



安徽新华蚌埠延安路店

## 安徽新华发行集团 全力做好十九届六中全会重要文件读本发行

中国出版传媒商报讯 为帮助广大党员、干部、群众快速拿到十九届六中全会重要文件及辅导读物,满足各级党组织的具体学习要求,安徽新华发行集团第一时间召开全省工作会议,从货源保障、宣传推广、组织协调、图书配送、后续服务等方面统筹

推进十九届六中全会重要文件及辅导读物在安徽全省的征订发行工作。

安徽新华在安徽省各市县门店重要位置设立专门区域,集中展示相关读物,同时通过公司微信公众号、员工朋友圈、社群等发布图书信息,并公布各市县门店的电话订购专线,引导、方便读者选购。

目前,安徽省各市县新华书店均已成立发行工作小组开展图书征订、配送,确保党员群众第一时间开展学习。

(韦勇)

# “渠道百强团队巡展”(九) 主题出版物销售哪家强

■中国出版传媒商报专题报道组



## 青岛新华书店“书城选书团队” 以书为媒 用精准服务营造沉浸式文化氛围

成员:共8名,队长赵群,队员曹梦、矫炳玲、邵雯雯、徐慧、周亚飞、孙娟、任春蓉。

特点:团队成员既有年轻人的天马行空、热情洋溢,又有中年人的思路清晰、张弛有度。

建党百年,主题出版物持续火热,青岛新华书店书城以“奋斗百年路,启航新征程”为主题,开展了系列活动,宣传党的百年光辉历程、宣扬红色文化,向党的百年华诞献礼。如何让主题出版物营销更具创意、更符合当下读者阅读需求?青岛书城选书团队总结了近几年主题出版物两大趋势:第一,从单纯实现社会效益到力争“双效”统一,向“叫好又叫座”的市场畅销书方向发力;第二,出版物内容表现形式更加丰富,用通俗易懂的方式阐述主题,受众对象从广大党员干部向大众读者扩展。借此,青岛书城选书团队多维开展创新营销,以精细化服务营造沉浸式文化氛围。

**借势借力,多平台持续发力营销。**图书的宣传造势需要一定的时间周期,要提前谋划营销动作,给市场一定的消化期。从传播手段上看,青岛书城选书团队注重传统媒体和新媒体的结合,做好各平台的优势互补。新媒体方面,借助于其传播快、受众广、记录久的特点,侧重于相关活动的预告、介绍和回放,以出版社

自媒体为主战场,积极联系行业新媒体,利用各种渠道自媒体资源,做好宣传文章在不同媒体之间的共享与转化,力求最大范围内实现传播效应。

**深挖内容,多渠道多形式营销图书。**对于图书而言,有价值的内容营销是成功营销的关键。在图书试销期,青岛书城选书团队立足图书整体宣传,主要从图书特点、编写团队、出版价值、出版形态等方面介绍图书情况,营销人员从受众角度谈图书的市场价值,多维度基于内容宣介的方式强化渠道、读者对图书的认知。如《写给青少年党史》《中国共产党思想通史》《中国共产党指导思想史》《砥砺前行——中国共产党重大会议史述》等。选书团队还积极在全国各大出版社沟通,利用出版社的图书内容资源与相关专家队伍,策划了“庆祝中国共产党成立100周年系列展”,展览包括一个面向青少年读者的综合展“童心向党——中国共产党百年历史图片展”,和“中国共产党伟大精神”“中国共产党先进人物”两个面向成年读者的专题展,介绍

## 广东新华发行集团惠州公司新华广场店阅来阅好营销团队 打造直线型组织结构 3点发力提升客单价

为做好党史教育类图书发行工作,广东新华发行集团惠州公司新华广场店成立阅来阅好营销团队,在营销活动开始前召开内部会议,对工作进行统一部署。营销策划小组结合主题出版物发行和销售状况,及时调整营销方案;新媒体和电商推广小组根据营销方案做好主题出版物的新书资讯传递;前台销售和发行配送小组向到店购买读者提供书籍导购服务及按照团购客户的个性化需求提供送货上门和主题书单定制等服务。为鼓励成员发掘身边的潜在客户,奖励团队付出的努力,书店从管理层面制定了人性化的管理制度,引导员工规范化工作;从激励措施层面设立店外销售奖励、优秀员工称号等奖项,激发员工的工作热情、凝聚团队向心力。

2021年,广东惠州新华书店新华广场店结合主题图书出版发行新态势,积极做好宣传工作,并更加主动地向读者推广新华“通读在线”平台便捷下单、配送到家的优质服务;做好爆品营销、流量转化,提供品质服务。此外,结合2020年主题出版物的销售情况,惠州新华书店新华广场店将今年的销售目标合理制定为450万码洋。为此,阅来阅好营销团队开展了以“奋斗百年路,启航新征

成员:惠州新华书店新华广场店经理关世亮,副经理马少吟、张军,黄小燕,收银主管吴慧敏。

特点:阅来阅好营销团队以“促进全民阅读,提供优质服

程”为主题的“庆祝中国共产党成立100周年”系列营销活动,增强庆祝氛围,提升入店客流量,扩大销售,丰富读者文化生活,主要工作从三方面展开:

**一是聚焦出版,优化展陈。**根据“庆祝中国共产党成立100周年重点出版物书目”,团队根据新书发布实时备货,并同步更新主题展销专题陈列的图书品种。

**二是营造氛围,多样营销。**一方面,设立党史学习教育活动专区,为企业、事业单位和周边社区提供党史学习教育氛围浓厚的活动场所。另一方面,提供丰富的主题出版物营销活动,如分阶段开展“学习强国”的积分活动、党史知识竞赛、传承红色精神“击鼓传花”以及与惠州市社科联、市第三人民医院分别合作开展党史学习教育分享会等,



进一步做好店外引流,推动主题出版类图书销售增长。

**三是线上宣传,即时发布。**为了给读者带来主题出版的前沿成果,阅来阅好营销团队在惠州新华书店新华广场店微信公众号第一时间发布主题出版物的新书资讯及书单推荐。同时,还将短视频平台与主题出版资讯相结合,强化线上宣传效果,发挥主阵地优势。如在书店短视频平台发布“品书香文化,庆建党百年”的主题快闪短视频等。

截至今年10月,在阅来阅好营销团队的带领下,惠州新华书店新华广场店先后开展了10场读书分享会、5场红色经典朗诵活动、8场流动售书活动等,同时每月更新主题出版的展陈主题,助力主题出版销售增长。

## 江西新华发行集团有限公司九江市柴桑区分公司书店团队 积极进取做好党史学习教育主题图书发行

成员:共6位,分别是分管经理张俊超,中心门店店长黄娅萍,中心门市副店长陈文胜,门店营业员李霞、程妍妮、罗超。

特点:团队根据个人业务能力、性格特点科学分工,紧密合作,克服了主题图书发行中遇到的困难,取得了良好业绩。

分公司就党史学习和书目发行工作召开了专题会议,专门成立党史学习教育征订发行工作领导小组,根据学习精神提前做好工作部署,多方位、多角度的做好相关主题图书发行工作。

**做好主题图书门店库存与宣传。**围绕党史学习教育类图书制定专门的工作方案,柴桑区分公司召开专题会议学习了中央及区党史学习教育学习大会精神,并安排专人跟进江西新华党史学习教育主题图书的库存情况,积极备货、保证库存。以门店为宣传阵地,柴桑区分公司还在门店内搭建主题展台,对重点图书《论中国共产党历史》《中国共产党简史》花样码堆摆放;张贴海报、制作易拉宝、电子屏滚动宣传,借助区电视台、党务工作群、微信公众号等平台进行宣传推广,营造学习氛围。

**走出去深化主题图书征订发行渠道。**柴桑区分公

司积极配合当地宣传部门,开展理论中心组学习党史的活动,如配合江西九江市柴桑区党史学习教育学习办公室在区内开展宣讲活动,营造了浓厚的党史学习教育氛围。积极与区党校联系,时刻跟进掌握他们的学习部署情况,积极配合,深化党史学习教育宣传工作。借助与教育主管部门的良好关系,配合在学校开展党史学习教育活动,做到各学校领导班子、党员全覆盖。

柴桑区分公司团队还主动上门联系企事业单位职工书屋、公共图书馆、学校图书馆、社区图书馆、农家书屋以及其他公共场所,争取做大“党史学习教育学习专架”项目等,进一步拓宽发行渠道。为积极响应号召全体员工“走出去营销”,柴桑区分公司鼓励员工到各机关企事业单位开展征订工作,除要求的征订数和已报订数外,额外征订数计人员个人店外销售任务,并推出奖励措施。

通过主题图书发行,柴桑区分公司团队成员特别是年轻成员的业务能力得到了提升,处理问题的能力特别是针对渠道竞争的处理能力有了很大的进步,团队磨合更加紧密。在发行初期,柴桑区分公司还选派年轻业务骨干,加入区党史学习教育领导小组,通过与各单位的沟通及参加各单位的宣讲活动,联系更加紧密,为今后的主题图书发行工作奠定了扎实的基础。

分销  
微  
讯

截至11月20日,本届交易会现场采购:河北全省70余家采购单位采购客户160余人,采购图书2万余种、近10万册,采集码洋700余万;北京人天书店有限公司采购客户1000余人,现场采集码洋5000万。

日前,由中国出版协会、河北出版传媒集团有限责任公司主办、河北省新华书店有限责任公司、北京人天书店有限公司、北京书友之家文化交流有限公司联合承办,河北省出版协会、全国馆配商联盟、石家庄市新华书店有限责任公司、邯郸市新华书店有限责任公司、北京畅想之星信息技术有限公司、河北知行文化传播有限公司共同协办的第九届全国出版物流配馆建交易会暨河北省首届馆配会在石家庄举行。中国出版协会副秘书长刘丽霞,河北出版传媒集团公司党委委员、河北省新华书店公司党委书记、董事长于慧丰,中国出版协会常务理事、河北出版传媒集团公司党委委员、副总编辑徐凡,中共河北省委宣传部出版处副处长田鹏飞,河北出版传媒集团公司市场营销部副主任陈军会,河北师范大学图书馆馆长、研究员刘绍荣,北京人天书店有限公司董事长邹进、总经理施春生,北京书友之家文化交流有限公司副总经理马平等出席。

本届交易会秉承“开放、公平、服务、特色”的合作方针,为各馆配商、图书馆、资料室等提供最丰富、最开放的采购平台,推动全国馆配馆建事业繁荣发展。展场面积近万平方米,吸引了400多家参展单位参展,800个图书展台,展示10万余种图书,堪称一场图书文化的盛宴。活动通过线下展馆现采和河北省新华书店云馆配平台(<http://gp.xinhuabesthy.com>)线上采购联动开展。

交易会开幕当天,以《“双减”政策下对出版和图书馆界的机遇和挑战》为主题的专家座谈会同期举行。徐凡、河北省新华书店有限责任公司总经理韩丽璞、深圳北理莫斯科大学图书馆馆长朱强、河北少年儿童出版社社长段建军、河北教育出版社副社长雷斌和施春生、马平等嘉宾与业界同仁,解读“双减”政策下,图书行业的发展新风向。座谈会由刘丽霞主持。

本届交易会有六大特点:  
**一是图书品种丰富完善。**共有400余家出版单位参展,设立800个图书展台、展示10万余种精品图书。  
**二是冀版好书精彩亮相。**展示燕赵文化特点,深挖河北文化底蕴的精品冀版好书、重点图书、励志人生的优秀青少年读物、名家经典著作等在展会上精彩亮相。

**三是古籍精品集中展示。**专门设立古籍精品图书区域,展示近年来有较高收藏价值的古籍类图书,如《四库全书》、《古今图书集成》、《儒藏》、《四部文明》等。  
**四是专业服务更优质。**为供应商提供接收图书、布展、上架、排架等服务;为采购商提供采集器以及使用培训、协助采购商采购,提供全品种及各种格式的采购数据并协助数据处理、图书免费编目数据等服务。实时解答客户问题,实时推荐客户所需。

**五是搭建“云馆配”平台。**本次展会特别搭建“河北省新华书店云馆配平台”,线上线下采购联动开展。以冀版特色、到货新书、专题书目、重点推荐等主题分区布局;采用中图法分类、营销分类、出版社、书号等检索方式,使用户采书过程更加高效便捷。  
**六是专家论坛领航书业风向标。**交易会期间举办以“‘双减政策’下对出版和图书馆界的机遇和挑战”为主题的专家论坛,邀请业界学者、大咖共话“双减”政策下图书行业的新风向。

第九届全国出版物流配馆建交易会暨河北省首届馆配会是全国性馆配会带动地方馆配会的良好范例。本届交易会全面呈现出版业最新成果、图书馆热门需求和馆配商创新理念。同时凝聚了图书馆、馆配商与出版界共同的智慧和力量,为行业搭建起一个深化合作、互通有无、资源共享的平台。(焦翊)



团队档案

江西新华九江柴桑区分公司书店团队是以分管经理带领店长、副店长为纽带,联合门店3位年轻业务骨干共同组建。既有丰富营销经验的老业务骨干成员,也有年轻朝气的后备力量。6人在团队中紧密合作,分工明确:张俊超负责与区宣传部、组织部及相关主管部门的协调和沟通工作,黄娅萍负责统筹协调工作、区里各重点单位、公检法等部门的具体征订联系,陈文胜负责各乡镇的征订联系,李霞负责主题图书的征订、调剂、退货、开票、收款及数据统计,罗超负责主题图书的配送、各单位的调剂,程妍妮负责主题图书在门店的码堆、各平台营销宣传策划、零售等具体工作。

党史学习教育是今年的“重头戏”,也是柴桑区分公司的一项重点工作。今年3月17日,柴桑区分公司经理徐萍在柴桑区参加党史学习教育学习动员大会后,组织