(上接第7版)

二十一世纪出版社集团

立体开发"大中华寻宝记"IP商业价值

■赵 赟(二十一世纪出版社集团版权部副主任)

关键词 大中华寻宝记 IP



2023年北京图书订货会上,二十一世纪出 版社集团"神兽顶呱呱"文创品牌发布。随后, 继续瞄准"大中华寻宝记"这一IP,持续深挖, 在文创开发的路上,越走越快、越走越宽,已经 推出的"神兽顶呱呱"毛绒公仔、潮玩产品"神 兽世界"卡牌、文具产品"神兽顶呱呱"慢回弹 减压笔记本等产品,深受欢迎。

打造首个概率游戏产品。"大中华寻宝记 呱呱赏"于在2023年上海书展首次亮相,受到 大小朋友的热烈欢迎,销量不俗,而后相继在 2023上海国际童书展、2023长三角文博会、 2024北京图书订货会等亮相,经过近一年的打 磨,反复多次优化赏品配置、海报设计,增加专 用包装盒,终于在2024年第二季度定稿,计划 于2024年5月重磅推出,在全国图书、潮玩销 售渠道铺开上市。

由京鼎动漫团队主创、二十一世纪出版社 集团出版的"大中华寻宝记"系列,至今畅销

7800万册,2023年销售码洋超过5亿,该系列图 书以别开生面的形式展现中华文化,已成为家 喻户晓的童书 IP。"大中华寻宝记呱呱赏"是基 于童书IP"大中华寻宝记"研发出的概率游戏文 创产品,设有A、B、C、D、E、F、G、H共8个赏品, 对应的奖品也不同,A赏最佳,对应奖品为顶呱 呱头型抱枕和魔都抱枕书,所有的奖品均为"大 中华寻宝记"正版周边,价值不同。凭借粉丝对 "大中华寻宝记"IP形象的喜爱,以及大众对好 运的憧憬和向往,"大中华寻宝记呱呱赏"不仅 获得"大中华寻宝记"小读者的追捧,还吸引了

此外,二十一世纪出版社集团计划于今年 暑期推出《大中华寻宝系列31 吉林寻宝记(礼 盒版)》,通过针对畅销童书IP"大中华寻宝记" 策划差异化的"图书+文创"组合,激发IP童书 市场活力。

大批热爱新鲜事物的消费者的关注。

跨界合作,拓展销售路径。今年初以来, 二十一世纪出版社集团不断总结经验,积极探 索文创产品宣传推广和销售方式。一是积极 参加全国各地重要展会,携文创产品亮相北京 图书订货会、第二届伏羲书展、首届赣鄱书展 等。二是拓展跨界合作,如与北京银行合作, 在九江小微支行举办"我想要的世界"亲子阅 读×大中华寻宝记IP嘉年华活动。三是与图 书渠道经销商客户保持良好联系,通过持续举 办系列IP线下活动,提升品牌曝光,帮助经销 商刺激 C端销售。积极拓宽产品形态,与专业 剧游公司合作儿童剧游产品,在现有销售渠道 推广,并达成授权合作,实现授权收入。四是 筹划"大中华寻宝记"游学项目,计划第一步在 山西、山东、广东等文化大省开展暑期研学活 动,用IP热度配合专业服务打通研学板块,形

河海大学出版社

品质为船 文化为帆 让文创兼具美感与质感

■卢蓓蓓(河海大学出版社文创中心主任)

在提升产品质量上下功 夫,开发兼具美感与实用性的 文创产品。截至今年5月,河海 大学出版社已推出4类文创新 品,其中包袋类、茶具类、手账 本类产品广受欢迎,HHUP帆 布两用文创包与小篆青花瓷杯 均是具有代表性的产品。

HHUP帆布两用文创包简 约环保、结实耐用。在形态功 能方面,结合出版社职员的日 常需求,扩大了帆布袋的深度 及开口大小,使其能够容纳多 本大开本的书籍,并且加固加 厚肩带。帆布包内部侧面设置 了一个小口袋,方便分类和存 放物品。在帆布袋外观设计方 面,结合河海大学出版社的社

标,在设计格局上分为左右两部分的方式,将抽 象的纸张和书写的态势与花体英文"hhup"融 合,并在英文右上角顺势融入河海大学出版社 的创立时间等信息,让产品更具独特性。

正如出版社主题出版都以"水""水利"为主 旋律一样,河海大学出版社的文创开发也以"水" 为重点和特色。小篆青花瓷杯以"水"元素为核 心,杯身一面以悠远的小篆"水"字点题,另一面





容,突出出版社品牌。结合小篆 "水"字的独特形态和该瓷杯的典 雅造型,让瓷杯既有传统文化韵 味又兼具美感和实用性。在材质 上选用高质量的瓷土制作,确保 杯子的耐用性和安全性,并在绘 制过程中注重细节处理,使图案 和字体更加精致美观,打造让消 费者放心、满意的文创产品。此 外,河海大学出版社尝试与书法、 绘画等领域进行跨界合作,从中 国传统文化中寻求内容上的突破 与形式上的创新,推出了《繁花物 语》《欢喜》《瑞兔》等广受作者、读 者喜爱的文创产品。

以浪花的形态加社标丰富杯身内

随着文创产品的日益丰富 以及受众审美水平的提高,人

们对文创产品的设计和品质要求也越来越高, 更愿意为创意、品质买单。除了内容和形式上 的创新,我们对产品的设计和质量都进行了迭 代升级,既有传统的、古典的文化产品,也推出 了一系列新颖的、设计感强的文创新品。但无 论哪种形式的产品,我们都始终坚持以品质为 船,以文化为帆,带给读者货真价实的、兼具美 感和质感的产品。

光启书局

兼具美与可爱 打造沉浸式文创消费体验

■朱映川(上海光启书局有限公司文创产品经理)

关键词 花神 展览 沉浸式

出版机构做文创,已不只是书的附属品, 光启同样如此,我们希望更多人知道"光启不 只有图书"。

与展览结合,多用途文创为读者打造更多 可能。2024年光启继续和老朋友——上海东 一美术馆携手,为"提香·花神——乌菲齐美术 馆威尼斯画派珍藏展"推出原创设计文创产 品,分别有"花神之手多用途挂绳""花神磁吸 手机气囊支架""花神双面刺绣书签""《射箭的 丘比特》金属徽章""提香《花神》& 让·埃蒂安· 利奥塔德《法国的玛丽亚阿德莱德身着土耳其 风格服装》滴胶果冻贴纸"等。提香的名作《花 神》,寓意着智慧、美丽、青春、爱情。光启书局 把画中对爱情和婚姻的美好祝福的花神之手 的元素提取出来,经过二创设计,特意用毛绒 材质制作手部,凸显可爱,做成多用途挂绳,在 口罩、帽子、胸卡等物品上均可使用,还有更多 用途等待读者开发。

推出限定套装,营造"原田治式的可爱"。 2024年4月,光启书局与大平面WildPress联合 推出《原田治的可爱教科书》,包括了原田治的 两部中文版作品《发现可爱:原田治作品集》《原 田治的美术笔记》。作者原田治是CITYPOP视



觉的初代领军人物,被誉为重新定义"可爱"的 流行鬼才、插画界的"少女总统"。为配合套装 的正式发售,光启书局和茑屋书店推出限定礼盒 套装《原田治的可爱教科书》,包含2册图书以及 由原田治家人特别监修、OSAMU GOODS特别 授权的6款文创赠品——明信片、贴纸套装、反光 挂件、吸水手帕、环扣小本、便携收纳袋。除了文 创产品之外,今年6月开始,光启书局将继续与北 京、上海、成都、杭州等地的20余家独立书店合 作,举办"原田治的可爱教科书"限定套装图片 展,向读者介绍原田治创造的经典形象、作品年 谱和作品展示等,通过营造"原田治式的可爱"氛 围感,给读者沉浸式的消费体验。

中国社会科学院:让传统文化在现代焕发新生机

■王 苹(中国社会科学院文化发展促进中心首席文创设计专家)

关键词 传统文化 博物馆

从传统文化保护到商业化、艺术 化再到数字化,文创行业发展呈现出 多元化的趋势,文创产品涵盖的种类 越来越丰富,正在成为文化传承和情 感、理念表达的重要载体。

2024年,中国社会科学院陆续 推出100余款文创产品。其中多款 产品深受消费者欢迎,例如青铜文 物系列立体冰箱贴,"龙行龘龘"纪 念币套装,邓仲牺尊拼插金属冰箱 贴、摆件,嵌绿松石象牙杯考古挖掘

以"龙行龘龘"纪念币套装为例, 结合今年"龙年"主题,以中国考古博 物馆代表性龙文物为设计元素,讲述 了中华民族的图腾——龙的不同形 态和演变,包括4种由古至今不同形 态的龙。这款套装纪念币的设计和

制作不同于普通纪念币形式,利用 3D 立体浮雕工艺将形态各异的龙文 物生动地呈现出来,并有独特的三重 旋转功能,这一设计不仅使得纪念币 更具趣味性,也让它在被把玩的过程 中更具互动性。旋转的纪念币在手 指间流转,仿佛在诉说着龙的故事, 让传统文化在现代社会焕发出新的 生机和活力。

除线上线下销售外,中国社会科 学院还结合国际会议和外事出访等活 动推出不同文化特色的文创产品,这 些产品不仅是对外展示中华优秀传统 文化的窗口,也是促进文化交流与互 鉴的重要载体,让更多人了解和欣赏 中华优秀传统文化。此外,还不定时 在中国社会科学院内及中国社会科学 院大学举办考古成果文创展,以文创



为载体推动优秀传统文化创造性转化 与创新性发展,进一步促进考古文化 宣传,让广大群众参与到科研成果转 化推广的生动实践中。

广西师范大学出版社:创新文学遗产的当代展现方式

■陈子锋(广西师范大学出版社集团有限公司市场部主任)

关键词 文学艺术 融合

融合文学艺术元素,打造有创 意、有态度的文创产品。今年以来, 广西师范大学出版社推出了"加油! 书店"杜邦纸袋、"皆得所愿"金属书 签、卡夫卡黄铜书签、毛姆黄铜书签、 "古人之夜"护书袋、"只此敦煌"旋转 氛围灯、毛姆签名刺绣托特包、新款 卡夫卡托特包升级版、2024阅见台历 等文创新品。其中,"只此敦煌"旋转 氛围灯、毛姆签名刺绣托特包、新款 卡夫卡托特包升级版广受市场欢 迎。今年是作家毛姆诞辰150周年, 广西师范大学出版社重点推出的毛 姆签名刺绣托特包,既是文学与时尚 的又一次创意融合,也是对毛姆文学 遗产的一种新诠释,兼具美观与实 用。我们的设计理念旨在通过毛姆 的签名和他的名言,传达勇敢面对生 活挑战的态度。



加大合作推广力度,不断提升品 牌影响力。在产品的推广和销售方 面,广西师范大学出版社一是深化主

题系列开发,继续围绕出版社的图书 资源和文化IP,开发更多具有深度和 广度的文创产品系列。二是积极寻 求与其他文化、艺术、设计等领域的 跨界合作,共同推出具有创新性和独 特性的文创产品。三是加强线上线 下融合推广,充分利用线上线下的渠 道和资源,进行文创产品的推广和销 售。线上通过官方自媒体平台、社交 媒体、电商平台等渠道进行宣传和销 售,线下通过实体书店、文化活动、展 览、市集等方式与读者进行互动和交 流。四是加强合作推广,与各大书 店、图书馆、博物馆等文化机构建立 合作关系,扩大产品的销售渠道和受 众范围,提升品牌的影响力。五是不 断提升产品品质,确保产品能够满足 消费者的需求和期望,赢得消费者的

中国工人出版社:以文创传递打工者心声

■樊奕芬(中国工人出版社营销编辑)

关键词 工人文化

随着文化产业的蓬勃发展以及工 人文化元素的多元化,中国工人出版 社在2024年仍然坚持投身于文创产品 的创新与研发中。

目前工人社文创产品分为两类。 是重点图书结合文创产品。2024年 年初,推出了《幻兽志》系列文创,制作 了美人鱼书签、幻兽杯垫、美杜莎镇 纸、幻兽扑克牌。二是日常实用的文 创单品。诸如"文豪attitude"杜邦袋、 "有力量"掼蛋扑克牌、"上班族"手拎 水桶包等。其中"文豪 attitude"杜邦袋 大受欢迎,说出了打工者的心声。

2025年是中华全国总工会成立 100周年。为了迎接这一具有重要纪 念意义的历史节点,今年工人社将以大 力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神 为理念,设计制作"百年工人"文创礼

盒。在这套礼盒的设计中,工人社尝试 把工会百年的沉淀与积累同当下流行 元素相结合,让优秀文化以大众喜闻乐 见的形式呈现,兼具纪念价值与实用价 值,彰显"工字"特色招牌。

为了提升产品销量,2024年工厂 社一是聚焦"图书+文创",开拓了众筹 平台,主要针对年轻人个性化定制提 供可以收藏的产品;二是单品文创走 入线下市集、独立书店快闪展览、电商 平台和社交媒体平台,宣传渠道趋向 多元化,受众群体范围更广。

未来,工人社文创将继续深挖工 会历史、工运历程、工人发展史,在兼 具劳模精神、劳动精神、工匠精神的同 时与市场潮流发展相匹配,推出更具 "工字"特色和实用性的文创产品。同 时,关注人工智能领域,不断创新、完



善产品的设计形态及应用场景,紧跟 时代步伐,满足多元化的市场需求,提 升产品质量与价值。

天津杨柳青画社:立足非遗文化 让"杜梨"品牌深入人心

■冯明玉(天津杨柳青画社创研发展部设计师) **王 倩**(天津杨柳青画社发行部经理)

打响非遗文创品牌。随着市场的

竞争对手越来越多,产品、服务、价格

等方面的竞争已经失去了优势,建立

非遗品牌的概念成为企业成功的关

键。在初创品牌过程中,我们搜集并

整理了大量文献资料,最后选定"杜

梨"为天津杨柳青画社的文创品牌名

称并为之设计了品牌LOGO。杜梨木

上凝聚了历史长河中艺术工作者的劳

动成果,是杨柳青年画得以传承和发

展的重要文化价值体现。以此命名,

希望接触到"杜梨"品牌的大众群体能

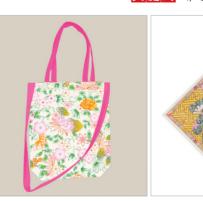
够感受到杨柳青年画在中国年画艺术

中的重要地位与独特魅力。在树立

关键词 非遗 品牌

寻找传统文化与现 代文明的有机结合点。 天津杨柳青画社一直以 来在文创的创新发展方 面不断尝试和探索,今年 初推出了杨柳青年画金 属冰箱贴,包括"财神" "门神""有余"等系列共 14款产品,上市后受到 顾客青睐,春节期间销售 3000 余个。"五一"前期

又新推出兔毛挂饰和年画 T恤,将年 画中的经典元素与饰品、服装巧妙结 合,选材、做工精良,收获了很好的市 场反响。"桃运连连"满花版布包从娃 娃福字斗方里提取花元素作为创意设 计,根据花朵的不同形态进行重新绘 制排列,运用矢量画风格还原色彩变 化,为图案融入了更多符合现代审美 与艺术体现的设计。《娃娃福字斗方》 在传统的娃娃题材年画的基础上,以 字人画,字画融而为一,构思巧妙,寓 意鲜明。画面以"福"为题,金地万字 纹衬底,蝙蝠点缀缠枝葫芦纹衬边,借 喻"万福"。





"杜梨"品牌的建设上,我 们扎根于民间艺术的非遗 基础,打造高品质的产品, 运用产品讲好杨柳青年画 的艺术价值和历史故事, 传达对应的文化内涵与精 髓,使消费者认识到全新 的非遗品牌。

线上线下联动推广。 杨柳青画社文化街门店坐 落于天津5A级景区古文

化街,虽然节假日期间客流量有保证, 但毕竟辐射地域有限。因此,我们选 择首先将产品投放到意式风情街、张 园、五大道、庆王府、天津美术馆等天 津市内的旅游景点;其次依托出版社 图书出版发行网点,将产品投放到全 国各大书城的文创专区以及各地的美 术馆、博物馆,增加产品的曝光度,对 产品的推广销售起到良好的促进作 用。在宣推新品的同时,也带动老文 创产品的销售。此外,我们也在积极 推进抖音、小红书等新媒体平台文创 账号的建设,相信线上线下联动后会 收获更好的效果。