

便民 求新 文化服务 探索“文明实践+社区书店”新模式

近年来,随着全民阅读的深入开展和实体书店转型发展的需求,以服务周边居民阅读文化需求为主的社区书店,越来越多地走进人们的日常生活场景。社区书店有哪些经营妙招?如何植入全新理念、全新模式,打好文化牌?本期,商报聚焦“社区书店”,对全国范围内数家优秀社区书店进行采访。(链接:本报5月17日第2950期第16版《便民 求新 文化服务 社区书店助力构建15分钟便民圈》)

浙江绍兴新华镜湖外滩未来社区城市书房 让文化服务精准触达读者

让服务贴近不同群体,构筑有格调、有温度的社区综合文化中心。“家门口的书店”“小而美的社区书房”,每个来到外滩未来社区店的读者都留下这样温暖的评价。社区书店作为社会文化资源阶梯式分配的社区解决方案,正成为社区生活与消费场景的重要组成部分,也是实体书店行业在新时代、新阶段探索出的全新生存路径。未来社区城市书房毗邻绍兴市第一初级中学教育集团镜湖校区、鲁迅小学文源校区、浙江工业职业技术学院梅山校区,周边聚集了大量商务、金融办公机构以及大型公共文化建筑和配套居住区。为此,书店人员在工作中充分以“贴近并服务好外滩社区附近的商务办公、居住人群”为核心,围绕人们的办公、日常生活需求,让社区的老人、小孩、学生、白领工作者、自由职业者、家庭主妇等人群走进书店像走进公园一样自然,让看书买书成为社区居民们的日常生活,让大家爱上以书店为中心的生活方式。

“社区书店的新书上架很及时,阅读体验也不错,看纸质书本的味道和电子书不一样。”一杯咖啡、一块甜点再配上一本书,工作的疲劳在安静的书页间消散了,这是电子产品和网络取代不了的。“附近写字楼里的一大批年轻阅读爱好者,选择在工作之余来到外滩未来社区书店给自己充电。除了保障中青年群体阅读需求,书店紧抓“一老一小”抓住家庭购书的核心点,打造社区“一老一小”融合的书店场景,与一楼托幼及三楼社区养老服务中心一道,从实际出发,提高书房与周边校区、住宅区的融入度,让文化体验能够以更短的距离和更直接的方式呈现给每一个家庭。

打造一支年轻化团队,用文化体验为营销活动持续注入活力。构建综合运用文化因素、制定有文化特色市场营销活动的理念,一直贯彻在外滩社区店每场活动策划会中。外滩社区店为打造“好看、好玩、好学”的社区书店线下活动品牌,推动线下活动推陈出新,吸引读者眼球,积极在活动形式上动脑筋,在活动内容策划上下功夫。书房的卯兔迎春新年打卡活动、元宵喜乐会闯关活动、志愿者社会实践活动、“少年店长”IP系列社会实践职业体验课、致敬“她”力量三八妇女节特别企划、“种一杯春天”植物观察日记、“外”出“滩”玩计划后备箱集市等线下活动广泛传播并且收获了良好口碑,均得益于选题策划的趣味性、实践性、公益性,以及活动内容的创意性、合理性、体验感。富有文化内涵的阅读体验活动既为市民读者带来高质量文化享受,又强化了社区书店成为继家庭、学校之外第三教育空间场所的运营概念。

为了让营销精准触达读者,书店打造了一支全新的年轻化营销队伍,这支平均年龄不到35岁的新媒体营销队伍多数成员拥有4年以上新媒体运营经验,以“直播+公众号+社群+视频号”的新媒体矩阵营销模式,配合每周2~3次的频率,在垂直平台上发布各种丰富多彩的线下活动招募,每次活动招募令一经投放就快速引发周边社区居民的关注,活动名额常常供不应求,受众群体从附近社区居民到学校班级团体,从区域内市



位置:绍兴市越城区灵芝街道曲屯路390号中实大厦裙楼二楼

面积:273平方米

特色:年轻、新锐、创意、活力的属性让外滩未来社区店成为潮流文化和年轻人工作生活的聚合场。近万个品种图书,每月至少4次的线下活动,让书房成为集生活、文化、趣味等于一体的文化空间。在承接各种企事业单位、校园定制活动的同时,充分覆盖了周边15分钟车程内居民小区与商务楼宇的消费和精神文化需求,在本地读者中形成了良好口碑。

民到跨区域外地读者慕名而来,从幼儿园的小读者到中老年退休干部,在短时间内将活动信息和品牌影响力通过不同的平台和账号组合,广泛传达给读者,扩大了品牌影响力。

未来,外滩未来社区城市书房将继续立足社区,凸显文化功能,以书为媒,通过与书相关的主题活动,推进“全民阅读”在社区网格化深入,充实未来社区居民的文化生活,为书店培育新的业务增长点,丰富品牌经营体系。(王新雪 采写/整理)



位置:桓台红莲湖风景区内

面积:400.99平方米

特色:文化+旅游,打造城市文化会客厅,桓台首家景区书店——红莲湖新华书店,集阅读、水吧、游客集散中心于一身的综合服务体。

红莲湖景区闻名于济南、滨州、东营及淄博本地,法定节假日等旺季期间,日均接待游客5万~6万人,游客人数峰值时达到10万人。成立于2017年的桓台红莲湖新华书店就位于红莲湖风景区内,温暖、温馨,是书店的格调,自然、舒适,是书店的风格。

与大多数人第一印象中充满冰冷的铁制书架和密密麻麻书籍的书店不同,桓台红莲湖书店,整个书店书架只占地不到一成,大量的区域为阅读空间。不仅为游客和附近的居民提供阅读服务,还会提供餐饮、文具等特色服务。

走进桓台红莲湖新华书店,映入眼帘的是木质拼接的桓台县域地图,将桓台区域板块巧妙地拼接在一起;右手边有一块玻璃和木头拼接的芦苇荡屏风,向读者展示本地的湖区特色。店外磨砂玻璃上写着:“要么旅行,要么读书,身体和灵魂总有一个要在路上。”“人的影响短暂而微弱,书的影响广泛而深远。”这样优美的诗句,文艺范儿十足,让人不禁想进入书店饱读一番。书店西部是休闲水吧区域,设计主题是复古、怀旧、欧美风情。靠近风景区的窗户和大厅中间使用了铁木结合的桌椅及布艺、原木桌椅。桌椅的旁边,摆放着矮书架,陈列学生必读书籍、时尚文化图书等。水吧经营品种以现磨咖啡、奶茶、各种冷饮、手工烤制蛋糕蛋挞、烤肠等为主。所有餐饮品种以营养健康为宗旨。靠近南门的位置,设置了特色文化产品专柜,陈列有芦苇制作的芦苇画,有蒲草编织的坐垫、拖鞋,还有柳编等小的非遗文化工艺品,受到读者欢迎。

策划丰富文化活动,开启品质生活新篇章。秉持文化传播的理念,桓台红莲湖新华书店举行各类文化活动及亲子互动活动,已经成为山东省桓台县靓丽的文化名片,也是桓台人引以为傲的城市文化会客厅。2024年截至6月1日,红莲湖书店共组织各类文化活动及亲子互动活动40余次,包括创意手工课堂、亲子阅读+手工制作、定制主题活动等多种活动。每月,桓台县红莲湖新华书店都会根据当月的传统节日或节气,在每周周末策划相应的主题活动,例如二十四节气科普小课堂、清明节手工美食、科技小实验等满足不同读者群体的需求。精心制定详尽的活动方案,并在本店建立的多个企微社群内进行活动预热和报名接龙,吸引了大量忠实粉丝,保持高度的活跃度。

文化旅游新视角,品味生活慢时光。当书籍遇上咖啡、奶茶,阅读变成一件无比惬意的事情。桓台红莲湖新华书店还特别设置了水吧区域,提供咖啡、茶饮、轻食等丰富的饮品和小吃,菜单不断推陈出新,以迎合顾客需求。让顾客在休闲、阅读之余能够放松身心,享受生活。水吧区域还配备了舒适的沙发和座椅,在品味美食、饮品的同时,也能感受到家的温馨和舒适。顾客可以在此休息、聊天、欣赏窗外的美景,享受一段美好的休闲时光。

联合学校,以活动传递地域文化。融合桓台县四小、城南学校、实验学校开展校外综合实践活动,与家委会主任沟通定制专属节日主题活动如:清明节画风筝、植树节种植多肉、端午节包粽子等以传统节日为载体构筑共有精神家园,让孩子们了解传统节日同时可以让他们更好地了解和文化自己所在的文化背景,从而增强他们的文化自信和归属感。作为红色基因传播地,2023年7月1日为庆祝中国共产党建党102周年,书店精心准备“七一南湖红船拼插”特别手工活动,与师生共同回顾党的奋斗历史、领悟党的光辉历程、讴歌党的丰功伟绩、展望党的美好未来。

与图书馆联动,助力全民阅读。为深入贯彻落实关于“全民阅读”工作的开展,与桓台县图书馆合作“你选书我买单”等项目,方便了读者大众,也带动了红莲湖新华书店的销售。周边的居民更是欣喜,茶余饭后,书店成了必到之处。红莲湖书店已经成为红莲湖风景区一道绽放异彩的特殊风景。(王双双 采写/整理)

山东桓台红莲湖新华书店 创新阅读服务方式 传递地域文化特色

武汉市新华沌口书店 创新思路 打造阅读品牌活动体系

持续改善经营模式,多元发展精益求精。沌口书店在坚持主业为主的同时,在稳定中寻求突破,在销售实践中持续改善经营模式,力求将卖场打造成多元化消费综合书店,以迎合瞬息万变的市场,满足不同消费群体的需求。围绕“以人民为中心,坚持读者至上”的服务宗旨,以“线上+线下”方式,细分市场读者群体,根据不同读者群体组织、策划、开展各类营销活动等。

沌口书店还不断追求精细化业务管理,做好各门市进销存管理。一方面,通过精准选品筛选开展出版社活动,做好卖场陈列,不断提升门店人员的专业服务及图书推荐水平。另一方面,专门建立门市展陈小组,强调主题出版,武汉童书展等结合当下热点打造“主题鲜明、形式多样、各具特色”的门店展陈场景。

打造阅读品牌活动体系,提升门店引流能力。在文化活动方面,沌口书店一方面积极参与大型全民阅读活动,如4月8日~5月5日,参与“2024年第二届武汉书展”并承接书展荆楚文化外展板块的展销工作,展出图书数千种,实现图书销售码洋数十万。另一方面,积极策划开展店内店外、线上线下自有活动,打造品牌活动。今年,沌口书店已开展了6场作家进校园活动、1场作家进社区活动,以及7场店内线下活动和9场线上直播活动。

“知行合一,美育未来”非遗系列研学手工是今年沌

口书店全新打造的品牌活动,并与每周常态化开展的“小小图书管理员”特色活动相结合,通过不断地与读者产生链接,为小读者们做好服务,越来越多的家长把书店当成“自家店”,和员工们处成“自家人”。该活动还受到学校和社区的认可,积极组织孩子们参与。沌口书店在假期还开展了分级阅读精品图书推荐(特惠)展等活动,进一步丰富周边社区居民的文化生活。在店外拓展方面,沌口书店积极与当地社区、企业联系,开展“奋进新时代,书香英雄城”图书进社区、进企业活动,实现了经济效益与社会效益的双丰收。线上拓展方面,沌口书店在微信公众号、抖音平台、微信读者群等,合理规划、持续开展多种类型的阅读推广活动,持续开展进行线上多维度阅读服务,积极对会员群体精准营销。

今年下半年,沌口书店将结合武汉市新华书店新推出的ERP信息系统,进一步优化线上业务拓展及门店管理工作。重点在销售目标与策略、新书采购与陈列、员工培训与激励、库存管理与优化等方面下功夫。未来,沌口书店将持续拓展新时代新华书店社区店模式的发展新路径,在不同空间、不同领域、不同维度以创新内容、创新表达、创新传播的全新形式,弘扬中华优秀传统文化,大力推进全民阅读与文化服务延伸,提供更多、更好、更高品质的新型文化阅读活动与文化服务,不断满足广大市民对美好生活的新期待。(焦 翊 采写/整理)



位置:武汉经济开发区宁康路58号湘隆时代商业中心A区3~14号

面积:422平方米

特色:提供文化服务,传递正确价值观和人生观,打造邻里交流平台,增强了社区的凝聚力。

武汉市新华书店沌口书店(以下简称“沌口书店”)以图书、文创产品等的经营为主,在图书选品上以人文社科、教育理论类为主,同时涵盖文学艺术、养生保健、儿童读物等类别。店内还设有咖啡吧、阅读区,提供咖啡、奶茶等特色饮品和简餐,旨在为读者营造多功能、环境优雅的阅读体验文化场所,持续满足周边居民的文化需求。

创新思路,多措并举传播先进文化入社区。近年来,沌口书店坚定文化自信,持续发挥党的宣传思想工作主阵地作用和主渠道优势,多渠道、全方位做好传播先进文化入社区工作,以最快供货速度、最佳服务质量为各街道、社区及企业园区等单位提供学习保障。

上海新华地中海店 打造浓郁阅读氛围 实现文化多元融合

上海新华传媒连锁有限公司新华书店地中海店是一家陪伴式的老牌书店,无论时光如何流转,它一直在家门口陪着代代上海读者成长。经历了此番整修之后,如今的地中海店位于上海五大新城之一的松江区核心商圈内。自2023年7月调整升级重新开业后,地中海店定位为社区型新华书店,除保留原有门店全部业态外,还增加自营文创和咖啡饮品等新业态,旨在为周边居民及大学城师生提供更为优质的阅读服务和消费体验,致力于打造一个集阅读、艺术、创意于一体的文化空间。

书香铺陈,滋养“悦”读氛围。一家书店品质取决于选书的品质,阅读的环境氛围也必不可少。地中海店内,重点作家作品推荐区得到了扩展,不仅最大程度为读者提供休息区,还在有限的空间里开辟了深度阅读区域,欢迎读者坐下来仔细阅读。书店精心研发各种以书为名的特调,让读者品味书香的同时,也能享受特调饮品的香醇。店内点上一杯咖啡,安静地品读心仪的书籍,地中海店让在书店“泡吧”的理念成为现实。

随着亲子阅读、陪伴式阅读越来越受到年轻父母的青睐,童书消费也释放着巨大的市场潜力。地中海店在书店装修、展位布置和阅读环境上充分考虑孩子们的感受体验。童书区域从孩子的角度出发,以儿童绘本、少儿科普类和儿童文学类为主进行

陈列,很多儿童书没有塑封,孩子们可以随时拿来阅读。店内设有可以坐下阅读的小椅子和私密空间,供孩子沉浸式阅读。地中海店还积极探索多元化融合,开展多项和阅读一样具有艺术疗愈效果的手作活动,如“纸艺玫瑰”“一起扭扭花”等等,邀请各年龄段的读者一起在动手创作中寻找内心的平静,沉醉于书海,悠然自得。

秉承“新华”基因,描绘人文松江。从店外看去,红色毛体店招在米色山水纹石材衬托下格外醒目。全店以“点、线、面”的表达方式,阐述了“科创、人文、生态”松江新城建设的主基调。辅以若隐若现的抽象山水纹,描绘出人文松江与余山国家旅游度假区独特自然生态的深度和广度。书店大量使用原木和铁作为基础用材,合理规划了读者购物动线和消费区。充分发挥社区型书店特性,强化了书店室内外互动性,利用开放空间,把阅读休闲区延伸至店外。此举不仅有效弥补了书店空间不足,更增强了书店与周边商圈及商家的延展性,为将来多元化商业合作奠定基础。

书店十分注重新媒体的推广,通过“书香茸城”公众号定期推送精选图书推荐和各类活动信息,为读者提供丰富多样的图书资讯与阅读选择。同时书店积极利用社群平台维护读者关系,倾听读者需求,构建了一个活跃的读书交流圈。此外,上海新华传媒自有的“上



位置:松江区核心商圈开元地中海商业广场四楼

面积:198平方米

特色:全新的店面充满浓厚“文艺风”,集阅读、休闲、生活于一体,不仅是多元化的阅读空间,更是精神文化的“加油站”。

海书城APP更是成为门店各活动的直播窗口,实时展现书店各类精彩活动,让无法到店的读者也能参与其中。“上海书城APP”也将把地中海店接入平台中。未来读者可以通过该平台享受到新华书店地中海店线上线下多维度的贴心服务。

书店吧台简化了收银设备,将所有收银功能全部集中到了公司最新研发的“e-shop”系统中。同时在店堂中设置了自助收银机,为年轻读者提供了可完全自助刷脸支付的服务。这样不仅大大减轻了运营人员的工作强度,也为读者营造了一个拥抱高科技的体验场景。(张绮月 采写/整理)