

全国公安机关“警察书屋”建设工作启动

中国出版传媒商报讯 日前,全国公安机关“警察书屋”建设工作启动仪式在京举行,来自全国各地100多位公安宣传部门负责人参加了启动式。据悉,该项目启动后,公安部政治部将在全国无偿分批援建1360个“警察书屋”,并配置价值约7000万元的图书。其中,首批将援建160个“警察书屋”作为示范点。

在启动仪式上,相关负责人强调,要着力抓好“警察书屋”规范化建设。公安部政治部将成立“警察

书屋”建设协调小组,统筹安排、协调推进整体建设工作,编制下发建设指导意见,明确“警察书屋”配置书目、建设规划、使用规范和配置书目等项目细则,确保“警察书屋”规范建设。

中国人民公安出版社要做好图书配送、推荐等服务工作,积极适应公安工作新形势和民警阅读新需求,加强“警察书屋”网站、数字图书馆以及移动阅读APP的开发建设。

各级公安机关要紧密结合实际,认真研究制定本地区“警察书屋”的建设规划,统筹协调各种资源,力争通过三年时间,在县级以上公安机关及人数较多的基层单位按照规范化标准建设“警察书屋”,并每年更新图书,满足民警学习阅读需要。

(王 茜)

你选书,我买单 实体书店销售模式在融合中创新



如果图书馆缺少想看的图书品种,凭图书馆的借阅证,可直接将新华书店的图书借回家,由此产生费用由书店与图书馆结算。新华书店与图书馆间“你选书,我买单”的新型销售模式,已从最初实体书店大型活动中的“配菜”,成为众多书店主抓的重要营销工作之一。其中,内蒙古图书大厦、江苏省店更是推出了专业软件管理系统,为图书馆提供常态化的对接服务。这种“书店+图书馆”的融合模式,已逐渐成为实体书店新的赢利增长点,有力地推进了全民阅读的开展。

中国出版传媒商报记者 倪 成

实体书店+图书馆的奇妙融合

江苏新华、浙江新华、新华文轩旗下所属门店,以及内蒙古图书大厦、太原市店、青岛市店、烟台市店等众多门店相继加大了“你选书,我买单”模式的推广力度。该模式在扩大书店销售,成为书店新赢利增长点的同时,得到书店、图书馆、读者三方的一致肯定。

“‘你选 我购 图书速借’是新华书店太原有限公司正在积极探索的新的‘售借’模式,太原书城经理冯大江表示,在“互联网+”概念下,实体书店如何突围是个新课题,太原新华正在努力实践“实体书店+”的新模式。“在融合的前提下做加法,是实体书店突围方向,必须改变单靠图书商品吸引读者到店消费的模式,合并关联产业,提供更好的体验和最新的服务,并通过差异化经营,吸引更多读者。“实体书店+”下将更多经营模式融合,优化服务、创新才是根本出路”。

据悉,为更好地为读者服务,今年5月,由太原市文化局主办,新华书店太原有限公司、太原市图书馆共同承办的“书香太原——你选 我购 图书速借”活动在太原书城开幕,读者可以在太原书城办理太原市图书馆的借书证,打通了书城与图书馆的借阅渠道。据统计,活动累计销售图书近80万元,办理借书证新增会员近2000个。“你选书,我买单”不仅给书店带来图书馆的读者,增加人气,拉动销售,也为图书馆带来了书店的顾客,为读者创造了便利。

而在2015江苏秋季馆配会上,镇江新华联合镇江市图书馆推出的“你荐书,我买单”订货新模式,不仅扩大了图书馆选书范围,也保证了新书时效性。作为苏州图书馆的特色服务,“你选书,我买单”活动在今年4月23日新增了苏州观前书城和凤凰书城两处活动地点,还可通过“书香苏州”APP应用软件参与。据凤凰出版传媒图书发行公司副总经理杨文兵介绍,下一步,该系统会向供应商开放,有效提升对接效率。

据了解,在2015年首届浙江书展上,浙江省新华书店及各市店也将“你荐书,我买单”活动作为主要活动的形式进行推广,取得了令人满意的效果。

青岛市店、烟台市店、镇江市店、常州市店等门店,在推出相关活动后,均获得良好的社会效益与经济效益。

软件管理系统助力书店模式创新

“你选书,我买单”的销售模式,最早在浙江、江苏等地新华书店进行实践。但书店多以活动的形式进行,没有形成常态化的购买机制,也没有开发专门的软件。而内蒙古图书大厦通过建立图书馆分店、开发软件等一系列举措,建立起365日无休的常态化“你选书,我买单”服务,在获得成效的同时,引领了业内的变革。各新华书店纷纷强化了活动开展力度,加快了软件开发及模式创新的步伐。

内蒙古图书大厦推出的针对图书馆的“彩云服务”于2014年5月启动,同年12月,其自主研发的集“借、采、藏”一体化服务管理平台(彩云服务数据交互云管理平台)正式上线,并通过内蒙古新华书店总店、内蒙古新华书店内蒙古图书馆分店、内蒙古博物院书店等书店进行试点。据统计,截至今年10月底,通过彩云服务新增读者3.5万人,购买图书3.2万册,购书总额达95万元,获得了读者的认可和好评。

内蒙古图书大厦经理高瑞梅认为,“彩云服务”平台试运营一年来,实现了公共文化事业与文化产业的有机结合,让内蒙古图书馆与新华书店实现了资源共享;缩短了新书与读者见面的时间,以前,新书从采购到被读者借阅可能需要两个月的时间,而通过彩云系统,使读者成为图书采购的决策者,新书最快5~7天即可与读者见面;搭建起了图书馆、新华书店和出版社的动态云端服务系统,以读者需求为基础,实现了三方共享数据、共享需求、共享渠道。同时,这也对实体新华书店的发展提供了有利的保障。

此外,内蒙古图书大厦还充分利用互联网技术,实现线下与线上借阅相结合,即O2O(Online To Offline)的借阅模式,通过“彩云服务”平台,可以将读者提出的阅读需求(订单式服务),通过互联网在线上将读者所需文献(数字资源)及时推送到读者的家庭(即家庭书架),供读者使用;线下读者可到任何“彩云服务”协作的商家,体验传统商务提供的服务,也可通过物流公司将读者需求的纸质文献送到指定的位置或家庭。

据了解,彩云服务将在内蒙古全区各新华书店图书卖场及新开门店推行,也得到全国图书馆界与新华书店同仁的认可,多家图书馆与新华书店到内蒙古图书馆和内蒙古新华书店图书大厦实地考察、调研,上海等地现已开始

实施。

除内蒙古图书大厦的“云彩服务”外,由江苏镇江市新华书店研发推出的“图书馆读者书店借阅系统”也进行了卓有成效的尝试。今年4月,该系统在江苏大学图书馆正式投入使用。“让更多的读者在第一时间借阅到自己想阅读的新书,提高图书借阅率是镇江新华书店开发该系统的初衷。”镇江新华书店有限责任公司相关负责人表示。

据悉,通过该系统,学校师生可以在第一时间看到最新图书,解决了读者借阅新书难的问题。“江苏大学图书馆及未来加盟该系统的图书馆读者凭借书证,根据所属图书馆的藏书规则、购书范围、借阅制度等要求,可在镇江新华书店中心门店任意挑选所需图书,通过借书证获得验证码,在书店工作人员协助下获取图书;还可用手机APP筛选后获取图书、通过微信获得验证码后取得图书等三种方式,直接办理借阅手续,并在借期内将图书归还到所属图书馆,所借图书直接成为图书馆藏书,费用由图书馆统一和书店结算。”相关负责人说。

“你选书,我买单”的新型销售模式,以及随之诞生的对接系统、APP平台,是实体书店在激烈市场竞争下,在“互联网+”之下,与图书馆等载体的融合创新之举,其在获得到读者与相关部门肯定的同时,促进了书店整体经营拓展。

活动

“30万册图书、40余场活动” 助力重庆全民阅读

中国出版传媒商报讯 日前,由重庆市渝中区委、区政府举办,重庆新华书店集团公司承办的“书香重庆·文化渝中”2015年重庆市全民阅读暨第八届渝中区读书月活动大型惠民书展,在重庆解放碑步行街拉开帷幕。据悉,这是重庆新华自2013年以来,连续第三年承办惠民书展,此次是规模最大、持续时间最长、优惠力度最大的一次。

惠民书展在现场设置了2000平方米大型阅读推广区,展出全国150余家知名出版社近1.2万种精品图书及音像制品展出,其中80%是今年出版的新书,参展图书按“抗战胜利70周年”、时政、社科、经管、文学等门类分别展示,全部以1折至7.9折的低折扣销售。

河北“第三届惠民阅读周暨2015惠民书市”开幕

中国出版传媒商报讯 以“美丽河北,书香燕赵”为主题,由中共河北省委宣传部、河北省教育厅、河北省新闻出版广电局、共青团河北省委、中共石家庄市委、河北出版传媒集团、河北省全民阅读活动组委会办公室共同主办的河北省“第三届惠民阅读周暨2015惠民书市”将于11月6日~10日在石家庄举行。全国500余家出版单位的20万种、200万册、5000万元图书、电子音像制品、文化产品及数码产品,将采用赠送、折扣、代金券等方式进行优惠展销。

据了解,与前两届书市相比,本届书市具有3大亮点:

一是真正体现惠民。活动倡导全民阅读、文化惠民的宗旨,让老百姓得到实实在在的优惠。展销图书中,推出了5万多种畅销书及新书7.5折让利销

售;8万多种畅销书5折优惠销售;5000多种冀版图书以不高于4折销售;1万余种电子音像出版物、文化产品、数码产品、非遗产品等低于市场价销售等。

二是范围广、展销面积大。除石家庄作为活动主会场外,唐山市、邢台市设立主分会场外,在全省11个设区市、定州市、辛集市新华书店开辟专区,144家县市区新华书店设立专柜专架,作为活动分会场,在全省范围内同时开展,图书展销面积达10万多平方米。活动期间,各地新华书店还将利用文化直通车,开展送书进基层等活动,将优秀图书送达读者手中。

三是惠民活动丰富多彩。活动组织举办百余场文化讲座、著名作家读者见面会、新书发布会、10余场公益文艺演出等多项文化惠民活动,丰富人民群众的精神文化生活。

(文 枫)



10月29日下午,京东集团副总裁、京东商城3C事业部总裁王笑松、京东商城3C事业部图书音像业务部总经理杨海峰、中国作家协会副主席李敬泽、国家新闻出版广电总局印刷发行管理处处长安乐等近700人出席了“京东图书五周年庆典暨悦读3.0战略发布会”。

中国出版传媒商报记者 文 枫

“悦读3.0战略”牵线出版与读者

“目前,京东图书已成长为拥有200万种图书音像产品、30万册电子版权书籍,累计服务3000万用户的图书电商平台”。京东商城3C事业部图书音像业务部总经理杨海峰表示。据悉,“悦读3.0战略”囊括了出版行业与读者两方面的内容。

在出版行业,“京东图书悦读3.0战略”包括了三点主要内容:首先,京东图书的组织架构与出版社做到了无缝对接。其次,京东图书与出版社不断增强线上销售和线下实体店的O2O布局。最后,京东图书进一步推进自营商品店铺化,提升供应商协同管理能力。

在消费者层面,“京东悦读3.0战略”包含了三大服务,分别是:“京东微信荐书联盟”,该联盟发挥微信购物和京东正版图书优质服务优势,并联合全民阅读人士共同加入;“京东成长计划”,该计划专为用户打造,主要用以解决孩子们的成长难题,让妈妈们享受“悦读”陪伴孩子成长的读书新体验;“京东悦读汇”,通过邀请京东悦读大使参与线下推广活动,拉近作者和读者之间的距离,扩大图书受众和影响力,同时结合线上营销,增强活动效果。

与行业联盟共推全民阅读

此次会议还举办了京东悦读大使的聘任授赠,以及京东微信荐书联盟的启动仪式,在启动仪式结束后的论坛环节,大熊猫创始人宗宁表示,京东微信荐书联盟的成立,丰富了图书的分享式营销手段,通过联盟的荐书,能让好书爆发更大的销量和价值。

正和岛总监陈为表示,京东图书推出京东微信荐书联盟及时有效。在信息化时代,利用有限的时间看书,选书尤为重要。“从电商渠道的变化来说,先找到喜欢的人,才有他推荐的东西,京东微信荐书联盟的推出,显示出电商人格化的定义是有温度的,有品牌保障的。”

“我认为其实有很多书读者根本不知道,当我们为他们推荐一本书时,他看到这本书非常喜欢,但如果当天没买到,他就不会再买了,这是我们传统出版人非常清楚的问题。在微信上扫描二维码后,就可以马上下单购买,京东图书这样的改变,对我们出版行业的发展起到了积极的推动作用”,飞芒书房CEO万兴明先生说。

链接:京东图书成立5周年纪实

杨海峰与在场嘉宾回顾了京东图书诞生五年的创新历程,他表示,京东图书从默默无闻到位居行业第二,五年间的成长得到了出版社的广泛支持。

在谈到京东图书的未来发展时,京东集团副总裁、京东商城3C事业部总裁王笑松表示,京东图书将着眼于图书生态链的全面布局与系统建设,在为读者构建轻松、便捷的购书平台之外,将持续引进国内外优质图书,携手供应商一同为读者推荐有价值的阅读资源,营造全民悦读的文化氛围,推进我国图书事业的蓬勃发展。

人民出版社常务副社长任超表示,人民出版社见证了京东图书从无到有,从弱到强的成长蜕变。“全新战略的发布不仅是京东图书自身发展的一大步,也反映了当前图书出版行业的整体趋势,无论是国家战略还是技术发展又或者读者的阅读方式,都预示着整个行业即将迎来新的历史时期。”他认为,网上书店与出版社未来应该开展更深度合作,出版社应该打破传统思维,用互联的思维寻找更多的机遇。

童趣出版有限公司总经理敖然说,在信息文明时代,拥抱互联网是大势所趋,他相信,未来五年京东图书能够更好地成长。中国大百科全书出版有限公司副总编辑马汝军认为,良好的用户体验是京东图书的最大优势,大百科有意与京东图书打造战略平台,推广阅读。中国作家协会副主席李敬泽,知名媒体人、作家蔡崇达,著名商业作家、《创京东》作者李志刚等进行了现场分享。