



# 中国出版集团有限公司 中国出版传媒股份有限公司

2020年是极不平凡的一年,面对突如其来的新冠肺炎疫情,中国出版集团坚决贯彻落实习近平总书记重要讲话精神和党中央决策部署,逆势而上、因势而谋,与各地发行集团、图书电商携手同行、共克时艰,一道将疫情对生产经营的不利影响降到最低,顺利完成年度目标任务,持续巩固行业领头羊地位。

中国出版集团、中国出版传媒股份有限公司一直以来倡导聚力共赢、榜样引领,连续多年在经销商大会上进行“年度优秀业务经理”“年度阅读推广书店”表彰。今年,为致敬经销商在疫情期间的鼎力支持、精诚合作,首次颁发“年度致敬奖”“年度突出贡献奖”“年度最佳合作机构”三大奖项。

## 2020年优秀合作伙伴荣誉榜



年度致敬奖

湖北省新华书店集团  
武汉市新华书店



年度突出贡献奖

浙江出版联合集团  
深圳出版集团



年度最佳合作机构奖

四川新华出版发行集团  
江苏凤凰出版传媒集团  
山东新华书店集团  
当当网

京东网  
博库网  
樊登读书会  
字节跳动



年度阅读推广书店奖

山西新华书店集团图书大厦  
内蒙古新华书店  
苏州新华观前街书城  
宁波书城  
安徽图书城  
福建新华鳌峰坊书城  
河南新华中原图书大厦  
济南新华泉城路店  
深圳书城中心城  
重庆新华九龙书城

### 山西新华书店集团图书大厦

山西新华书店集团图书大厦与中版集团在推荐精品图书,推动全民阅读的道路上积极配合,让读者感受到“名家、名人、名师、名社”的影响力。进一步发挥双方资源优势,实现了让优质产品和产品线打造新的子品牌,让子品牌再反哺、美化支撑品牌,强化品牌宣传,更精细化地为读者服务。

### 内蒙古新华书店

内蒙古新华书店与中版集团业务对接、沟通流畅,销售反馈及时,书店能积极配合出版社新品铺货和后期补货,组织开展各种营销推广活动并反馈活动效果。中版集团的图书销售码洋可持续增长潜力巨大。

### 苏州新华观前街书城

苏州新华观前街书城重视与中版集团的合作,上架中版图书品种齐全,副音量充足;积极举办各项特色活动,推广阅读;帮助中版集团旗下出版社推广新书,积极组织营销活动;进一步增强中版好书的店外及线上销售,经过全渠道推荐,2020年中版图书整体销售较好。

### 宁波书城

宁波市新华书店有限公司旗下8家门店,陈列了中国出版集团近万种的人文社科、古典文学、艺术百科等类经典精品图书。书店通过多种方式为广大读者提供便捷、优质、高效的阅读信息,如每天短视频推荐书目,每周邀请人文名流现场讲解推广,每月名师推荐阅读名著,每季度举办阅读伴我行读书活动等,助力中版图书销售。

### 安徽图书城

安徽图书城常年展示中版集团重点产品,并结合重点节日、节气线下推出主题展台方便读者选购,线上通过微信公众平台宣传;定期结合店内销售及客流等数据与各出版社对接沟通市场信息,通过分析专架销售数据了解市场需求动态,及时向出版社提出相关建议;配合出版社相关活动,有效实现了引流与销售的目的。

### 福建新华鳌峰坊书城

鳌峰坊书城在2020年首创“新华·党建读物空间”作为党建基地和党建学习中心,截至目前已经开办了多场党建活动;“鳌峰·智慧阳光书房”无人书屋,将传统业态与全新数字技术相融合,书店与中版集团通力合作,借势新场景强化销售,最终实现了双赢。

### 河南新华中原图书大厦

中原图书大厦陈列了中国出版集团8289个品种,党政学习读物、工具书、名家名作等畅销类别图书,做到实时增补、重点展示。利用书店线上APP、小程序、社群等平台,精准细分读者对象,定期发布阅读推广相关内容,并将重点书、畅销书制作成短视频,每日发布,更直观地了解读者需求和提供订购服务。

### 济南新华泉城路店

2020年疫情发生后,济南新华泉城路店加大了对中版好书的推荐促销力度,中版集团也在营销资源上给予支持。书店在线上通过直播、视频营销、社群营销等方式,线下通过重点陈列,推送中版好书。书店携手深度合作,开拓创新,以实际行动迎接新环境、新挑战。

### 深圳书城中心城

深圳书城中心城对人文、商务、中华等中版集团旗下出版社,在陈列位点和品种上实时关注、精心安排,把重点品种、畅销品种作为常备书进行备货。有针对性地对中版图书进行重点推荐或制作定制书单,开展从图书营销到文化活动再到品牌营销等多方面、全方位的营销,提升了双方的社会效益和经济效益。

### 重庆新华九龙书城

重庆新华九龙书城一直高度重视经营和推广以中国出版集团为代表的国内一流出版单位的优秀出版物。商务印书馆、中华书局、三联书店等中版旗下社图书,在书店得到充分陈列展示;在馆配图书推荐方面,该店也把中版好书作为首推品种。



年度优秀业务经理奖

### 孙冰卉(江苏凤凰新华书店集团图书采供中心主管)

江苏凤凰新华在选品、营销推广等方面,线上线下渠道都为中版集团提供更有利的平台和资源;主、承办的各大展会始终为中版集团设专区展陈,进一步提升了中版集团在江苏市场的品牌影响力。2020年双方加强业务信息互通,销售总量同比稳中有升,其中商务、人文社稳居出版社销售十强,大百科社、人音社销售同比增长超70%。



### 岳兆兴(青岛新华书店采供中心文艺部业务经理)

青岛新华2020年积极参与中版集团旗下多家出版社的线上培训会,积极参加多家出版社组织的线下营销和线上开展的微店秒杀、直播带货、社长荐书等活动。通过线上公众号软文和线下美陈的多重轰炸,为中版图书的畅销、常销品打造多维度营销体系。潜心研究、整合人文社茅盾文学奖获奖作品进行推广,实现销售码洋113万。



### 刘杰(江西新华发行集团连锁经营分公司副经理)

江西新华通过主动创新销售模式,联合人文社和中华书局等中版旗下社开展线上图书业务培训、覆盖式新书推荐以及制定以中版集团为主的常备畅销书目,打出一套上中下联动,线上线下互动的营销组合拳,2020年团购量不降反增。线上培训,新书推荐、常备目录等举措,有效提高了中版图书在江西市场的影响力和销量。



### 孟君(四川文轩在线电子商务有限公司采供中心副总经理)

2020年,新华文轩与中版集团进一步深化战略合作伙伴关系,积极发挥自身渠道优势,全年大小各营销活动积极邀请中版集团参与,对中版集团相关产品提出许多针对性、实用性的营销建议和意见,并在抖音、直播、短视频等新媒体营销活动中重点推介中版集团相关产品。2020年,中版集团旗下多社在文轩平台实现了较好的销售增长。



### 张运田(山东新华书店集团连锁公司采购一部经理)

2020年山东新华在选品、营销方案、活动创新等方面重点发力,优先选择中版集团旗下人文社等出版社重点品种大力推广,以“新华荐品”品牌活动为主导,重点打造人文社实体书店爆品,提高图书的单品销量,以重点图书带动一般图书销售,通过店内、店外,线上、线下共同发力,实现了较高的转化率,较好地实现了销售增长。



### 翁振威(广州新华出版发行集团物流配送分公司采购中心副经理)

2020年,广州新华出版发行集团与中版集团合作开展了20多场促销活动和4场文化活动。其中人文社的“统编版”系列图书促销活动和中华书局108周年纪念活动均取得不错的促销效果。广州新华出版发行集团积极组织开展各项活动,精心备货,全力做好上下游的协调沟通工作,使得各项活动都取得较好成效。



### 陈原元(安徽新华图书音像连锁有限公司采购部经理)

中版集团是安徽新华图书音像连锁有限公司2020年实现销售增长的出版企业之一。双方合作沟通默契,针对新品及畅销品及时跟进销售方案与营销举措,及时添货、报促销,反馈销售情况,对部分品种分析并给出销售建议。2020年双方对重点品种进行针对性推广,主推的天天出版社《曹文轩文集》等品种销售较好,同比增长40%。



### 谢焱(浙江省新华书店集团图书连锁业务分公司总经理助理)

浙江省新华书店集团与中版集团旗下各出版社多年来保持着良好紧密的合作关系。积极关注中版集团产品及主题营销,在线上、线下、店内店外全方位开展深入合作,在连锁店、电商、馆配等渠道;在读书活动、之江品牌选品、云馆配等各选品项目中积极推荐中版集团各社图书,为不同的产品线寻找销售渠道,触达消费者。



### 杨紫子(广东新华发行集团图书采配中心副总经理)

广东新华发行集团旗下销售门店重点陈列中国出版集团出版的全类图书。旗下书店致力于文化服务,与中国出版集团展开紧密合作,利用四大销售平台进行内容推广。针对馆配业务,在馆配样书间设立中国出版集团专架,方便图书馆更加直观地了解中版产品信息。



### 戴俊(湖南新华书店集团图书连锁经营公司副经理)

2020年,中版集团旗下各社对湖南新华给予了强有力的支持,湖南新华在进机关、进学校等场外推广中也以中版集团为优先考虑。双方策划的各类线上线下、店内店外活动几乎贯穿全年,效果显著。人文社的暑期活动销售较2019年增长了140%,中华书局和三联书店全年销售增幅近30%,中版旗下各社的销售均有不同程度增长。

