

## 河南新华召开党史学习教育动员部署会

中国出版传媒商报 3月26日,河南省新华书店发行集团党委召开党史学习教育动员部署大会,深入学习贯彻中央、河南省委和中原出版传媒集团党史学习教育动员部署大会上的重要讲话精神,认真贯彻落实中央、河南省委和集团公司党委部署要求,对发行集团本部开展党史学习教育进行动员安排。中原传媒股份公司副总经理、发行集团总经理宋保安传达中央、河南省委和集团公司党史学习教育动员部署大会精神,发行集团党委书记元新明作动员讲话,会议由发行集团党委委员、电商总监任振茂主持,发行集团班子成员、中层干部和党员代表共80余人出席。

会议指出,在全党开展党史学习教育,是以习近平同志为核心的党中央作出的重大决策,是当前和今后一

段时期全党政治生活中的一件大事要事。发行集团党委和全体党员干部职工要切实提高政治站位,深刻领会党史学习教育的重大意义。要准确把握目标要求,加强组织领导,迅速把思想和行动统一到中央、河南省委和集团公司党委的决策部署上来,全面落实好学习教育各项工作安排。

会议强调,发行集团党史学习教育,要突出重点,准确把握党史学习教育的目标要求,坚决落实进一步发扬革命精神的要求,教育引导党员干部大力发扬红色传统、传承红色基因,注重用延安精神、新华精神滋养初心、淬炼灵魂、锚定信心、校准方向,继承和发扬发行集团建店72年来形成的优良传统和红色基因,擦亮政治底色,坚持“四个新华”一起做,持续巩固教育基本盘、着力提升“两大平台”运营效能,加快实现“书香中原”融合发展,在改革创新发展的道路上始终保持艰苦奋斗的昂扬姿态,推动发行集团“十四五”规划落地实现,以优异成绩迎接建党100周年。

(肖颖)

## 江苏凤凰新华书店集团大客户服务中心市场营销战队 明确目标 全力保障政治理论读物发行



团队风采

战队成员:7人。王婷,大客户服务中心副经理,现分管市场营销团队,负责重点党政读物品种的销售和营销文案的策划、文化空间项目的落实。市场营销团队成员东方博、黄臻、顾明辉、刘玮、祁丹、肖舒6人,全面负责地区各渠道分公司的大客户业务管理和服务工作,完成地区各项目销售指标及重点工作。

战队特点:讲政治、勇担当、拓市场、抓销售,树立行业标杆。

2021年是中国共产党成立100周年,是“十四五”开局之年,是全面建设社会主义现代化国家新征程开启之年,也是江苏凤凰新华书店集团有限公司深化改革、推进“强总部”建设、持续高质量发展的关键之年。站在国家历史的交汇点,为庆祝建党100周年,发挥新华书店党史宣传阵地优势,凤凰新华将以建党百年为契机,组织开展好建党100周年的学习教育、庆祝活动,抓实重大政治理论读物发行工作。

2月24日,中央党史学习教育领导小组印发《关于认真学习贯彻习近平总书记在党史学习教育动员大会上的重要讲话精神》,要求各级党委(党组)要把学习贯彻习近平总书记重要讲话精神作为当前的一项重要政治任务抓紧抓好,组织广大党员干部专题学习。2月26日,中共中央宣传部、中共中央组织部发布关于认真组织学习《习近平新时代中国特色社会主义思想学习问答》的通知,明确该书是开展党史学习教育的指定学习材料,是广大党员、干部、群众学习习近平新时代中国特色社会主义思想的重要辅助读物。要求各级党委组织按照学懂弄通做实的要求,组织全体党员认真读原著、学原文、悟原理,把《问答》纳入学习计划,开展多形式、多层次、全覆盖的学习培训。

此次学习教育活动范围之广、力度之大前所未有,从领导干部、普通党员到在校青少年,都覆盖在内。江苏凤凰新华书店集团大客户服务中心团队充分认识到做好

重大政治理论读物的宣传、征订、发行工作,是对发行战线增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”的一次具体检验,做好这些读物的发行服务工作,是凤凰新华当前和今后一个时期的重要政治任务,广大干部员工要创先争优,满足全社会学习需求,力争《习近平新时代中国特色社会主义思想学习问答》《中国共产党简史》《论中国共产党历史》等品种发行总量不低于350万册,重点政治理论读物发行码洋超2.5亿,以优异的发行成绩庆祝中国共产党建党百年。

为做好2021年主题出版类重点图书销售,江苏凤凰新华大客户服务中心采取了一系列营销举措和思路。一是明确目标。2021年,该部门将建立健全政治理论读物发行常态化工作机制,引导和提升全省新华书店的重视程度及销售能力,在党员人均及发行总量指标上位居全国同行前列。二是紧抓时机,向江苏省各地区的党政机关、企事业单位、大中院校、当地党校(行政学院)、干部学院和其他各类干部教育培训机构和部队重点推荐,确保宣传征订工作落实到位。三是高度重视党史学习教育指定用书的发行和服务,凤凰新华总部根据党史学习教育的要求,将出版信息、征订进度适时进行全省通报,并做好供货服务工作,同时把党史学习教育活动用书发行工作列入专项考核。通过一系列有效举措的实施,进一步强化主题出版读物的宣传与发行。

## 重庆沙坪坝书城主题出版物销售团队 线上线下确保宣传优势 深挖市场找准自身跑道



团队风采

团队成员:7人。业务组主管陈福;业务组主办刘秋雯;业务专员何维;策划专员陈良勇、周壮;策划组客服专员周悦、叶玟琴。

团队特点:团队成员政治立场坚定,听从领导、服从分配,时时处处注意维护新华书店形象;团队目标明确、统一,有共同的价值观,以培育读书风尚、助推全民阅读为宗旨;成员之间互相信任、沟通顺畅,队伍年轻、富有创造力,具有很强的学习能力和执行能力,是沙坪坝书城创新发展的生力军。

重庆沙坪坝书城主题销售团队由业务员和策划员组成,业务员主要负责图书选品、卖场分类调整,以及联系出版社、发掘签售或折扣等营销资源;策划员主要负责书城各类营销宣传、阅读推广活动的策划、组织、执行,抖音视频号等账号的运营,以及线上销售渠道的维护与开发。团队设组长一名,组长助理一名,在书城经理室的直接领导下,瞄准市场热点,创新营销思路,优化品种结构,打造畅销热点,提高适销率、动销率和市场满足率。在人员激励上,重庆沙坪坝书城综合促销宣传计划执行率、公益活动的场次、重点营销活动促销效果、陈列设计满意度四个维度对团队进行定量考核,按半年度的频次将考核指标计入绩效。

重庆沙坪坝书城2021年主题出版类图书销售目标是实现销售200万元。主要举措包括:一是分类陈列场景化,在卖场设立“迎接建党百年主题出版物”专区和“青少年党史学习”专区,集中陈列党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史等相关学习读物。二是积极争取当地宣传部的文件支持,并围绕目标客户,组织精干团队分片区联系各级党政机关、企事业单位、部队、学校、乡镇等,进行重点宣传征订;在图书配送工作中,对服务对象采取分片包

干、责任到人,开展上门服务,切实做到征订发行全覆盖。三是利用公众号、小程序商城、微店等网络渠道,以书单推荐、政策宣讲、知识普及等方式进行广泛宣传;制定党史学习教育电子书单,鼓励员工利用个人人脉积极推广。四是围绕主题出版物组织策划阅读推广进社区、进校园,开展荐书送书活动。

集中优势力量,迅速采取行动。书城成立以经理任组长的征订发行工作小组,将党史发行工作作为“一把手”工程,认真组织宣传征订和配送服务工作;开启党史发行的“绿色通道”,各部门全力以赴、快准争抢、各环节专人负责、限时完成,确保第一时间快速处理、零差错出库;抽调得力员工,组成党史宣传征订队伍,深入机关、军营、农村、学校、企事业单位、社会组织等,广泛开展宣传征订工作,千方百计扩大发行覆盖面;细致做好图书预订、物流配送、送书上门、售后服务等工作。

发挥第一眼优势,争取宣传优势。到货前制作电子订单,点对点发送给当地党政机关和中大型企业联系人;到货后在书城畅销区搭建专台造型陈列,悬挂横幅,配以海报,并下载学习强国上的相关视频资料在书城的LED大屏幕、电视屏幕滚动播出;以公众号、直播、短视频等形式,丰富宣传形式,触达客户端;在“重庆

新华书店”微信小程序首页置顶《习近平谈治国理政(第三卷)》宣传页,并链接专版销售页面,大力宣传推广,方便广大市民即看即下单,在最短的时间内将书送达读者手中;联系当地媒体渠道宣传造势,邀请现场采访,突出新华书店主渠道地位;发动员工积极参与,通过朋友圈,扩大影响力和宣传力度。

深度挖掘市场,找准自身跑道。今年,在主题出版物营销中,重庆沙坪坝书城共分四个阶段。第一阶段3月,针对新近推出的高质量、标志性党史著作,充分展示中国共产党领导人民进行革命、建设、改革的光辉历程,充分展示“十八大”以来党和国家事业取得的光辉成就,利用好展陈设计,营造好店面氛围。第二阶段4月~五四青年节,组织外展、演讲、征文等活动。第三阶段4月~5月,针对热点问题,选择答疑解惑、正本清源、凝聚共识的读物,通过短视频、公众号推文等形式,引发讨论。第四阶段6月~8月,围绕引导青少年立志担当民族复兴大任的时代新人,甄选一批加强诚信教育、礼仪教育、勤俭节约教育、劳动创造幸福教育的青少年读物,深入学校或邀请师生到书城,举办故事比赛等,传播博大精深的传统文化、多姿多彩的民族文化、昂扬向上的红色文化、充满生机的当代文化。

(上接第70版)

# 「渠道百强团队巡展」(二) 主题出版物销售 我们这样做

中国出版传媒商报专题报道组

## 河北衡水市新华书店主题出版物销售团队 鼓励基层店员参与 抢先一步占领市场



团队风采

团队成员:5人。河北衡水市新华书店有限责任公司党委委员、总经理助理甘丽萍担任队长。队员4名:衡水书城经理武杰;衡水新华书店拓展业务部经理孟宪磊;衡水新华书店综合门店经理李颖;新华·品阅生活衡水爱特店店长吴喆康。

团队特点:衡水市新华书店2021主题出版销售团队突出专业性、创新性,从队长到队员都是多年从事出版发行工作的专业人员,对主题出版发行工作都有丰富的经验及独到见解。

衡水市新华书店主题出版物销售团队分为主题图书征订、主题图书发行、主题图书营销推广三个职能架构。由队长甘丽萍负责主题图书销售统筹工作,由组员武杰、孟宪磊、李颖、吴喆康分别负责主题图书征订、主题图书发行、主题图书营销推广各个环节工作。

当前,主题出版物发行市场竞争激烈,一方面各个出版社在内容选题上竞争激烈,另一方面各发行机构在图书发行上竞争激烈。特别是近两年来,在主题出版物发行上,书店系统也面临着邮政系统的强烈竞争。针对这种情况,衡水新华逐步制定完善的奖惩措施,鼓励基层员工多联系、多沟通,抢先一步占领市场;通过主题书展、红色读书会等活动形式,吸引读者参与;与各宣传单位提前沟通,针对主题出版物发行、送书上门等工作进行集中宣传报道,扩大影响力。

具体而言,为了充分做好主题出版类图书发行工作,衡水市新华书店积极转化营销思路,主动联系邮局等机构,及时掌握他们的发行任务,通过协商共赢的方式,整合市场,由新华书店统一征订发行,既稳固了图书发行市场,又牢牢掌握了政治图书的发行权,有效避免了让利过大影响销售的现象。同时,积极寻求各相关部门支持,并建立常

态化沟通机制,充分联合各机关单位,围绕“学习强国”平台,推出“学习标兵”必读书目,提高各类重点图书的发行增量。此外,加大员工奖励力度,将任务分解到人,鼓励全员积极开展营销,加强党的创新思想宣传,扩大重点图书销量,全员自销开辟了连年增长的良好局面,进一步推动了重点图书发行工作的落地落实。

近年来,衡水市新华书店还不断组织培训、强化管理,着力提升门店员工业务水平。衡水新华通过线上线下平台开展多场培训活动,涉及营销、海报设计、服务礼仪、线上策划等内容,重视培养一专多能的复合型人才,不断提高员工的业务能力与水平,切实加强门店“软件”提升。同时,围绕图书美陈、饮品制作、图书推介、海报设计等方面加强考核,以技能比拼的方式增强员工自主学习意识。

2021年,衡水新华销售主题出版类图书的具体营销方案主要包括三方面。一是持续深入各基层党政机关、事业单位、国企单位、学校等机构,持续推广主题出版类图书;二是策划开展建党100周年各类文化活动,包括主题书展、红色经典诵读、红色文化读书会,带动全社会学党史热潮;三是提升激励措施,鼓励基层店员参与推广营销。

## 广西邕华民族大道店党政先锋队 走出去、请进来双管齐下提升销量



团队风采

团队成员:3人。广西新华书店集团广西邕华图书有限公司民族大道店党政先锋队由1名店长、2名店员组成。店长廖峻峰,负责店面管理;图书专员张悦,负责图书造型设计;客服专员方圆,目前担任文体管理岗。

团队特点:广西邕华公司党政先锋队由三名90后组成,年轻就是资本,口号是“越年轻,越争先”。

为庆祝建党100周年,传承红色基因,弘扬红色精神,大力宣传党的光辉历程和丰功伟绩,广西新华书店集团广西邕华图书有限公司民族大道店在2021年3月开启庆祝建党100周年主题系列活动,主要包括四项内容。

一是庆祝建党100周年主题图书展销活动。活动时间为3月1日~7月31日,主要内容包括:设置建党百年专区,摆放图书造型,精选红色主题出版物进行集中陈列,特别是反映红色革命历史和讴歌党的丰功伟绩的作品,传播红色故事,让党的精神在门店得到弘扬;结合庆祝建党百年主题图书展销活动,营造店内重点推荐的红色主题出版物及阅读环境,展现门店特色、员工面貌和美陈实况;营造温馨舒适的文化环境,形成学习党史、坚定党性、弘扬党风的良好氛围。

二是“红色经典,传颂百年”我爱读书活动。活动时间为6月~7月的每周六晚上,书店鼓励读者在门店朗读角中朗诵三分钟红色主题的书稿,即可以9折购买一本图书。

三是红色读物“七进”活动。活动时间为3月1日~7月31日,书店大力推动红色读物进农村、进社区、进家庭、进学校、进机关、进企业、进军营,根据区域疫情防控有关要求,以民族大道门店为红色读物宣传推广中心,联系各单位和机构开展红色读物“七进”活动,拓展重点读物征订渠道,重点拓展机关、企事业单位、军营、学习等单位及机构等近100家单位。同时开展流动售书服务,使红色

读物更加深入基层、深入群众;大力推荐精品书籍,提供打折购书、送书到家等个性化定制等服务。

四是联谊共建党日、党课学习活动。活动时间为3月1日~7月31日,书店邀请南宁市各企事业单位到店举办联谊共建党日、党课学习活动,以结友谊、学先进、促发展、同进步为目的,与联谊单位开展交流学习、共建党日、党课学习等形式多样、内容丰富的党建活动。

今年,民族大道店零售的销售目标是通过“红色经典,传颂百年”我爱读书活动、“联谊共建党日、党课学习活动”两项活动实现四种红色重点读物零售2万码洋的销售目标;团购的销售目标是通过“七进”活动走拓展团购业务,以民族大道新华书店为中心,辐射南宁市100个企事业单位、机构,通过个性化书单定制和快捷的征订服务实现50万码洋销售。为此,书店设立了相应的激励制度,门店零售销售达成目标奖励价值200元奖品;团购零售销售达成目标奖励价值200元奖品。

在销售策略上,民族大道店从门店出发,将“主动走出去”与“请进来”两种方式相结合。一方面,以“七进”的方式走出去,走进基层,走进企事业单位,拓展团购业务渠道;另一方面,以“联谊共建党日、党课学习活动”、“红色经典,传颂百年”我爱读书活动等将读者请进来,利用门店的精美陈列、红色氛围,为读者提供多种阅读活动,同时做好重点读物推荐工作,双管齐下提升红色重点读物销量。