多读者前来阅读,小林先后推出了特色“藏书票”活动,随书附赠;还推出“漂流书架”活动,旨在让更多的书被读者阅读和分享。

书房每周二会推出读书沙龙会,每周日下午也会举办基础素描和水彩课程。据小林介绍,读书会是小光年坚持时间最长的活动,在书房成立之前就存在,而绘画课的开设,则是小林邀请了几位画家朋友作为绘画老师,教授读者基础的素描和水彩,“绘画课程属于付费课程,但除了社区中的居民,一定数量的读者群体专程来参与我们的活动。”

在“小光年书房”的微博主页中,有近7000名粉丝。小林每天通过微博进行新书书单发布、活动预告、文创新品宣传,并通过微博与读者交流沟通。书店的经营也会时常陷入“僵局”,有时候书店可能一天都迎不来一个读者,“这时,我就安心看看书,写写字,给自己做一顿有菜有汤的饭,照管好我的园子和鱼。”小林指出,作为独立书店店主,其始终坚持相信阅读对每一个人生生活的重要性,她希望能够用这种理想主义的举动,把阅读留在读者的生活中。

## 从10平方米到2000平方米 一家民营书店的“华丽升级”

张前永(江苏省宿迁市泗阳县文化广电新闻出版局)

今年7月,在徐州举办的第五届江苏书展上,江苏省泗阳新生书店致青春文化生活馆被评为第二届“江苏最美书店”。一家位于经济相对落后的苏北县城、名不见经传的书店,依靠其总经理章苏南十多年的打拼,硬是将当初只有10多平方米的小书店打造成目前拥有4个实体书店、1个配送中心,总营业面积达2000平方米的综合文化实体,并成为8个第二届江苏省“最美书店”中唯一的县级民营书店。那么,它是如何一步一步从小做大、完成“华丽升级”的呢?

### 三阶段发展着力点不同

从1998年到2015年,新生书店这17年的发展可以分为三个阶段。在不同的时期,书店的着力点也不同,如此才能紧跟形势,快速发展。

**第一阶段:稳步拓店,租借业务成助力。**1998年8月,经过章苏南的认真选址筹备,新生书店正式开业。尽管只有10多平方米,但新生书店的名声即包含了“书店给了她新生活”的美好寓意。新生书店创立之初,泗阳县城的民营书店并不多见。由于书源正版、经营有方,书店门庭若市,生意出奇得好。随着市场需求的渐进扩大,书店经营业绩的不断向好,2002年2月至2005年3月新生二店、三店相继开业。为了满足读者需要,三个店面同时增加图书租借业务,当年持证读者万余人。

**第二阶段:快速扩张,三次转型升级。**2008年3月新生四店的开业,标志着书店进入快速扩张期。此时,书店实现书店首次转型升级,以全新形象呈现在大众面前。2009年5月开业的五店延续了四店的精细风格,兼具的体验功能让顾客耳目一新。企业实现二次转型升级。2013年2月,引进万利达、读书郎、步步高知名电教品牌,并设立专柜;6月,根据业务发展需要,组建配送中心,中心工作人员学历均为大专以上,负责五个门市及城乡配送;店内所有业务实行电脑标准化统一管理。同时,淘宝网“泗阳新生书店网店”开张,企业实现第三次转型升级。

**第三阶段:进军线上,着眼多元业态。**2014年1月,新生书店微信平台建立,每天向客户发送及时信息;4月,泗阳县新生活书店有限公司正式注册成立;9月,微店开张,公司网站建成并投入使用;12月,致青春文化生活馆开张。生活馆位于县城商业繁华地段,集图书、文化创意产品、文具、教育电子产品销售及少儿创意体验、休闲于一体,注重消费体验,彰显文化底蕴,各类文化产品一应俱全,琳琅满目,可以满足不同层次的文化消费需求。新生书店实现华丽转型,成为一个实际意义上的文化综合体。

虽然快速发展,但书店仍面临着一系列不容忽视的问题。一是房租、人员成本的逐年递增导致书店利润逐渐减少。新生书店2014年营业额600多万元,5个店面房租近90万元,30多名员工工资90余万元。二是网上书城图书价格低廉形成的强力冲击。三是读者阅读习惯改变,让购买图书成为一种奢侈行为。四是“位价低”导致“位卑微”。

### 四招打造经营新模式

围绕“做强新生品牌、打造新型文化综合体”目标,新生书店创新思路,依托图书这一主业,从多个方面塑造“文化生活馆”模式。

**打造舒适服务。**生活馆内,尽显人文关怀,购物区物品陈列新颖独特、整齐干净,图书个性化造型赏心悦目、匠心独用。“时空隧道”曲径通幽,明信片墙博古通今;读者休息区温馨的环境设计、动听的背景音乐、创意的配饰点缀;公共区的各种花草盆景争奇斗艳、竞展风姿,咖啡饮品、可口点心任意选购。

**举办丰富的文化活动。**书店举办了读书征文、演讲、讲故事比赛等形式活动,冠名举办“书香泗阳”摄影大赛;开展送书进校园、进社区、进机关活动;发放会员卡,向居民提供优秀图书并优惠售书。文化生活馆内周六周日均举办形式多样的亲子阅读、手工体验活动,有效地形成阅读氛围,推动全民阅读,引领阅读风尚。

**关注公益事业。**书店先后向图书馆、学校、农家书屋、“泗阳留守儿童之家”,捐赠款物累计达30余万元。先后资助25名贫困生,定期赠送图书、生活用品、学习用具、衣物等,并承诺支付他们在泗阳上学期间的所有费用。今年4月,泗阳县爱心阅读基地在书店正式挂牌成立,通过工作人员走进乡村、走进农家,请农村孩子走进基地的方式,引领他们接受新知、认识社会。

**推行正版行动。**“新生无盗版,件件请放心”是新生书店的不变承诺,书店连续多年被评为“诚信书店”。2014年底,书店被商务印书馆确定为示范店,全省仅30家。与书店建立正常业务关系的合作商已达百余家。按时回款、注重协调、讲求信誉,书店与合作商建立了良好的业务关系。

## 福州小光年书房 一个人经营的绿植书店

中国出版传媒商报记者 春蕾



3号1层  
生日:2012年3月5日  
地址:福建省福州市江岸名都  
特色:画室课程、应季的植物、  
营业时间:早10:00~晚10:00