

“遇见大师,阅读有意思”系列阅读活动重启

中国出版传媒商报 在4.23世界阅读日即将到来之际,北京出版集团父母必读杂志社联合儿童成长知识服务平台...

行业专家讲解,打造场景化阅读。在5场行业专家视频直播中,中国科学院心理学博士刘玉娟,首都师范大学学前教育学院副教授刘晓晖...

(上接第2版)

线上细分市场结构的变化与线下细分市场结构的变化同出一辙,即份额最大的细分市场比重下降,其余各细分市场比重上升...

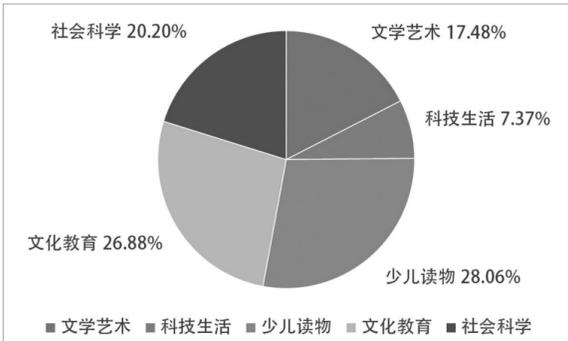


图3 2021年第一季度图书零售线上市场销售结构

从第一季度线上市场的销售趋势可见,5类细分市场销售数量、销售码洋同比均告增长(见图4)。市场比重最小的科技生活书市场增幅最大...

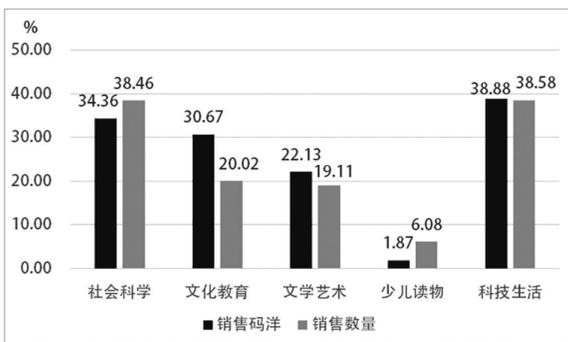


图4 2021年第一季度图书零售线上细分市场销售同比

不同市场差异显

增幅高至2倍,低至2成,售价近2倍

第一季度,图书零售线下市场销售同比增长覆盖全域,但各区域增幅差异不小。仅以新华书店系统为例,增幅最高的为去年的重慶区湖北...

今年第一季度整体图书零售市场售书平均单价为48.14元。其中线下市场售书平均单价为32.48元,线上市场售书平均单价为57.05元...

全品动销新书动销双增

线下市场动销品种逾50万,线上市场动销品种逾60万

第一季度,图书零售线下市场动销品种51.98万种,同比增长36.21%,其中,当年出版上市的新书动销1.18万种...

3月份,图书零售线下市场动销品种32.63万种,同比增长13.39%。其中,当年出版上市的新书动销1.06万种,新书动销率为51.74%

第一季度,图书零售线上市场动销品种65.47万种,同比增长3.44%。其中,当年出版上市的新书动销1.90万种,同比增长136.45%

3月份,图书零售线上市场动销品种49.00万种,同比下降

3.86%。其中,当年出版上市的新书动销1.83万种,新书动销率为89.20%,新书的市场贡献率为7.48%

综上所述,第一季度线下、线上市场动销品种双增,动销新书双增。线上市场新书动销率高于线下市场新书动销率...

第一季度,图书零售线下、线上市场同以科技生活书和社会科学书为销售同比增幅最高和次高的两大门类...

线下市场和线上市场各自销售的TOP100(见表1、表2),彰显了主要热销品种。

社会科学细分市场凸显主题图书为主打,尤以线下市场为著。线下市场TOP100前20种全部为此类读物。党史学习教育的全面开展...

文化教育书细分市场,首先,以外语教学与研究出版社高销量的《新概念英语》为领衔,给文教书市场带来新热潮...

文学艺术细分市场仍以《你当像鸟飞往你的山》(南海出版公司)领衔,与其对阵的是原创作品《云边有个小卖部》(湖南文艺出版社)...

少儿读物细分市场以任溶溶名著《没头脑和不高兴》(浙江少年儿童出版社)领衔,这是该书继1~2月份后,年内再度称首...

科技生活书细分市场的耀眼之处是,医学科普读物《医路向前巍子给中国人的救护指南》(北京联合出版公司)不仅居科技书市场之首...

百余家出版社共促热销

线下、线上新书动销均达上万吨

第一季度线下、线上市场销售TOP100是对相关出版社在图书零售市场作为的写照。线下市场TOP100图书分属52家出版社...

线上市场TOP100图书分属54家出版社(见表5),其中中央出版社21家,地方出版社33家。北京联合出版公司上榜品种最多...

综合第一季度线下、线上两个TOP100,按出版社上榜图书频次排列,人民出版社以12种(次)列第一位;商务印书馆、中央文献出版社...

第一季度线下、线上市场动销新书均达上万吨,增势明显。从线下新书TOP50可见(见表3),位居前列的几种主题图书热销指数明显走高...

表3 2021年第一季度线下市场当年新书TOP50(按销量降序排列)

Table with 6 columns: 排序, 书名, 版别, 出版时间, 定价(元), 热销指数. Lists top 50 books in the offline market.

表4 2021年第一季度图书零售线下市场TOP100所属出版社(两社合出一书,各按0.5种计,上榜品种相同的按销量降序排列)

Table with 3 columns: 排名, 出版社, 上榜品种. Lists top 100 publishers in the offline market.

表5 2021年第一季度图书零售线上市场TOP100所属出版社(两社合出一书,各按0.5种计,上榜品种相同的按销量降序排列)

Table with 3 columns: 排名, 出版社, 上榜品种. Lists top 100 publishers in the online market.