



以专业服务探索馆配发展新模式

■中国出版传媒商报专题组

“今年3月份,各平台供应商馆配会接踵上演,一方面是疫情之后市场复苏的表现,另一方面也说明当下馆配市场已成为各中盘商和各出版机构激烈争夺市场的热点板块。”浙江省新华书店集团党委副书记、总经理许悦如是总结。以浙江新华、江苏新华为代表的新华书店系中盘商,以湖北三新、北京人天为代表的民营馆配

商,通过线上线下等方式举办不同的馆配展会。面对行业变革与疫情冲击,图书发行企业对馆配市场的关注度逐年提升,馆配业务也成为不少企业新的利润增长点。本期我们采访了国内具有代表性的几家馆配服务商,介绍今年春季馆配会相关信息,并从多方面梳理馆配市场现状及未来发展方向。

做精做细服务细节 探索馆配服务新模式

■许悦(浙江省新华书店集团党委副书记、总经理)

延续线上办展形式,同步举办馆配主题论坛。保持战略定力,聚焦“用户、产品、服务”三个方向的全面深化。

3月27日~31日,由浙江省新华书店集团有限公司联合浙江图书馆、浙江大学图书馆共同主办的2023春浙版传媒“云馆配”图书展示会将延续线上举办形式,预计邀请全国600余家出版单位参展,逾10万种新版图书及30万种在库品种将同场展现。

作为浙江新华的重要项目,经过历届“云馆配”展会的不断完善,本届展会具有展品丰富、更易触达,更贴近用户习惯,更精准投放图书信息,更便捷的专业客服交流,更多维护的图书信息展现等特点。展会将设置浙江出版联合集团、中国出版集团等重点出版集团和重点出版社展示矩阵,图书品种按专业类目展示,以中国图书馆分类法为主,高校学科分类、云淘分类为辅,分别归集设置书目区域,同步设立重点图书推荐区。

同时,展会秉持用户至上理念,借助浙江新华图书书目数据信息优势,通过多媒体图书信息展示,可通过平台查看图书类目、封面、内容简介、编辑推荐、精彩试读、音视频推荐、MARC数据等详情,辅以出版社和书店服务人员在线交流,用更专业的服务保障高质量的图书采选。

截至2023年,由北京百万庄图书大厦有限公司举办的线上馆配订货会已举办7届,作为颇具影响力的全国性馆配会,无论在服务还是创新发展方面都独树一帜,颇有成绩。

伴随着北京图书订货会开幕,北京百万庄图书大厦2023全国春季线上馆配订货会如期举行,办展规模、参与客户数量均创新高。为办好此次馆配会,公司在2022年第四季度就提前筹划,客户参与数量创历年之最,也看到了行业复苏的希望,增强了开创馆配事业新局面的信心。此次馆配订货会除常规动作外,公司还安排专业团队带领馆配客户“云游”订货会,饱览新品好书,捕捉活动亮点;邀请业内大咖、出版社朋友、知名图书馆老师参与线上直播,制作了部分出版社线上推广视频等,拉近了图书馆与出版社的距离,为2023第一季度开门红打下了基础。

线上发力实现新发展,主题热门图书受关注。北京百万庄图书大厦线上馆配订货会已成为公司的常态化活动之一。除现场选书,今年馆配会期间,众多出版机构还开启了直播带货,利用线上线下方式获得更多流量,有助于图书馆更直接、深入地了解图

值得一提的是,本届展会期间浙江新华还将在线下举办馆配主题论坛。论坛以“擘画新蓝图·开启新征程——探索数字时代图书馆服务与创新”为主题,邀请馆配供应链上的图书馆、馆配商、出版社,围绕出版动态、产业链建设以及图书馆服务创新等进行讨论和交流,促进馆配业务与数字时代融合,共同推动产业链资源集约化、信息标准化、服务专业化的馆配业务运营新模式。

与前几年相比,今年的馆配会变化主要体现在两个方面。一是参展供应商及客户更多。疫情之前浙江新华已连续举办14届线下馆配会,疫情之后率先推出“云馆配”线上展示会,凭借先进的技术、专业的服务、丰富的品种,浙江新华赢得了供应商的认可,本届馆配会参展供应商较疫情前增加了近20%。参展客户方面,从传统的公共图书馆、院校图书馆等专业领域不断向中小学图书馆、企事业单位图书馆延伸,图书推广力度更大,客户参与面更广。二是线上线下相结合。在经历了新冠疫情后,今年各地馆配会不约而同增加了线下形式,浙江新华希望借

加快推进数字化建设 制定纸电一体化方案

■伏开玲(北京百万庄图书大厦有限公司总经理助理)

办展规模、参与客户数量均创新高,增强了开创馆配事业新局面的信心。未来馆配市场“线上+线下”相结合的互补融合方式将成常态。

书产品,助推图书行业持续高质量发展。疫情期间,机械工业出版社以上线直播的方式与读者见面。今年图书销售市场中,党政类图书、少儿类图书依然是大家追捧的热点,此外还将更关注碳达峰、碳中和等与热点相关的主题图书。

向更细致、专业方向发展,“线上+线下”结合将成为常态。目前馆配市场初劲十足,采选方式更全面、服务要求更细致、图书产品更丰富。对馆配商而言,必须要紧密联系客户,加强团队建设,提升自身服务水平,提高服务质量。在国家大力倡导全民阅读的大环境下,图书馆的整体工作将会向更细致、专业的方向发展,从图书采选、图书加工到图书上架,整个服务流程都将会有更高要求。图书馆是传承知识精华的神圣殿堂,拥有丰富的文献资源、便捷的信息服务、先进

的技术设施、幽静的学习环境、浓郁的文化气息,面对日新月异的形势要求,必将要向建设研究型、数字化、开放式的新型图书馆的方向发展。这对作为馆配商的我们,也提出了新要求,带来了新挑战。

我们认为,未来的馆配市场将打破传统销售模式,“线上+线下”相结合的互补融合方式将成常态。在这一背景下,北京百万庄图书大厦将持续加大对线上活动的研究探索,希望通过线上线下相结合的方式,为图书馆提供更加优质的采选服务。此外,近年来,部分图书馆已开始着手纸电一体化的相关工作,作为中间桥梁,我们不仅要做好纸质图书供货的保障工作,也要跟上发展步伐,加快推进数字化建设进程,根据各出版社纸电融合发展的相关政策战略,研究制定出版电一体化的工作方案。

馆配市场正在迅速发展,并且将继续向着自动化、数字化和数据驱动方向发展。企业需要积极适应市场变化,抓住机遇,同时也需要关注消费者的需求和关切,提供更好的服务体验。

四大方略应对馆配市场发展。随着科技进步和市场变化,未来馆配市场将面临新的挑战 and 机遇。企业需要积极应对,更好地适应和引领市场。一是转移重心。自动化和无人化技术将成为未来馆配市场的主流趋势,要加强相关技术研发,并投入更多资源来推广和应用这些新技术,将重点转向提高客户服务水平,通过更快速、更便捷的送货方式提高客户满意度。二是优化物流。需要深入了解消费者需求和行为,通过分析大数据来预测市场走向,优化供应链和物流管理,并制定更加精准的营销策略。三是关注环保的可持续性应用。企业需要采用更加环保的包装材料,降低能源消耗和碳排放等方面的影响。四是拓展新媒体运营。需要积极参与社交媒体营销,借助社交媒体平台来吸引客户、提升品牌知名度、增加销售量。

未来馆配市场发展将经历一个较长的过程,我们需要不断进行技术创新和优化,以适应市场变化和客户需求。

围绕图书业务模式进行资源整合

■施春生(北京人天书店集团总经理)

3场春季图集会集中在3~5月举行。不变的是“以书为核心”,变的是业务模式的展开与整合。

2023年,人天书店集团馆配会依然采取“线上+线下”相结合的办会形式,3场春季图采会紧密安排中。其中,3月6日~10日,2023全联书业商会馆配商分会春季线上图采会召开,集中展示全国数百家出版单位的全品种图书,新书好书应有尽有,同时邀请国内上千家图书馆、资料室、书店参会,为促进馆、社、店间的合作共赢,搭建了很好的沟通交流合作平台。截至闭幕当天,本届图采会订购码洋达2.77亿。3月13日,人天书店集团在山东泰安总部组织的春季图书订货会开幕,吸引了全国300余家图书馆、700位客户参会,展示现货图书70余万种,还特别设立了鲁版图书专区,供图书馆进行针对性采选。5月中下旬,计划在兰州举办现场图采会,届时知名大社云集,优质好书荟萃,深度提高客户参与度和体验感,目前相关工作正在紧密锣鼓筹备中。

从2023全联书业商会馆配商分会春季线上图采会闭幕当天采书数据来看,本届图采会参展的472家出版单位中,中国科技出版传媒股份有限公司以2758万码洋荣登销售榜首;北京磨铁文化集团股份有限公司在图书策划公司中脱颖而出,销售码洋突破530万。这些情况与2022年春季图采会的情况一致。

中国科传已连续多年在全国馆配商联盟春季图采会现场销售码洋TOP榜中排在第1位;图书公司销售码洋TOP20中,磨铁图书表现突出,以531.41万码洋排在第1位。图书策划公司销售码洋TOP20中,出现了越来越多的新面孔,可见,馆配市场正在以其较大的总量和增量获得更多市场化出版机构的青睐。

将馆配会办成一体化多功能图书盛会

■李靖(江苏凤凰新华书店集团有限公司大客户服务中心经理)

凤凰新华疫情后首次将线上数据报订与线下大规模现采两种采选模式相结合。未来将积极打造“凤凰模式”馆配服务体系,更好满足客户需求。

3月20日~24日,“2023春南京馆藏图书展销会”将如期举行,江苏凤凰新华书店集团有限公司携手全国约500家供应商带来10万余种图书,为国内中小学图书馆、大中专院校、公共图书馆带来一场“书香盛宴”。今年春季展会,秉承历届馆藏会“求新、求精”特色,参展图书以2021年下半年至今出版的新书品种为主,适配各类馆藏需求。参展供应商中约有350家提供现货采购服务,将在展销会现场陈列超7万种图书供客户现场挑选。此外,凤凰新华还将在展销会期间举办“江苏高校凤凰读书节”启动仪式,进一步深化与省内高校图书馆的互动合作。

受前3年的疫情影响,各地馆藏会都被迫由线下展销转为线上采选。疫情政策调整后,各大书商纷纷开始筹备策划线下活动。总体来说,今年各大馆配商基本都采取线下展会为主、网上平台辅之的方式开展馆配会服务。同时,各家结合自身优势举办各类专业研讨会,以全方位了解客户需求,力争把馆配会办成集出版发行、专业研讨和阅读推广为一体的多功能图书盛会。

今年春季的“南京馆藏图书展销会”是凤凰新华疫情后首次将线上数据报订与线下大规模现采两种采选模式结合的馆配会。现采模式能更好满

足当下图书馆直观甄选图书与快速补充品种的需求,提升我们对图书馆的服务效率。此外,党的二十多次点题“中国式现代化”,结合经济快速复苏需求,此类相关的品类图书一定会成为馆藏会客户的关注焦点。

今年的北京图书订货会馆配交易额高达9600万元,这对图书馆、出版社以及发行企业来说都是利好消息,意味着市场在用行动证明图书行业全面复苏。经过多年的发展,馆配服务除了依托于大型展销会,更多地变为一种常态化的服务模式。就凤凰新华来说,我们在新港物流园区常年设置全功能样本厅,面积达2500平方米,呈列展出图书超15万种,在非展销会期间也能满足客户现场采选需求。

对于我们看来,历经18年发展的“南京馆藏图书展销会”,不仅是一个搭建出版发行业上下游桥梁的展会,也是规模首屈一指的提供现货采选服务的全国性专业图书展销会,已经成为全国馆配市场具有影响力的品牌。馆配市场客户的需求更为多样化、专业化、细致化,我们能做的和将来会做的都是希望借助凤凰新华平台,将更多好的图书作品推向市场、推向客户,推进全民阅读,积极打造“凤凰模式”馆配服务体系,更好满足客户需求,助力全国馆藏文献建设工作。

四大方略应对馆配市场变革发展

■唐开慧(湖北三新文化传媒有限公司总经理)

聚焦全民阅读,首次开设“书香家庭”“书香企业”特色展区助力图书“七进”。把握三大趋势,遵循四大方略,创新优化技术,适应市场变化。

3月20日~26日,由湖北省文化产业商会、湖北三新文化传媒有限公司主办的第十九届(春季)全国地方版图书博览会、第六届百社千馆万人读全民阅读会“系列活动将在湖北武汉举行。此次活动聚焦全民阅读,邀请全国550余家出版机构,参展图书品种20万种左右。本届活动首次开设“书香家庭”“书香企业”特色展区助力图书“七进”,有针对性地做好重点人群和特殊人群的阅读工作,推动全社会形成爱读书、读好书、善读书的新风尚。

馆配市场三大新趋势。作为图书供应商,馆配市场对我们来说是非常重要的客户群体。公共图书馆是国家文化建设的重要组成部分,在满足公众阅读需求、促进文化传承等方面发挥着重要作用。随着信息技术的发展和数字出版的兴起,图书馆的需求也在不断变化和升级。