



中译社“去美术馆”系列为孩子开启艺术奇妙之旅

中国出版传媒商报讯 日前,一套名为《去美术馆——艺术启蒙奇妙之旅》的绘本由中译出版社出版发行。这是一套专门为3~6岁孩子打造的艺术启蒙绘本。在该系列12册绘本中,主人公小姑娘凯蒂以她的视角带领小读者去美术馆领略不同流派的45幅传世名画,给孩子带来一场与莫奈、梵高、达芬奇等25位世界顶级艺术大师的邂逅之旅。该系列附赠《活动手册》,阅读指导部分能够帮助家长更好引导孩子进行准

确阅读和理解,缓解家长压力。在游戏互动部分,孩子通过贴纸、涂色、找不同等练习提高鉴赏能力、观察能力和动手能力。

该书畅销英国30余年,版权已售至中国、日本、韩国、德国、法国、美国 and 希腊等国家。该书作者是英国艺术家、童书作家、插画家詹姆斯·梅修,他曾获《纽约时报》年度最佳绘者奖,其画作曾在纽约、剑桥、伦敦、巴黎等城市设有展览。(尹天)

“去美术馆——艺术启蒙奇妙之旅”系列 詹姆斯·梅修著 刘杨等译/中译出版社 2021年8月版/312.00元

(上接第1版)



新会新华书店“暑期免费托管班”

2 立足自身优势,书店在暑期托管中主要提供三方面服务:丰富的课程体系、完善的配套服务、海量的阅读资源。其中,最核心的就是课程体系。

从今年暑期新会新华书店、襄阳倍阅青少年宫店、玖伍文化城、太原书城、无锡新华书店、仙桃书城等书店提供的课程表可以看到,课程设置十分丰富,有的是周一~周五每天更换课程种类或顺序,和学校的课程安排逻辑相似;有的是周一~周五每天都有相同课程,每天分时段安排不同课程。

在课程分类上,主要包括阅读课、职业体验、艺术课、手工课、电影赏析、益智游戏五大类,同时还有作业时间、课间操、打扫卫生等环节。其中,阅读课包括诗歌朗诵、国学诵读、名师引读等形式,以寓教于乐的方式,引导孩子爱上阅读;职业体验主要以小小图书管理员培训、小小店员体验一类为主,让孩子了解新华书店的日常管理、服务礼仪以及图书整理归类、图书推荐等相关书籍知识;艺术课包括书法、音乐、舞蹈、戏剧表演等;手工课包括科学实验、制作月饼、绘制面具、绘制风筝、线装书制作、剪纸等。

书店打造的课程体系可以说是十分丰富。正如沈阳玖伍文化有限公司董事长、总经理朱晓冬所说:“我们把以往单一的托管阅读营,升级打造发展成一站式素质培养青少年成长中心模式,其核心价值是成为城市的文化艺术教育聚集地与城市教育功能孵化地。”

其中,作业时间也并非“放养”。据襄阳倍阅青少年宫店长张静逸介绍,该店会监督孩子完成学校预留的暑假作业,并设置课程奖励机制,鼓励孩子积极向上。

4 组建得力托管团队

很多家长都关心带班老师的问题。在这些书店的暑期托管班里,是哪些人在带班呢?采访发现,带班老师包括店员、暑期兼职老师和专业教师等。

目前来看,带班老师主要分为两类人。一类是书店员工,当然这件事并非所有书店员工都适合来做,书店一般会选择有相关经验或资格证的员工作为托管团队的骨干力量。比如在玖伍文化城的带班老师中,就有教育经验丰富并持有教师资格证书的店员;新会新华书店的托管团队由一名具有丰富培训教育管理工作经验的党员同志主要负责。另一类则是外聘的专业人士,以暑期兼职居多,比如山西图书大厦专门招聘了2位师范类院校的应届毕业生,上下午倒班;北方图书城的托管团队中也有外聘教师;据博文城市书房托管项目负责人王雅晴介绍,托管老师均为师范或教育专业毕业,通过招聘、面试、实习到入职。

一般来说,托管班的生活管理老师都是由书店员工担任,特色课程则由专业老师负责。当然,也有的

一切准备就绪,学生从何而来?虽然暑期托管一定程度上是刚需,但目前不但学校已经开始提供这项服务,社会上也有很多其它机构纷纷入局,冀望分得一杯羹。

首先需要明确的是暑期托管服务主要针对的是中小學生,而最终做决定是否托管的则是学生家长。为此,玖伍文化城每年到招生季都会提前开展前期调研、家长回访,以此设计活动内容,力求解决家长和孩子们的需求。

依托“基本盘”,主攻社交媒体和口碑传播。对于暑期托管这项服务,如果家长对托管机构不够了解的话,很难有初步的信任,也就不会尝试。因此,书店的招生主要依托原有客群及其辐射覆盖的人群。其线上传播主要是通过两条途径。

一是官方自媒体账号宣传和会员群推广,自媒体包括官微、抖音等,几乎所有书店都在自家官微发布了招生信息,如玖伍文化城、襄阳倍阅青少年宫店、无锡新华书店、北方图书城等,其中玖伍文化城最近几年也尝试了以抖音直播的方式来招生;会员群推广也十分有效,如新会新华书店就在读者群发送招生广告,博文城市书房也通过书店会员群进行招生宣传,这些都是书店的私域流量,大多都是粘性客户,因此转化率较高。

建设丰富的课程体系

2

4

5

“双减”新政下书店“寄娃”服务攻略

部分受访书店暑期托管类活动情况表

书店名称	活动名称	开始时间	每期人数	每期时间	费用
沈阳北方图书城	暑期学生趣味营	约10年前	约10~20人	每周一~周五	收费
沈阳玖伍文化城	小鬼当家	2015年	最高120人	5周	3025元
湖北襄阳倍阅青少年宫店	倍阅暑假活动	2017年	20人	15天	半托498元/日托798元
无锡新华书店	寄存书娃	2018年	30人	10天	999元
云南博文城市书房	暑期托管班	2018年	10~20人	12天	收费
太原书城	暑期公益托管	2021年	30人左右	每周一~周五	免费
广东新会新华书店	暑期免费托管班	2021年	20人	2周	免费
山西图书大厦	“屋”托帮	2021年	不限	不限	99元10次

3 做好配套服务

配套服务主要包括餐饮服务、安全服务等,以及通过颁发“结业证书”、举办“家长开放日”等举措提升参与孩子的“获得感”。

在暑期托管期间,新会新华书店、襄阳倍阅青少年宫店、玖伍文化城、太原书城、无锡新华书店等书店均提供餐饮服务。比如玖伍文化城在托管期间安排有间点、午餐、午休水果等餐饮时间,其中间点提供好丽友派、Q蒂、华夫饼、沙琪玛、奶棒等;午餐由专业中央厨房配送,干净卫生、食材新鲜,营养配餐。再如襄阳倍阅青少年宫店,某日提供的午餐包括美味蒸蛋、番茄肉丸汤、香汁排骨、鸡汤娃娃菜、蜜汁南瓜等,荤素搭配,营养均衡。

托管安全是家长最为关心的问题。为了保证安全问题,襄阳倍阅青少年宫店在托管期间要求孩子全程带上书店提供的安全手环,每节课上课前都需点名签到,家长接送时必须签字。新会新华书店给每位小朋友配了一件服装,让他们能有一个清晰的标识,区分店内其他读者带来的孩子。其他书店也基本上都采取了类似的手段保障孩子安全。

值得一提的是,今年无锡新华书店还把每一期活动的最后一天定为“家长开放日”,家长可以参加“寄存书娃”系列活动,孩子们通过“家长开放日”在父母面前“秀才艺”、“拼技能”,得到全方位的锻炼,活动结束后书店还会为每一位书娃颁发“毕业证书”。无独有偶,襄

书店指派有专长的员工负责相应课程。

术业有专攻。新会新华书店为提高托管班的课堂质量,特地招募了播音主持、教育学等专业的在读大学生,以“暑假社会实践”的形式参与进来。邓小庚认为,这既为大学生提供了社会实践机会,也为孩子们提供了知识丰富、在交流上更容易产生共鸣的小老师,同时还对大学生志愿者给予适当补助,可谓一举多得。

与此同时,书店也在培养自有的专业团队。比如襄阳倍阅青少年宫店带班老师都是书店的员工,每名员工都具有很高专业素养。据张静逸介绍:“在活动前期筹备中,我们举办了‘倍阅星课堂’,让有特长的员工为其他员工授课,根据每位员工的特长及优势进行课程安排。为保质保量完成每节45分钟~1小时的课程,每期活动需要提前拟定15天课程内容,每节课需要提前备课。”湖北仙桃书城的托管团队成员都有一个可爱的“艺名”,如小豆子姐姐、梅子姐姐、笑笑姐姐等,

5 吸引生源与规模把控

二是口碑传播,尤其是通过家长之间的介绍,效果极佳。据了解,在玖伍文化城的暑期托管生源中,经由往期家长的口碑介绍而来的学生颇多;据王雅晴介绍,博文城市书房托管项目生源的主要来源之一,就是学生之间的互相推荐。此外,有的书店还发动全员在朋友圈转发,以链式传播的方式结成网,在员工的微信好友中实现口碑传播。

同时,线下地推必不可少。作为实体书店传统优势渠道,地推是暑期托管生源主要获取方式。如无锡新华书店在门店布置了宣传海报;新会新华书店在店内广播、张贴广告牌。此外,店外宣传也十分重要,如玖伍文化城不但在楼内宣传,还在学校门口派单;北方图书城也主要通过店外招生。

暑期爆满,书店迎“幸福的烦恼”。目前来看,书店的暑期托管承载力相对有限,尤其是在疫情之下。从上文表格可以看到,单期人数通常在10人~30人之间,整个暑假的接待能力约为百人。据邓小庚介绍,新会新华书店的免费托管班分三期,自7月19日起,2周为1期,每期名额为20名。她说:“免费托管班自推出以来,反响热

襄阳倍阅青少年宫店在暑期活动结束后将举办表彰大会,表彰服务“风采之星”,邀请小小店员代表发言,并为孩子们颁发“暑期社会实践活动”证书。这样的环节为暑期托管增添了额外的附加值。

此外,书店最丰富的资源就是图书。许多通过租赁场地开设在书店里的托管机构,都会借用书店的阅读资源,来为托管儿童提供服务。如位于湖北外文书店4楼的楚才塾托管中心,购买课程就送购书卡,可以直接在店内使用。

对于提供给托管孩子的图书质量,书店也十分“上心”。比如在新会新华书店暑期免费托管班,孩子们诵读的书本均为正版,大家玩的都是全新的玩具,由于活动使用过程中会有一定损耗,书本和玩具等均不会用作二次销售。对此,广东新会市新华书店有限公司总经理邓小庚表示,书店结合小学生的特点和自身资源优势,精心设计托管课程,既有诗歌朗诵、名著阅读、国学诵读等,也有红色经典故事分享、非遗文化体验等,体现国有文化教育服务企业应有的担当。



太原新华阅读托管班

这样的名字能够迅速拉近和孩子们的距离,而且她们都有着各自的特长。

就目前而言,书店的托管团队仍由书店员工担当主力。团队人数并不固定,如太原书城的托管团队有3人,负责引导学生阅读,监督学生完成作业,组织学生一起做游戏等。但是,据太原书城经理张鹏介绍,随着活动的开展,一些社会公益团体加入进来,有一些专业老师会每周定期来进行公益辅导。新会新华书店也是安排了3名员工专职跟进暑期托管班。根据太原书城每期招生30人、新会新华书店每期招生20人来看,学生和教师的比例大概为10:1。

烈,现每期名额都已报满。”

为何要控制人数呢?一方面,人数过多会影响服务质量,比如玖伍文化城,为了能让孩子们有良好的体验感以及保持高标准的服务水准,书店每期都会限制报名人数,即使如此,从最开始的50多人,每年都在增长,最高超过120人;另一方面,受到疫情影响,书店必须对人数进行控制。据无锡图书中心店长过政介绍,根据安排,全市有需求的一年级~九年级学生可参与托管,托管时间从7月5日持续至8月27日,分4期,每期10天。今年由于疫情原因,书店对每一期活动人数进行了控制,统一采用线上报名形式进行活动报名,通过微信公众号发布活动信息,线下门店布置宣传海报等,每期招收30人。目前报名情况都是满员。由于当前疫情防控形势严峻复杂,8月2日起该店暂停举办第三期、第四期寄存书娃活动。

一般来说,书店会提供线上报名或店内登记这两种方法来接受报名。据张鹏介绍,报名时家长需向太原书城提供学生的户口本、监护人身份证原件及复印件,填写相应报名信息,并签署安全协议。

目前,书店开展暑期托管类业务主要有三种模式。一是免费、公益性质的暑期托管班;二是收费的活动,这又分为自主运营和合作联办两种模式。

免费模式:承担社会责任,扩大影响力。今年刚刚开始开展暑期托管业务的太原书城和新会新华书店,目前都采用了免费模式。

其中,新会新华书店免费为7~12岁孩子提供托管服务,优先考虑为外出务工者孩子提供服务。据邓小庚透露,活动成本包括人力成本、活动所需图书、器材消耗费用、场地费、水电费等,她说:“新会新华书店举办此次活动的宗旨是‘我为群众办实事’,切实帮助有需要的家庭,承担国有文化服务企业应尽的社会责任,所以此次活动是公益性质,无任何盈利。”

太原书城集中清退了140万码洋的生活类、科技类、考研、四六级辅导类图书,将卖场五层一半空间作为托管场地。据张鹏估算,此举产生了大额退货费用,同时损失了7月和8月图书销售码洋近80万。此外,太原书城还专门为托管服务集中购置了一批桌椅、沙发、午休床、益智玩具、体验设施等等,共计3万余元。对此,张鹏说:“因为是免费托管项目,目前还未有盈利点。包括每日中午的配餐服务,也是以成本价提供给学生,没产生额外利润。托管项目对于太原书城来说是社会效益的体现。”同时他还提到,因为2016年~2020年书城受地铁修建及道路改造影响,客流大幅流失,所以希望借助这个托管项目扩大社会影响力,吸引读者到店;另一方面,也希望可以获得政策的支持。

自主运营:有价格优势,也有盈利空间。书店在运营暑期托管项目时,除了运营书店本身就需要花费的成本之外,专项成本还有餐费、材料费、外聘教师费等。据北方图书城营销策划中心经理周金丹介绍,因为项目是对店内原有空间的多次再利用,再加上尽量以本店员工为主开设趣味课程,最终可以实现盈利。

张静逸表示,成本费用主要包括定点就餐、赠送的书礼包品等方面。她坦言:“与其他托管机构相比,襄阳倍阅青少年宫店有几点优势,一是价格优势,报名费用低于市场;二是‘小小图书管理员’职业体验是市场上任何培训机构都没有的课程;三是课程种类丰富,读者花费一期托管班的价格,可享受6大课程体验;四是场地优势,倍阅青少年宫店是襄阳市首家、华中地区最大的儿童书店,独特的书香环境和活动资源,也是其他托管机构所没有的。”

就价格优势而言,商业托管机构在暑期一般按天付费,每天基本都要100元以上。

回头来看书店的收费标准,从上文表格可以看到,日均最高的也低于100元。如襄阳倍阅青少年宫店的日托班为一期(15天)798元,半托班为一期(15天)498元。同在湖北的鄂州书城,托管12天费用仅为299元;仙桃书城的价格为一周299元,两人同行还可享八折优惠。玖伍文化城5周收费为3025元,如果6月1日~25日2人连报则优惠至2520元,单人2620元;6月26日至开课前2人连报优惠价2620元,单人2720元。

要知道,在学校托管的费用并不低于这个水平。如北京某区教育局的通知写到,托管服务分为两期,每名学生限报一期(12天),费用是360元;北京某小学的托管学生每天收托管费30元,另需交午餐费30元。

如此看来,书店在提供了相对丰富的托管内容的同时,确实拥有价格优势。

合作联办:优势互补,各取所需。目前,这种模式已经较为成熟。如玖伍文化城与飞跃教育的合作、无锡新华书店和翰林教育的合作等。

以玖伍文化城为例,据介绍,目前是以玖伍文化特色活动为主线,飞跃教育提供教师资源,优势互补,共同打造“小鬼当家”主题特色活动营。其中,玖伍文化城依托自身硬件资源及文化资源吸引合作伙伴,利用资源优势降低活动成本以求盈利。

无锡新华书店与翰林教育合作举办的暑期“寄存书娃”第四季活动,每期收费999元,其中包含200元购书券、300元午餐费和饮用水、300元活动物料费、199元暑期作业讲习费。其中,翰林教育主要利用自身教育培训方面的资源,一站式解决孩子学习的问题、课外兴趣的问题和体育锻炼的问题。该活动的文化课程,如暑假作业环节与伴读环节,由翰林教育专业机构的老师负责;而艺术课程,如图书花样堆放、凤凰姐姐讲绘本、手工绘画等活动,则由书店员工带领开展。这样分工合作,达到了1+1大于2的效果。

6

核算成本确定收费标准