

# 新理念 新融合 新创造 探索实体书店新形态



1925书局是上海新华传媒2021年度的重点项目,其前身是一家传统新华书店,面积约500平方米。升级改造后的1925书局,以打造成一家集书店、党史党建教育文化基地、红色景点等多重功能、全新概念的“红色主题书店”为引领,融入以上海虹口区四川北路为中轴的红色文化生态,还原了当年商务印书馆虹口分店的风貌,传承了百年红色基因。

**实现从销售书籍到输出文化产品的转型。**目前,1925书局共有6名员工,他们不仅开展图书销售工作,还从图书出发,延伸至文化产品的输出,如讲一个故事、做一场活动等。在文化升级方面,一是书店和文创。该区域以红色基因为主线,根据图书和文创的选品主题进行故事串联。二是红色文化教育基地。设立专属“红色文化教育”功能区域,用于各类党建公益活动的开展,区域内陈列无产阶级革命家、政治家陈云生平事迹、图片照片和其他党史、党建类照片或物品,并配以数码影像等先进技术增强该区域的功能性,为提升党建类教育的生动性,项目还将增设各类沉浸式文化活动,不断丰富内容。三是文旅功能,结合陈云与商务印书馆、四川北路上的红色旧址、历史建筑、人文故事等,通过“书店+旅游”不断提升项目品牌社会美誉度。四是文化会客厅,开展虹口商务讲堂、红色评弹、市民夜校等活

## 用历史文化赋能主题书店运营

■倪慈清(上海新华传媒连锁有限公司1925书局店长)

动。此外,1925书局还开展咖啡茶饮、文化定制、企业共建等项目。

**讲座、文化活动增强社会效益。**1925书局每周主要开展以社会效益为主的活动,如与商务印书馆合作开展虹口商务讲堂,每期都会邀请文化大咖开展讲座。1925书局开展评弹雅集活动,目前已开展活动15场,线下参与超1500人,线上直播场均观看超千人。为提升书店的利用率,1925书局与当地文旅局合作,开展市民夜校项目。市民夜校是针对年轻人推出的团队项目,读者可以申请作为教师,让学生到店上课,并给予一定补贴。跟我学说上海话、海派旗袍与非遗传、尤克里里公开课等,都是市民夜校的重要课程,吸引了不少读者的关注和参与。1925书局还重点发力校企合作,不仅开展研学活动,推出艺术联动系列非遗手工活动,参与人数超350人,还发力学生综合素质培养,开展绘本音乐剧系列活动、红色快板系列活动、咖啡文化系列活动等。

**不同类型活动满足不同读者需求。**1925书局的历史特性和文化基因,奠定了其红色党建方面发展的基础。目前,书店的活动几乎全部以B端(机构客户)为主,包括当地企事业单位党支部、团支部、工会、妇联等,并围绕这些服务对象研发了不同课程,如城市行走课程(行走党课)、沉浸课堂等。在行走党课活动中,我们以1925书局周边的文化古迹等点位为依托,书店员工将这些点位进行记录整理、资料搜集,并沟通好相关对接人,推

出40分钟~1个小时左右的线路,根据客户的不同需求进行调整。从1925书局出发途经昆山花园路、昆山路、百官街、乍浦路,领略维多利亚风格的多层建筑楼的风采,了解著名作家丁玲的革命与爱情史,聆听上海第一家电影院的故事等。在沉浸课堂活动中,我们推出的红色剧本杀活动有十几个不同剧本可供选择,这一内容主要针对年轻人较多的支部组织开展。红色密室活动空间位于1925书局内,以第三次工人武装起义为背景,参与读者需破解重重谜题最终获得胜利。

值得一提的是,今年1925书局还在亲子活动、研学项目方面重点发力,店内店外共开展了18种不同类型的研学活动。书局还与当地街道居委会合作开展研学活动,受到了街道居委会和家长、参与小读者的喜爱。

从开业至今,上海1925书局接待B端团体人数超2.5万人,组织科技党课、行走党课、沉浸式党课、党课讲座、读书会等超500场,开展200余场活动和讲座活动。

未来,在市场方面,1925书局将持续根据市场需求,推出文化产品和服务。在人才方面,一是要实现思想飞跃,二是要实现观点飞跃。当思想和观念能够转变的时候,才能提升。如去年3月闭店到6月开张,一直到10月书店几乎没有销售也没有客流。但这段时间书店员工“走出去”,实现B端客户合作。此外,我们也拍摄了书局的宣传片,活跃书局氛围。

## 凤凰书城15周年系列报道之四·商业运营

从今年6月3日开始至暑期结束,南京多所小学的孩子纷纷走进南京凤凰国际书城(以下简称“凤凰书城”或“书城”),参加同一个体验式系列文化嘉年华“万名少年进凤凰”。由凤凰书城联合乐学少年融媒体中心共同举办的这次活动,可以说将双方的文化商业资源进行了一次高标准的调和整合。仅是活动行进的动线图,就将书城的图书、商业、商户、创新、研学、卡券等板块巧妙结合,成为书城在新时期转型升级中收获的一次融合型发展的典型案例。而活动中累计涌进的1.5万人次亲子客群,则让书城上下进一步看到了“图书+”向着“书城+”商业化布局的无限前景。

### “图书+”的布局 稳住新生书城阵脚

对于一家没有教材教辅资源的书店来说,如何在风云变化的市场竞争中生存并发展下去?进行高度的商业化运营并根据市场反馈及时调整发展方向,或许是唯一选择。也正因为如此,凤凰书城从2008年9月成立伊始,就确定了“以图书为主业,以文化为核心,走精品、时尚、专业路线”的定位,15年来从未改变。

事实证明,“图书+”的发展经营模式十分明智。“所谓图书+”,即坚持以图书销售为主营业务,并大力促进多元化经营。其中,引进商户联营成为最主要的多元化模式,而在选择商户时,书城坚持以品牌影响力、文化黏合度、持续发展能力、实际盈利能力等为基础,不断调整优化商户产品结构。如2010年书城引进小蜜蜂早教馆、拉菲尔拼图、凤凰文化生活馆等国内及地方特色品牌,同时撤除难以达到要求的双龙棋具等商户,多元业态销售大幅提升。到开业第3年,书城联营亏损商户就从2009年的9家降到几乎为零,全年新增利润达200万元。

另外,书城及时优化主业和多元化经营面积比例。如2011年,书城将二者的经营比例从原先的7:3调整到6:4。主营业务销售通过调整调优图书品种结构、细分市场等措施,同比增长了37.43%。

### 多元服务商的成型 拓展书城商业版图

随着网上书店竞争的日益激烈以及实体书店经营成本等自身问题的日益突出,书城的多元化经营迫切需要向多元化服务商的经营模式过渡。

在保证实场多元业态准入高标准(品牌度高、持续经营和创新能力强、与书城文化黏合度高),稳定住经营基本盘的前提下,书城在2013年前后开始加快引进优质商业品牌,积极探索转变经营方式,科学整合优质资源,并不断开拓新业务。比如,2014年书城一举创办了“凤凰艺术培训中心”“三希堂藏书凤凰书城示范店”等多个文化项目,大大丰富了书城的经营范围。另外,不断拓展的文化增值运营项目,实现了书城多个营销板块的建立和营收。如通过实体店、网店、书城官网、书城微博等线上线下的相互联动,打造具有凤凰书城特色的电子商务平台;通过与政府部门合作,发放“凤凰文化惠民购书券”等。

2017年,以凤凰广场项目工程改造升级为契机,书城的多元化经营又有了新的内涵,即从过去单体书城经营向着综合性大型文化广场运营模式转变。在进一步优化市场定位,将凤凰书城、凤凰广场的“文化+商业”紧密融合的基础上,书城还通过积极举办各类艺术节、读书节、外语节,各类文化展览以及组织专家名人等进机关、进学校、进企业、进军营等活动,大大拓展了书城文化服务商的品牌价值和商业价值。

### “书城+”的矗立 锚定书城商业运营清晰方向

三年疫情以及“双减”政策带来的持续利空,让原本就不景气的图书行业更为艰难。2021年10月,书城再次进行焕新升级尝试,让“图书+”向着“书城+”的商业化运营思路逐渐清晰。书城通过“吸引人、服务人和留住人”等“三路一体”的发力,实现商业运营的逻辑闭环。

引人,即背靠集团出版发行及教育资源,打造集素质教育培训、研学活动、创意活动等于一体的文艺体活动矩阵。从2022年以来,陆续打造了“凤凰少年朗读者代言人”选拔赛等多个创新营销活动,同时,自主构建了将阅读、自然、艺术、科技等内容为一体的自主研发研学平台。

留人,即基于书城各种空间的延展属性,提供进一步强化个体感受的IP场景服务。如,2021年起陆续开设了江苏第一家书店里的美术馆“凤凰美术馆”,第一家书店里的自习室“蘑菇自习室”等,2022年又将凤凰广场2~4楼重新规划,打造凤凰“文化艺术体育综合体”。

黏人,即建立有效提升读者消费体验并持续增加存量读者规模的会员体系。其中,将书城原有的会员卡体系进一步升级,持续打造会员经济,成为“书城+”商业化运营的关键拼图。借2021年改造升级之机,书城推出凤凰喜阅卡。今年以来,书城又陆续推出99元凤凰亲子会员卡,一站式为适龄儿童提供英文绘本线上线下的完整解决方案,会员经济的潜在效应得以有效凸显,成为“黏”住会员进而拓展会员的重要桥梁。

# 从「图书+」到「书城+」 凤凰书城探寻商业运营的无限可能

## 倍阅中南大店:建设“一站式”学生社区综合服务中心

■陈晓萱(湖北省新华书店集团倍阅·中南大店店长)

倍阅“一站式”学生社区综合服务中心以现有的倍阅高校书店为载体,打造以“图书+”“文化+”为中心的业态产业链,成为学校综合文化服务供应商。中南财经政法大学与湖北省新华书店集团联合建设的倍阅中南大店不仅具备在校学生所需的学习、生活、社交、娱乐等场所功能,还增加了学习强国驿站、茶话室、便利店、西餐厅等综合性服务,满足师生的多元文化需求。

**建设“一站式”学生社区综合服务中心是国之所倡、校之所需、生之所盼、企之所为。**近年来,党中央、教育部高度重视高校校园党的政治建设工作。2020年4月教育部等八部门发布《关于加快推进高校思想政治工作体系的意见》;2021年11月,《高校“一站式”学生社区综合管理模式建设试点工作指南》中指出“各高校要设置一定面积的公共物理空间,满足学生学习、师生交流、生活服务、活动开展等需要,包括但不限于阅读、研讨、咨询、展示、健身、休闲等需求。”

当前许多高校的理论宣传工作存在工作模式陈旧、注重知识教育而忽视价值教育、主流意识形态淡化等问题。湖北新华调查采访了中南财经政法大学、华中师范大学、中国地质大学(武汉)等高校的百余名大学生,受访学生普遍表示非常需要“一站式”学生社区综合服务中心,并对社区的功能建设提出了需求。湖北新华以倍阅校园实体店建设为载体,以“文化+”的模式,全力打造倍阅“一站式”学生社区综合服务中心,强化高校校园

书店文化主阵地的作用。

**延展“五大功能”,打造线上平台化知识服务体系。**倍阅高校书店从书店现有的“五大功能”出发,延伸出更多的可能性。一是“一站式之思政”。每家倍阅书店都设有思政图书专柜,“学习强国驿站”也正在逐店建设中。书店与校方联合举办“微党课”、党史征文比赛、四史学习等活动,提供开展团组织生活会、“最美读书人”系列读书活动的场地服务等。二是“一站式之生活”。通过个性化的阅读活动定制、文化活动定制等新模式,为高校师生提供休闲、阅读、聚会、交流的文化场景及心理辅导服务,营造校园“轻文化”的生活方式。三是“一站式之活动”。整合校内外文化资源,通过各类活动链接学校、老师、学生和社会,打造学术交流、文化论坛等多形式的文化品牌活动,让书店成为学生的“第二课堂”。四是“一站式之实训”。依托高校书店空间平台和文化教育资源聚集优势,打造“学校一书店一企业”的三方合作平台,常态化在店内店外开展实习实训课程,提升学生的就业能力。五是“一站式之文创”。依托湖北新华的渠道和品牌优势,加强与学校、学生创意团队的密切合作,打造倍阅高校书店文创产品合作研发的服务模式,提升各高校校园文化识别度,集成湖北省高校校园文创统一品牌。

倍阅高校书店积极打造线上知识服务、趣味内容和大学生的展示平台。一是以“倍阅爱学习”“倍小阅探校”“名师荐书”等线上活动为模板,调

动高校文化资源,制作线上知识服务内容。二是注重线下至线上的转化,各门店共同参与,实现线上课程转化,延伸线下活动的影响时效,充实线上平台内容服务系统。三是结合学生关心的话题,注重选题趣味性,统一操作流程和执行标准,积累线上受众人群。

**创新服务管理模式,实现社会效益与经济效益有机统一。**“倍阅”高校项目组核心运营团队负责市场分析,制定“一站式”平台化策略,对各门店进行“一站式”模式培训,对品牌活动进行统一策划,对线上内容进行集成,推广校企合作。“倍阅”书店配合学校做好一站式社区的运营管理工作,包含图书选品、业态调整等,积极与学校的沟通互建,落实好各项文化活动,为学生做好相关工作。倍阅高校书店提供包括图书订购、教授推荐、好书榜单等图书服务,文化沙龙、交流研讨、党团活动等共享空间服务,阅读分享、艺术分享等人文交流服务,定制文创、高校文创研发等文创服务。

“倍小阅”线上商城展销高校定制文创产品5000余种,深耕湖北,辐射全国。2022年,倍阅高校校园书店销售额高达1.62亿元,其中倍阅中南大店销售额达925万元,共举办各类读书讲座、文化沙龙等300余场。倍阅高校书店在诸多高校中形成了品牌效应,成为学生休闲、社交、学习的重要打卡地。



(上接第17版)

## 2023年度阅读空间新榜样推选入选名单

### 示范基层店

江苏凤凰新华书店集团海门分公司海门书城  
浙江省新华书店集团苍南县新华书店苍南书城  
浙江省新华书店集团萧山新华书店萧绍路书城  
江苏凤凰新华书店集团如东分公司如东书城  
山东新华书店集团滕州分公司滕州书城  
福建省古田县新华书店蓝田书城  
湖南娄底市新华书店碧桂园书城  
河北保定市新华书店有限责任公司徐水分公司  
广东新华发行集团揭阳新华书店进贤书城  
重庆新华传媒有限公司重庆长寿区新华书店  
湖北省新华书店集团蕲春县分公司蕲春书城  
北京市新华书店中关村图书大厦四季书房分店  
天津市外文书店  
中国书店有限责任公司古籍书店  
青岛新华书店有限责任公司棧桥书店  
海南凤凰新华出版发行有限责任公司三亚新华书店购书中心  
宁波新华书店集团北仑新华书店  
辽宁沈阳市新华书店中街书店  
陕西新华出版传媒集团神木市新华书店  
吉林省新华书店集团前郭县新华书店  
江西新华发行集团玉山县分公司玉山新华文化广场  
内蒙古新华发行集团“公务员阅读基地”党政木屋  
河南省洛阳市新华书店孟津区新华书店  
黑龙江鹤岗市新华书店营业部  
贵州省新华文澜超市六盘水店  
山西新华书店集团平遥新华书店  
安徽新华发行集团阜阳新华书店颍上解放南路店  
新华文轩浦江店  
山东新华书店集团临汾分公司临汾中心门店  
云南普洱市宁洱新华书店有限公司宁洱书城

广州新华书店集团传媒连锁有限公司  
广西邕华图书有限公司柳州分公司茉莉书城

### 格调社区店

安徽新华发行集团芜湖书房·江湾书院  
江西新华发行集团广信区分公司木言者书店  
江苏凤凰新华书店集团盐都分公司腾飞书局  
湖南怀化新华书店先锋书吧  
上海新华传媒新华书店地中海店  
浙江省新华书店集团绍兴市新华书店镜湖外滩未来社区城市书房  
重庆新华传媒有限公司北碚城南书城  
湖北省新华书店集团恩施州分公司书邻小境·恩施州工人文化宫店  
北京图书大厦有限责任公司亚运村分店  
甘肃省新华书店永靖县新华书店  
内蒙古包头市新华书店悦书吧高新店  
西安市新华书店曲江城市书房·海洋馆店  
山东新华书店集团烟台分公司红莲湖新华书店  
贵州遵义市新华书店正安分公司瑞濠店  
广西邕华图书有限公司宾阳分公司芦圩门店  
河南省新华书店发行集团省直书店  
云南临沧新华书店永德分公司永德书城  
山西新华书店集团大同悦·时光书吧  
新华文轩轩客会银泰城店  
广州购书中心有限公司白云百信分店

### 十佳商超店

河北省新华书店翻页书咖·勒泰店  
安徽新华发行集团合肥滨湖银泰城店

湖北省新华书店集团泛海书城  
江苏凤凰新华书店集团苏州分公司凤凰书城店  
内蒙古新华发行集团摩尔城城市书房  
新华书店北方图书城天地店  
上海新华传媒连锁有限公司上海书城五角场店  
浙江省新华书店集团杭州市新华书店国芳天街店  
河南省郑州市新华书店桐柏路书店  
广东新华发行集团茂名新华书店四阅书店·茂名店

### 最IN校园店

湖北省新华书店集团倍阅中南大店  
宁波市鄞州新华书店悦读时光姜山中学(董南书苑)  
广东新华发行集团惠州新华书店惠州知行校园书店  
浙江省新华书店集团金华市新华书店金华第一中学校园店  
河北邯郸市新华书店邯山区第一中学校园店  
江西新华发行集团全南县分公司全南中学校园书店  
江苏凤凰新华书店集团淮安区分公司周恩来红军中学阅读基地  
山西新华书店集团晋中有限公司羊毫街小学校园书店  
山东新华书店集团烟台分公司山东工商学院山商书苑  
福建新华发行集团莆田分公司莆田学院校园书店  
河南省焦作市新华书店第一中学校园书店  
安徽新华发行集团安徽医科大学东南书屋  
内蒙古通辽市新华书店明理书屋  
云南普洱新华书店普洱市第一中学校园书店  
湖南新华书店永州市第四中学校园书店  
重庆新华传媒有限公司永嘉中学校园店  
陕西新华出版传媒集团安康市委党校书吧  
新华书店宁夏大学国家大学科技园店  
黑龙江佳木斯市新华书店博雅书苑校园店  
贵州华东师范大学附属贵阳学校校园书店