# 是图书直播歪了还是思路歪了?

■赵宏源(上海世纪数字网络有限公司市场部运营总监)

印象中,从图书发行体制改革以来,出版社就一直在指责冲击图书市场的外部对象。第一个被指 责的对象就是二渠道(民营渠道),然后是盗版书商、网上书店、电商平台,再然后是自媒体平台。近两 年,随着直播带货的迅猛发展,图书直播又成了新的被指责对象。这些对象被指责的原因无外乎低价 倾销、拖欠货款、生产销售盗版图书、扰乱市场秩序等。不过有意思的是,出版社一方面指责这些外部 对象的恶行,一方面在实践中却又默认甚至迎合这些恶行,很少反思自身的问题。

在这些被指责的外部对象中,图书直播由于互动性强、演示直观、受众广泛等优势,销售量屡创新 高,已经成为出版社营销的标配。但是与之相应是图书直播乱象也纷至沓来,上文提到的恶行更加严 重,尤其是低价倾销问题,动辄以击穿底线作为宣传噱头。最终零售价格从4折一路下行,3折、2折直 到10元以下,董宇辉、刘媛媛等的直播间甚至出现1元图书的超低价。难怪有人惊呼"图书直播这条路 已经越走越歪了",有人痛骂"只会靠突破底线的低价竞争的中国互联网商业逻辑是国人之耻"。

图书直播间的超低价进一步强化了读者对图书价 格的低廉认知。这种认知始于书刊交易市场,也就是上 文提到的二渠道为主的交易市场,平均零售折扣一般为 8折。电商平台兴起之后,图书平均零售折扣被压缩到 6折。图书直播的疯狂更进一步刷新了读者对图书价 格认知的底线。这种认知无疑使图书本就不景气的市 场更加萧条,利润进一步下滑,经营日趋艰难。困境之 下,许多出版社运用自己痛骂的互联网商业逻辑,使出 各种昏招。

第一招是自有直播间大幅降价,甚至低于渠道商的 进货折扣。2024年初,国内出版类媒体(包括期刊、报纸 和公众号)发布了各自的新媒体影响力排名。在对不同 媒体列举的头部账号调查后发现,它们的折扣普遍在5 折左右,这个水平事实上还低于图书经销商的进货折 扣。除了以去库存为目的的旧书、引流为目的的同行出 版社图书之外,头部出版社的优质新书比例也不低,而且 这部分图书的折扣基本都没有超过6折。

第二招是高价低扣。这种做法其实早在20年前的 二渠道中已经很常见了。不过当时的这类图书主要针 对礼品市场,包装豪华,定价动辄几百元,甚至上千元, 零售价格打到两三折司空见惯,所以多数正规出版社比 较排斥、鄙视。随着图书直播在出版社的普及,可能受 头部主播惊人交易额的强烈刺激,部分出版社开始在普 通图书上也使用这种做法,集中于公版领域、少儿领域 以及教辅领域等。

第三招是攒书。攒书是北京土话里的一个词,大意 是胡乱拼凑,显然是一个贬义词。它与高价低扣一样, 也是从当年的二渠道学来的,目的也很简单,就是为了 降低编辑和生产成本。不过受到近年来图书直播的刺 激,这种做法更加普遍。公版图书、少儿图书、教辅图 书、经管图书以及励志类图书是攒书的重灾区。受直播 带货"九块九包邮"策略影响,出版社推出了"投流书",

近年来,西安出版社在图书品牌化日益成为市场趋

势的当下,以产品构筑品牌,用品牌撬动增量,不断培育

市场核心竞争力。"丝路物语"书系是由西安出版社持续

推出的"文物宝典",书系以文物为原点,以古老的中华文

明为延展空间,可谓是一套系统又有深度的文化遗产打

卡指南。作品力求从全新的角度去审视和解读,最大限

度满足读者味蕾,与当前的历史文化时代潮流互成表 里。2018年"丝路物语"书系第一辑出版以来,立足优势

领域,抢抓优质资源,目前已初具影响,不少单品市场表

现突出,本项目的策划、实施与衍生开发是西安出版社创

新赋能的重要抓手,并为持续深化品牌战略打下了良好

发大愿: 选题缘起

"丝路文化"这渠活水,可为推进中国式现代化提供坚

实的文化支撑和强大的精神动力。习近平总书记2015

年在视察西安博物院时指出,一个博物院就是一所大

学校,让历史说话,让文物说话。习近平总书记多次调

研历史文化保护,强调要重视历史文化保护传承,保护

好中华民族精神生生不息的根脉,充分彰显了党致力

标和文化空间的博物馆受到越来越多年轻人的青睐,

他们渴望了解我们的传统文化,了解我们的祖先所创

造的伟大文明。为了充分将"让文物活起来"的理念

转化为行动,把那些在历史长河中积淀下来的遗址珍

存用通俗的语言去展现出来,让他们真正地走近百

姓、融入时代、面向世界,"丝路物语"书系的选题因此

个项目进行了全面融合和重新构想。2017年,"丝路长

安融合出版平台"入选国家新闻出版发展改革项目库,

并获得中央文化产业发展专项资金资助,"丝路物语"

书系作为子项目之一,是这一融合出版平台的重要组

为了项目的长远发展,我们进一步拓宽思路,对整

随着人们精神文化需求的不断提高,作为城市地

建设社会主义文化强国的伟大目标始终未曾改变。

中华文明博大精深,汲取中华传统文化,尤其是

的基础。

粗制滥造、成本低廉,目的就在于引流。

这些招数无异扬汤止沸,不但无助于图书市场困境 的解决,反而强化了读者对图书价格的低折扣认知,甚 至出现图书质量整体下降的错觉,加上新媒体和新兴内 容产业的竞争,出版业的发展举步维艰。

戴维·B·马格莱比在《民治政府》中认为影响美国 人投票选择的因素有三个,即政党认同感、候选人吸引 力和问题。政党认同感指个人对某一政党的认同意识, 候选人吸引力指选民对某一候选人背景、经历、领导能 力以及其他个人性格、个人品格的感受和评价,问题主 要是指事关国计民生的问题。这三个因素经常交织在 一起,相互影响。如果把图书产品看作候选人的话,那 么政党认同感就是出版社品牌,问题就是读者关注的议 题。出版业要摆脱当前的困境,就必须从这三个因素人 手,进行合理规划。

品牌的目的是与竞争产品区隔,提高读者的认同 感。它是在长期发展过程中,基于读者对出版社的专 业方向、图书规模与质量、服务等三方面的认可形成, 非一日之功。专业方向用凤凰传媒原总经理佘江涛的 话来说,就是必须"明确具体出版门类,做深做透""集 中优势资源,集中关注力,实现帕累托最优"。图书规 模系指垂直领域内的品种规模,从内容的深度、广度和 层次化三个方向拓展,实现读者端最大限度的覆盖。 出版社唯有通过这三个方面持续不断的努力,才能切 实提升品牌的知名度、美誉度和忠诚度。

图书本身的吸引力包括内容、质量和表达方式等三 个方面。内容首先指向保护作品所表达的思想、观点、 概念等。它决定了图书的基本读者群,确定了大致的市 场规模。质量基本上是指《图书质量管理规定》所指的 内容、编校、设计和印制等四项,不过要达到足够的吸引 力,显然必须超越这些指标。表达既是思想、观点、概念 等的外在表现,也是读者对图书最直接的感知。对于同

一内容来说,可以有多种表达方式,每一种表达方式都 有其对应的阅读场景,须根据读者阅读场景的差异进行 调整。图书运营的成功并不完全取决于出版社品牌,它 需要直面读者。在市场竞争中,出版社必须想方设法让 图书本身成为关注的焦点,有时候图书本身的吸引力更

"问题"的本质是读者需求,它既是选题策划的起 点,在读者需求信息采集、整理的基础上构思图书内容 和形式,设计选题报告。同时它又是市场推广的起点, 通过内容与读者需求的连接实现图书的市场效益。随 着营销碎片化的发展,这种连接路径呈现碎片化特征, 更加多元化、个性化,更加缺乏稳定性,从而导致连接效 率的降低。要扭转这种被动局面,唯有从碎片化的现状 出发,一是通过议题吸引读者参与图书传播以及传播过 程的二次创作,二是通过对连接路径的评估实现营销渠 道的合理规划。

议题指议论、讨论的主题或问题。从图书角度来看, 它既是读者问题的条理化,也是图书主题的具体化。好 的议题能够调动读者兴趣,提供读者思考与表达的无限 空间,激发读者的想象力和创造潜能;能够激发读者更加 全面、立体、深刻的思考,从而产生丰富的二次创作。相 比于单向的核心卖点广而告之的营销传播方式,议题设 置属于双向互动的营销传播方式。它建立在知识理解的 基础上,更容易激发读者主动传播的积极性,并通过二次 创作形成新的传播节点,推动传播范围的继续扩大。

有别于大众消费品的追求极致性价比的消费逻辑, 图书营销实际上是内容的营销,更注重消费过程的读者 互动。这种互动有产品体验过程中的细节沟通,但更多 的是以获取知识为目的的交流探讨。正因为此,对于内 容与读者需求的连接路径的评估必须以后者为标准,而 非简单的流量标准,筛选更为精准的潜在读者群。然后 据此规划合理的营销渠道,既包括宣传渠道,也包括销售 渠道。宣传渠道的重点在于设置议题,发现并整合潜在 读者,提高传播效率。销售渠道的重点在于渠道定位和 价格体系管理,平衡不同渠道利益,避免陷入价格泥淖。

在上述三个要素中,品牌的塑造有赖于其他两个要 素的成功,需要一定时间的积累。图书吸引力和"问题" 需要品牌的加持,更需要出版社本身的科学计划和经 营。客观地说,当前图书直播之所以乱象频发,根源还 是在于出版社的盲目跟风,缺乏对图书消费逻辑和直播 平台消费逻辑的分析,更缺乏对读者需求的掌握。前天 的二渠道如此,昨天的电商平台也如此,今天的图书直 播何尝不是如此,未来如果产生更新的流通渠道或者交 易平台大概也是如此。所以从这个角度来看,直播或许 仅仅是个背锅的,出版社的一些应对表明,他们还没有 真正地反思自己。

## 发大愿,迈小步,走长路

西安出版社"丝路物语"书系品牌化实践 ■屈炳耀 潘 高 张正原











我们的品牌定位是将"丝路物语"打造成为一套系统 又有深度的文化遗产打卡指南,这意味着我们要在"长焦 距"的内容的纵深性(从文化的立场阐述文物的历史意 义,在聚焦视角上兼顾学术作品的思想层与通俗作品的 故事层双重属性)和"广视野"的选题广拓性(以丝绸之路 相关博物馆、大遗址、石窟寺或其他重要文化遗产为选题 范围,共计50处博物馆或遗产点)都深入耕耘。

数据显示,近年来随着相关综艺节目、纪录片、文创 产品的不断涌现,文物越来越受到年轻人的青睐,当然 也是"丝路物语"的主要阅读群体。迄今为止,"丝路物 语"已出版50册,产品架构已初具规模、基本成型,时间 上形成涵盖从远古至明清的大纵深,空间上形成从沙漠 到沧海的多层次,"有所兼顾"。同时,我们集中优势作 者和编辑力量,在博物馆、石窟寺、都城文明等板块深入 挖掘,"有所突出"。两者相得益彰,使"丝路物语"在市 场同类竞品中占有一席之地,为项目的长期开拓、融合 出版积蓄更多的力量。

"丝路物语"设计精良,处处体现出反复构思、创新 的态度。深度图文对话,一流视觉表达,图书以轻松愉 悦的版面语言,贴近年轻读者和游客,让读者在阅读文 字之余通过精美的图片感受文化的震撼与感动,相契于 文字的解读,更透出传统文化的深邃意蕴。简单来说, "丝路物语"可以用"知识性,有内涵;普及性,有趣味;视 觉化,有颜值"来概括。

## 走长路:衍生开发

为汇聚了一批专家学者与图文资料的专业资源平台,具 备进一步整合学术出版的可行性与必要性。例如,《新 疆古代石窟》一书资料翔实、结构完善、图文并茂、作者 权威,可尝试进一步拓展包装为具有鲜明特色、历史维 度、国际视野的学术出版项目。基于"丝路物语"书系的 优质内容,我们将大胆尝试"走出去",积极推进版权输 出,以多语种为载体,推动中华优秀传统文化海外传播。

"丝路物语"书系关注融合出版层面,借助丰富的数 字资料和多媒体技术,强化传统文化元素可视、可听、可 观的直接特征,有效提升了文化遗产多维度的观感与传 播效果。"丝路物语"书系以互动可读为特色,加入"赛导 游"语音讲解功能,具有自动感应讲解、覆盖范围广阔、周 边景点推送等多重特点和功能,在阅读纸质书的同时可 以扫码边听边看,带读者实地感受千年文明。西安出版 社联合武汉数传集团,基于传统纸质图书内容,以智能二 维码为人口,定制线上衍生数字内容与数字服务,为读者 提供更精准化、智能化的知识内容。

此外,我们将以精品意识打造青少年文化产品为理 念,把握其中蕴藏的价值观念、思想内涵和精神境界,借 助多媒体平台、虚拟现实等技术手段,用青少年喜闻乐见 的形式,积极开发"丝路物语"书系青少年版,引导青少年 厚植文化根基、增强文化自信。同时,我们将博物馆为载 体的选题进行横向拓展,策划新的选题。例如聚焦具备 较高的科学价值或艺术价值,具有独特的展览视角或选 题切口,全国或某一地域有唯一性、独特性的小众特色博 物馆,策划"中国特色博物馆"系列,为我社的品牌化实践 增加新的路径、产品和亮点。

故宫博物院原院长郑欣淼先生在序言中写道:"披卷 读来,犹如一场旅行,神游历史时空之浩渺无垠,遐思华 夏文化之博大精深"。过隙光阴还自催,生朝又送一年 来。算来"丝路物语"已耕耘5年有余。这5年经历了不 少现实风浪,有无疾而终的约稿,有不得已半途退出的无 奈,也有因大疫肆虐而被迫延期的工作,令人知追求不 易,但我们也收获了很多的认可与支持,能不断为读者提 供全方位的文博知识,让读者能更好地认知历史、感知经 典,也能进于亳分,获得新经验、新思考,不断完善自我。

一门独立的学科应该有独 特的研究方法。作为连结科学 与人文的交叉学科,科技史主 要以自然科学和技术为研究对 象,其学科属性则是历史学。 那么,研究科技史应该掌握什 么方法呢?"既需要掌握历史学 的研究方法,又需要掌握自然 科学的研究方法。"这一鲜明的 观点,正是《中国科技史研究方 法》(上海人民出版社2023年 10月版)一书的作者陈久金先 生概括的科技史学科特征。

陈久金先生是一代中国科 技史家的杰出代表,也是著名 的天文学史大家,学术丰硕,著 作宏富。从天文学科班转向职 业科学史研究的经历,让他对 "文理兼治"的学习方法产生深 刻感悟。他治学50余年,独立 撰写了30余部论著,这为系统 总结科技史理(论)实(践)相融 的研究方法奠定了坚实基础。

科学研究方法的归纳和总 结,古今学术界都有人做过,但 在中国现代的学术界还不多 见。对于科技史的研究方法来 说,则几乎是一个缺门。科技 史是对科学和技术的发展历史

进行研究的一门科学。正像陈久金先生在 书中所阐释的那样,"掌握科技史的研究方 法,既需要掌握历史学的研究方法,又需要 掌握自然科学的研究方法。"而历史学的研 究方法与自然科学的研究方法,在许多方 面都是共通的。例如,都需要掌握数学方 法、逻辑证明的方法、分析和综合的方法 等。但是,就这些方法而言,历史学与自然 科学在研究中的具体应用也是有不同侧重 的。例如,历史学研究虽然不能缺少数学 统计方法,但如算符、变数等几乎没有涉 及,而对科技史来说,这些则是不可或缺的 一种方法。其他方面也大致如此。至于观 察方法和试验方法等,在历史学的研究中 虽然很少用到,但对科技史的研究来说,尤 其是对物理学史、化学史、天文学史、技术 史等来说,都是不可缺少的研究手段和方 法。因此,在研究科技史的过程中,这些研 究方法都要全面地了解与掌握,缺少专业 知识的积累与专业方法的掌握,是难以做 好科技史研究工作的。这就是长期以来教 育工作者常说的"传授科研方法比传授已 有的科学知识更加重要"。

该书是一部以中国科技史研究方法为对 象的理实结合专著,分上、下两卷,对中国科 技史研究方法作了"全景式介绍",既有理论 讲解与分析,又有实例演示与示范,体现着陈 久金先生的非凡探索与深刻思考,同时也反 映了他的研究志趣、方法论和学术传统。其 中,"上卷"根据多年的科技史学术研究与系 统总结,对常用的科技史研究方法从理论上 作概要性的系统介绍,涵盖科技史研究的重 要环节,以七章的篇幅,将选题立项、文献资 料搜集、工具书的运用、写作等作为开展科技 史研究的基础,而相关方法,则可以说是训练 学术基本功之法门,就是要告知青年学者与 大众读者进入科技史研究领域应该掌握的 "应知应会"基本方法。譬如,关于如何确定 科研选题,涉及科研选题的意义、基本原则和 着眼点;科技史文献资料的获取途径,以及实 地考察与社会调查方法的异同;字典、词典等 工具书的使用方法,以及检索工具书的技巧; 科技史论文的写作方法、科技史专著的撰写 方法以及科技史家应该具备的思想境界等, 书中均按章节论述。除了基础方法,"上卷" 还另辟两个专章,明晰科技史的研究意义及 范畴,多角度、多层次综括了各类科技史研究 方法:包括历史学的方法、分析方法和综合方 法、观测和实验方法、科技考古和器物复制 法、实地考察和社会调查方法,以及人类学、 口述史、计量史、校勘与比较研究等方法。此 外,"上卷"还有一章专门介绍科技史研究论 文、专著的写作方法,以及作为一名科技史工 作者应该具备的思想修养与职业素养。

该书"下卷"可作方法示例来看。作者 陈久金以亲身经历的"夏商周"断代工程、中 国少数民族天文学史等研究实例,阐释"上 卷"关于选题、搜集文献资料,以及开展科技 史专题论证与综合研究时,运用各类研究方 法的心得,分享其实践治学经验。这些实例 既有对经典案例的深入剖析,也有对新研究 成果的解读,正好与研究方法互相呼应、互 为补充,能够引领读者身临其境地学习和感 悟科技史的研究方法,加深读者对科技史研 究方法论的理解和把握。

总之,《中国科技史研究方法》是一本系 统性、理论性、示范性都很强的专著,不仅为 科技史研究者提供了全面的研究方法参考, 而且展示了科技史研究的重要意义。该书适 合于科技史研究者及对科技史感兴趣的学者 和读者阅读,特别对于青年学者是一本非常 实用的参考书。

### 迈小步:项目实施

成部分,也为项目融合发展打下了坚实的基础。

中华文明,浩浩汤汤。"丝路物语"作为博物普及作 品,聚焦一件文物、一个洞窟、一座城市,鸟瞰上下5000 年,清晰地再现文化从物质性到精神性的转变,角度必 然会更独特、更新奇,放在众多同类书中,彰显特别。"丝 路物语"书系从品牌定位、用户画像、产品架构等多方面 把文化遗产引向当今生活,重拾博大精深的传统文化。

"丝路物语"书系通过多年的资源积累与整合,已成