

刘学林 (昆明书城销售分公司副总经理):对书店来说,图书销售除教辅外,很难超过网上书店的销量;非书类产品的销售不仅难以在短期内超越网店,还要面对商场或商业Mall的竞争。所以,书店就需要建成有自身文化特色的Mall,做到书与非书的有机结合。谁能把二者的资源最大限度的整合起来并发挥效用,就能成为实体书店商业模式上的最大创新。

王新征 (涿州市新华书店涿阅轩店多种经营部经理):通过图书文化来结合其它关联文化产品的销售,同时吸收培养多元人才、立体联动营销,进而取得经济效益和社会效益,创造以新华书店为金字基石的新面孔、新形象,才是新华书店走向创新,步入转型,最优化发挥金字招牌的出路之一。

王姗姗 (山东京广传媒股份有限公司图书连锁事业部总经理):未来的书店不仅仅是一个可以读书的地方,更需要为顾客提供多样化的体验,如组织音乐、摄影、咖啡、品鉴、欣赏、手工制作等活动,让读者参与其中,为读者提供更多意外之喜。

黄健明 (南京先锋书店运营总经理):随着书店经营业态的变化,书店组织架构和人才体系都进行了相应的调整。南京先锋书店先后成立了文创设计公司、品牌运营公司,还引进了一批非图书行业的人才,他们的创新理念,为先锋带来了全新的气息。

文教衍生品+文创+餐饮 打造暑期、开学季“新销售力”



中国出版传媒商报记者 焦翊

随着暑期的到来,书店销售迎来了高潮。与以往重视图书营销不同的是,随着多元产品成为书店经营的重要环节,围绕多元产品的营销活动逐渐增多。那么,实体书店如何做好多元经营的开拓;如何将图书与非书有机融合,发挥协同效应、促进销售,成为摆在书店经营者面前的一项重要课题。为此,商报记者对江西新华文化广场、海南海口路解放书城、内蒙古图书大厦、涿州市新华书店涿阅轩店、黑龙江省鸡西市新华书店、西北书城、桂林市新华书店有限公司、吉林省外文书店、昆明书城、黑龙江新华图书城、姜堰新华书店、湖北省十堰市分公司人民路连锁店、南京先锋书店、山东京广书城、泰安文友书城、江苏慧源书城、宿迁致青春书店等数十家实体书店的暑期多元经营进行了采访,一窥书店多元经营新局面。

文具、电教、培训、益智、手工……

文教衍生品借势整合推广

对书店来说,暑期、开学季开展营销活动带动图书销售是长期而有效的策略,这种经营理念同样适用于书店的多元产品经营。而通过结合暑期及开学季整体销售的特点,书店将图书与多元产品的销售进行整合,互相借势,成效更加显著。

电教产品引关注,书店多元经营加入“学生元素”。江西新华文化广场营销部主管何丽霞表示,虽然书店在暑期没有引进新的多元产品,但从暑期刚开始,该店即开展了“电教类产品暑期大联展活动”,书店利润迅速上升;海南海

口路解放书城也加大了暑期电教类产品的销售,海口解放路书城经理张涛表示,为提升电教类产品的销量,书城还特别制作了导购牌、加强了书城的员工对电教产品的宣传,“从暑期开始到现在,电教类产品的销售持续增长”,张涛补充道。

为增加书店的“学生元素”,桂林书城、涿州市新华书店涿阅轩店紧抓学习产品的营销活动,青岛书城则首次尝试将教辅书与文具的销售挂钩,推出“购买教辅书满额可享受购买文具的折扣优惠活动”。

京广书城在暑期开设了多种课程培训班,书店的教育类书籍也与课程之间产生了互动,如绘本课使用的绘本,学员可在店内购买等,多元经营带动了

店内图书的销售。

多元产品促销活动设计丰富。据内蒙古新华发行集团图书大厦有限责任公司常务副总经理于令东介绍,该店的多元经营品类较为多样,针对学生读者客流较大的特点,该店精选了与学生相关的多元产品,开展了多种营销活动:如欣美课桌椅打折促销、1.5好视力“安全用眼公益讲座”,新华眼镜全场2折销售等。在谈及针对暑期的多元产品营销时,黑龙江省鸡西市新华书店张洪军经理表示,益智玩具、手工类制作等是此次暑期多元产品营销的重点。“在暑假期间,鸡西市店将通过一系列的营销活动,带动店内多元产品销售、为读者带来丰富体验的同时,助推图书销售。”

在江苏慧源书城的多元产品销售中,文具是其暑期营销的重点。据江苏省慧源文化传播有限公司董事长贲友兰介绍,为此,慧源书城的多元产品通常在周末会以活动的方式进行促销,如新品促销、爆品促销、优价促销等,为书店的多元产品经营带来了可观的经济效益。

随着开学季的临近,各大书店在忙碌暑期营销的同时,纷纷备战开学季销售。山东京广传媒股份有限公司图书连锁事业部总经理王姗姗表示,暑假与开学前都是教辅类的重头戏,不同的是开学前学生用品,书包、笔、本子的需要更集中一些。针对开学季,在店内引入书包、文具等进行短期促销。同时,搭配学习类产品,英语磁带、点读笔、学习机。

为了让读者在购买图书的同时购买饮品,实现店内产品销售互动,山东文友书店推出了购书可享店内饮品半价活动,得到了很多读者的认可。文友书店总经理任庆酣表示,对于即将带来的开学季,该店将更大范围地打通店内多元经营项目,捆绑进行多种优惠促销活动,以“多元经营带动多元经营的发展”。

南京先锋书店近年来推出了不少以地域文化打造的文化产品,获得了读者的认可。南京先锋书店运营总经理黄健明表示,在开学季期间,先锋书店将充分运用目前已形成的文创客群,以多种营销方式吸引新一届的大学生群体到书店中,带动店内的图书销售,进而形成新的固定客群。

“应季供应”稳定客流

在以往暑期的图书销售中,书店都会增加一些新项目,以应对暑期出现的读者新的变化和需求。书店的多元经

营也是一样,新项目的加入,不仅丰富了书店多元经营的品类,书店提供“应季”的新项目、新产品,也容易吸引读者的注意。

据甘肃新华书店飞天股份西北书城有限公司业务营销部经理高志介绍,西北书城的多元项目除引进了与教育、培训类产品相关的项目外,针对暑期学生客流高峰,书城还开展了多种“应季”的多元优惠促销活动及文化活动。活动开展至今,获得了读者的广泛参与和关注,效果明显。

海瓷是将精选海洋贝壳特殊加工,结合长石、石英等材料制作而成的高档贝壳瓷。海瓷手绘体验项目是桂林市公司与山东海瓷艺术文化传播有限公司合作的重要项目,取得该项目的经营权后,桂林书城在书城4楼开设了海瓷手绘体验专区,桂林市新华书店有限公司总经理助理、桂林书城经理颜少群表示,为了确保海瓷手绘体验项目在桂林书城顺利进行,该店进行了多种营销策略:一是邀请本土书画艺术家体验海瓷手绘获好评;二是组织海瓷手绘体验进校园;三是迎来小记者们实地体验海瓷手绘魅力;四是“乐在今夏,相约海瓷”专场活动启动。

南京先锋书店的暑期客流以年轻人为主,针对此种的现象,黄健明表示,“书店增加了与年轻人相关的文创产品的品种和数量,在产品的展陈上也做了一些调整,更便于读者发现和挑选。”

与以往书店仅仅推出简餐不同,现在,吉林外文书店的餐饮品种更为丰富,餐饮品牌成为该店的重要经营项目。姜玉红表示,“对外文书店来说,暑期餐吧的销售是热点,阅读体验空间的服务是重点,因此,书店根据情况增加了工作人员,还对餐饮品种随需求进行了调整。比如课外辅导班的下课时间不一致,个别学生不能按时吃正餐,书店就增加了手工水饺、米饭套餐、烤肠等品种,最大限度地满足学生需求。”与暑期不同的是,开学后,为了方便学生及时、安全的吃上放心餐,外文书店在将增加早餐、晚餐的经营,同时增加午餐品种菜式。“通过这样的改变,书店不仅满足了学生的需求,很多上班族也来到书店进行餐饮消费”,姜玉红补充道。

此外,很多书店还对现有的品种进行了深化,如京广书城除在文创产品的销售中不仅增加儿童用品的比重,还增加了鲜榨果汁的品类以及组合套餐等;泰安文友书城则在暑期引进了新的学习桌产品。

新知集团推出无荧光剂作业本

作业本、笔记本、稿纸都是学习生活中不可缺少的物品,但在雪白光滑的纸张背后,一些对学生身体有害的物质潜藏其中,长时间接触后会对身体产生危害。为解决纸张中的有害成分对学生身体造成的不良危害,近日,昆明新知集团推出了“维克多利”环保本色纸制品。

据悉,“维克多利”环保本色纸制品采用

麦草秸秆为原料,不添加化学制剂,无尘无屑、天然不漂白、不含二恶英。昆明新知集团相关负责人表示,市面上的作业本普遍存在款式陈旧、含有不环保的荧光剂、手感粗糙品质低、做工简单易损坏等缺点,此次新知集团推出的“维克多利”环保本色纸制品,由专业设计团队策划、设计与不断改良,较好地弥补这些缺点。“该系列产品采用精致设计,实用

包装,具有本色、护眼、环保、健康等特点,且内页摊开平整,纸质柔软,方便书写。”

据了解,“维克多利”系列拥有学生科目本、学生作业本,还有笔记本、办公本,练习册等多款产品。其中,各科目分类明确,封面还印有科目名称,成为中小学生学习的好帮手。目前,昆明新知图书城淘宝店正在举办多场优惠活动,服务暑期读者。(文综)

亮相

2016上海书展暨“书香中国”上海周将于8月17日~23日在上海展览中心举办。为进一步提升2016年上海书展服务品质,充分运用新媒体和移动互联网的传播技术,在2015上海书展云会场成功运营的基础上,此次上海书展继续推出“2016上海书展云会场”。

“2016上海书展云会场”是以上海新华传媒旗下新华一城书集微信平台为基础,以服务广大读者为宗旨打造的互动平台,该平台可展示上海书展的综合资讯,让读者无论在哪里,只需动动手指,刷下微信扫一扫,即可获得2016上海书展的相关资讯、参展图书查询、展馆信息查询、活动资讯查询、微信购书、O2O体验区等信息。

据书展相关负责人介绍,“2016上海书展云会场”不仅保留了2015年近10万条图书信息,还在此基础上,新增了数百种重点主题出版物及5000种社科精品图书。今年,新华传媒还将结合书展现场东一馆“社科精品馆”的图书进行线上线下互动,继续提升和放大上海书展暨“书香中国”上海周作为全民阅读推广标志性平台的功能。

届时,在上海书展的社科精品馆O2O体验区,读者仅需持手机微信关注进入云会场,点击相应的查询功能,扫描社科精品馆内任意一本图书背面的条形码,便可轻松获取该图书的详细信息(图书简介、作家介绍、推荐导读等),更可直接微信下单,享受配送到家服务,免去提书观展和排队邮寄,大幅提升读者观展体验。读者还可以将手机照片直接通过云端书展“新华一城书集”微信号,免费打印照片,留念上海书展精彩掠影,更有微信摇一摇参与微信刮刮卡,可获得小礼品或优惠券、电子阅读器 etc 纪念品。

今年书展期间,上海新华传媒旗下展位(东一馆、少儿馆、中央大厅)的移动支付业务也将全面升级,届时上述场馆将全面支持微信支付、支付宝支付等移动支付方式。新华传媒还与工商银行联手,为上海书展读者提供“工行积分抵购书款”服务。届时书展现场读者在新华传媒所属展位内购书时,均可出示工商银行信用卡或借记卡,以每500积分兑换1元的价格抵扣购书款,兑换数量不设上限。(潘修睦)

陕西万邦书店 文创产品全系优惠呈现

7月12日~9月12日期间,陕西万邦书店旗下所有的零售门店开展了暑期线上线下营销活动,包括图书与文创产品的优惠与绘本讲读系列活动等,借此引导读者将阅读带入日常的生活,为暑假增添文化气息。

此外,Wanbook store 还将多种文创产品加入暑期优惠活动。百余种好玩、有趣、实用的文创产品8折起优惠促销,以创意构想读者的暑假生活细节。参与此次促销的文创产品主要包括:和纸胶带、回收纸彩色铅笔、便携文具套装、木制便当盒、丝滑旋转蜡笔、趣味立体儿童折纸、木制拼图等。

万邦书店相关负责人表示,“文创产品是艺术衍生品的一种,它运用符号意义、美学特征、人文精神、文化元素等因素,通过设计者对原生艺术品的解读和重构,将原生艺术品的文化元素与产品本身的创意相结合,形成的一种新型文化创意产品。”此外,各式各样的文创产品不仅能够帮助读者整理生活、锻炼手指,为读者更好地学习、工作提供帮助。(文枫)

观察

多元经营效果显著 未来发展更“多元”

通过商报记者对全国数十家一线门店多元经营的调查,结果显示,近年来书店的多元产品呈现出经营范围扩大、客流量上升、销量增长显著三大特点。2016年已过半有余,对于下半年书店的多元发展,很多书店经营者充满信心。

多元经营效果显著。姜堰新华书店2016年上半年全年营业收入为5542.87万元,其中其他业务收入比去年同期增加了286.95万元,包括酒店业务增加203.41万元,少年宫业务增加99.76万元等,多元经营收益显著。山东京广书城进行多元经营后,在客流以及销售方面增长明显。据悉,在京广书城经营上,图书占62%、教育占20%、饮品10%、文创8%。致青春文化发展有限公司位于江苏省宿迁市,旗下致青春书店的多元经营与图书各占门店经营的50%,不仅如此,多元与图书的销售额比重也达到了各占50%。据青春文化发展有限公司胡静娴表示,在某些节假日,多元经营的营业额甚至能达到总销售的六成。

转型文化综合体,多元经营以“体验”为核心。多元经营是书店经营中的重要环节,当下实体书店处在变革经营理念,升级管理方式的历史时期,多元经营同样需要改变过去的传统模式。西北书城高志认为,随着书城多元化业态的不断发展及增加,必须改变传统图书销售的模式和思想,同时,书城从单一的书店大跨步向文化综合体转变也是必然的发展,“图书与新业态的相结合是书店实现经营增长的重要趋势,也是顺应书店发展的结果。不仅如此,书城的人员结构也必将顺应着这种变化而进行调整,向多元化、

多层次化发展。”因此,未来西北书城将以文化传播为大背景的发展模式,结合书店实际情况开展和引进具有特色的多元化项目。

注重体验是当下实体书店发展的重要方向,江苏省慧源文化传播有限公司董事长贲友兰坦言,多元经营是图书人的选择,是行业未来发展的方向。书店要增加读者的购物体验。“比如看到学练字的书籍,书店会将笔墨纸砚与书籍搭配,供读者体验;比如一个个好玩的玩具,它不是安静地躺在包装箱子里,而是组装起来让进店的读者体验选择。”

书店多元探索日趋成熟。近年来,VR技术日趋火热,影响了多个行业的发展,对此,黑龙江新华图书城经理李帅男表示,未来书城将引入VR项目,适应当下VR火热的现状,为读者带来更多的新鲜感。

目前,吉林外文书店的学校项目建设已初具规模。外文书店还在运作校园阅读促进项目,以学校整体阅读实现为基础,涉及装修设计、信息评估、专家指导、多媒体、戏剧、出版、教师培训、大型赛事组织等等多种行业和内容。姜玉红表示,这些多元经营的项目已经不是单纯的产品销售,而是向综合立体的全行业领域迈进。

昆明书城刘学林认为,书店未来的多元经营更多的是要把多元业态和图书有机地整合起来,要做到这一点,就需要不断地开发引进与图书的相关的衍生品,使二者融合,书店的多元经营才能有更好的发展。青岛书城在今年好进行了许多与地方文化有关的活动,获得了读者的认可。因此,未来青岛书城的多元经营也将更多地引入带有地方特色的旅游产品。

此外,依托大文化产业的发展,诸如山东京广传媒股份有限公司、江苏慧源文化传播有限公司以及致青春文化发展有限公司等文化企业正在全面发展,开拓了影视、食品品牌等大文化多元领域,取得了良好的发展,成为民营书业发展的佼佼者。