

第九届书业非书品经营研讨会在郑州成功举行 塑造书业多元融合共赢新生态

第九届书业非书品经营推展发布

(排名不分先后)

创优领军人物

- 郭宁(河南省新华书店发行集团有限公司副总经理)
- 周小任(江西新华发行集团有限公司党委委员、副总经理,南昌市分公司党总支书记、经理)
- 宋艳丽(甘肃省新华书店副总经理、西北书城总经理)
- 刘杰(山西新华书店集团总经理助理、山西新华书店集团图书大厦有限责任公司总经理)
- 苏力(新华文轩出版传媒股份有限公司阅读服务事业部副总经理)
- 林星驰(江苏凤凰新华书店集团有限公司多元拓展中心经理、江苏凤凰新华文化发展有限公司总经理)
- 白庆增(内蒙古新华书店有限责任公司党支部书记、总经理)
- 李黎(北京北舟文化传媒有限公司副总经理)
- 赵立(湖北新华仙桃市分公司党总支书记、经理)
- 张超(山东新华书店集团有限公司济宁分公司党委书记、总经理)
- 王青国(云南普洱新华书店有限公司副总经理)
- 林岗(广东新华发行集团台山新华书店有限公司总经理)
- 戴小山(安徽淮南新华书店有限公司副总经理)
- 郑奇(浙江德清县新华书店有限公司总经理)
- 刘月明(山西新华书店集团吕梁有限公司总经理)
- 邓锐(广州文化高地投资发展有限公司总经理)
- 宋冰(吉林省新华书店集团新华文化图书城有限责任公司总经理)
- 朱叶萍(上海新华传媒连锁有限公司销售中心副总经理)
- 林莹莹(福建新华发行集团福书轩副店长)

金牌团队

- 河北省新华书店集团唐山书城非书品经营团队
- 湖北省新华书店(集团)有限公司荆门市分公司荆门书城团队
- 江苏凤凰新华书店集团无锡分公司团队
- 青岛新华书店有限责任公司青岛书城明阅岛城市书房“青年夜校”团队
- 山东新华书店集团有限公司莱阳分公司多元项目服务团队
- 海南新华书店解放路书城团队
- 云南昆明新华书店连锁有限公司东川分公司非书业务团队
- 广东新华发行集团惠州新华书店有限公司泊(惠州滨江公园店)“爱拼才会赢”团队
- 元·书局(合肥新华书店四牌楼店)元·书局先锋创新队
- 湖南娄底市新华书店碧桂园书城精英队
- 内蒙古新华书店政企服务部
- 浙江柯桥新华书店有限公司亚运机遇拓展团队
- 黑龙江省哈尔滨市南岗新华书店非书品经营团队
- 山西新华书店集团图书大厦有限责任公司山西图书大厦团队
- 四川文轩轩客会文化发展有限公司全渠道自营文创工作组
- 河南省新华书店发行集团有限公司多元连锁事业部
- 福建新华发行集团厦门分公司“文化创想”团队
- 北方图书城新谷店团队
- 吉林省新华书店集团长春市有限责任公司项目拓展部
- 上海新华传媒连锁有限公司“新华悦读生活节”项目团队
- 甘肃省新华书店陇书房多元拓展团队
- 沈阳玖伍范文化有限公司社群营销中心
- 江西新华发行集团有限公司吉安市分公司庐陵县学团队
- 江西新华发行集团有限公司定南县中心门市团队

示范店铺

- 秦皇岛市新华书店漫时光
- 随州市新华书店随州书城
- 江苏凤凰新华书店集团海门分公司
- 山东新华临沂分公司临沂书城
- 西安市新华书店雁南一路店新华读书阁
- 宁夏新华书店
- 广东新华泊(汕头小公园店)
- 新华书店安徽图书城店
- 湖南郴州乐之书店·裕后街店
- 青海乐都新华书店
- 内蒙古新华书店腾飞路店
- 浙江萧山新华书店萧山书城
- 黑龙江省绥化市新华书店
- 山西新华书店集团阳城书房
- 文轩BOOKS高新店
- 河南新华开封书城
- 福建新华发行集团福安书城
- 北方图书城地王店
- 吉林新华梅河口市店
- 上海新华书店·逆光226
- 甘肃西北书城
- 江西新华南昌书城

(下转第6版)

本届研讨会以“塑造书业多元融合共赢新生态”为主题,以2024年出版发行业非书品经营的新变化、新趋势为主线,聚焦非书产品、多元项目,重点围绕文旅研学开启多场研讨,深度解析书业非书品经营发展,破题当下消费市场的实际需要,助力书业高质量发展。



中国出版传媒商报专题报道组

6月13日~15日,由中国出版传媒商报与河南省新华书店发行集团联合主办的第九届书业非书品经营研讨会在郑州成功举行。中原出版传媒集团党委委员、董事、副总经理张培明,中原大地传媒股份公司副总经理、河南省新华书店发行集团党委副书记、总经理赵新杰,江西新华发行集团副总经理方新富,甘肃省新华书店副总经理、西北书城总经理宋艳丽等150余名新华书店相关负责人出席活动,30余家业内供应商参展。“第九届书业非书品经营推展”活动,创优领军人物、优秀团队、示范店铺、创新经营单位、特色自有文创品牌、特色研学项目同期发布,引发行业关注和热议。活动由《中国出版传媒商报》社副总编辑、《国际出版周报》总编辑高德明主持。

赵新杰在致辞中表示,近年来,河南全省新华书店高度重视、积极迈入非书经营领域,坚持顶层设计和整体推进相结合,齐部署,科学制定品牌战略,优化成立专业团队,以集中管理、品质优选、管理赋能等举措,持续推动多元经营发展。同时,充分发挥复合式空间优势,坚持以数字化思维重新定义书店服务价值,围绕“图书+”“文化+”,打造沉浸阅读、知识服务、按需定制等文化消费新场景,加大研学文旅、智慧教育等优质项目的对接落地和运营推广,致力打造出更多更好的“文化会客厅”“第三空间”及“校外五育并举体验中心”。

本次研讨会分为多元创新、非书经营、研学服务3个板块,10余位发行集团、出版机构、非书品供应商代表齐聚一堂,现场分享经验体会,共论书业非书品经营创新路径。

多元创新 拓展阅读服务边界

随着非书业经营不断升级和发展,传统书店在经营图书主业的同时纷纷推进多元经营。许多一线经营者表示,通过提升经营理念,尝试文创、文化艺术活动等经营形式,走出特色化多元经营之路。

河南省新华书店发行集团有限公司副总经理郭宁提出,要坚持集约化经营思维,注重资源协同发力与细分市场需求,推进传统业务新赋能,拓展研学实践业务。河南新华研学实践工作运用“内容+平台+服务”的工作模式,深度挖掘当地独特文化故事和教育资源,设计出《清明上河图》《洛神赋图》等一系列深度融入当地民俗风情、历史遗迹、非物质文化遗产的研学路线课程。

上海寅领品牌管理咨询有限公司创始人丁国继从实体店文创零售角度分享了非书业态经营的思考,他分析了未来零售实体店发展四大趋势——复合化、专业化、差异化、场景化,并表示,零售店的体验和场景化将成为吸引客流的重要手段。传统书店和文具文创店都面临品类的重新组合,文创、食品、饰品、潮玩、杂货都将带动销售的增长。因此,书店和文创店的空间营造是创造购买氛围的重要手段,透过精心设计的陈列可以让商品产生魅力,进而透过IP符号拉近与顾客的距离。

中金易云科技有限公司副总经理兼行业研究中心总经理周耀光,从实体店销售变化的角度分析了书业多元经营的未来发展。他认为,书店作为本地服务商,要做好本地化服务,合理平衡图书和非书业务,研究消费者市场和组织市场,提升自己的能力,努力推进书店经营高质量发展。

非书经营

沉淀文旅文创流量池

非书经营的蓬勃兴起,刺激了更多实体店加大投入、提高占比,市场竞争日趋激

烈。在此背景下,实体店逐步把非书经营作为多元发展的主攻方向,努力转变经营结构,进一步迈向书业非书品经营新阶段。

江苏凤凰新华书店集团有限公司多元拓展中心副经理杨迅系统介绍了凤凰新华“阳光采购平台”的前期建设、产品拓展、销售情况等。为推进产业改革,大力开发多元市场,凤凰新华于2018年搭建阳光采购平台。自建成并投入使用以来,平台功能逐步升级,产品涉及办公用品、数码3C、劳保日杂、家电、五金等多样品类。在服务总部与分公司办公用品自用的基础上,平台还参与多地政府采购网上商城定点供应商招标,并成功入围连云港及南通政府采购网上商城,不断推动凤凰新华向多元化高质量经营发展。

用市场化创新思维做好多元化经营是开封市新华书店长期坚守的原则。河南省开封市新华书店有限公司副经理贾健坦言,对开封市而言,教育服务是他们的“基本盘”,河南大学等校园书店也依托开封悠久的历史和丰富的文化底蕴,为学生们提供与开封本地特色相结合的文创产品。他总结道:“根植教育、服务教育,助力教育高质量发展”是新华书店的生命线,深入理解并吃透教育市场的运行规律,同时敏锐洞察并满足学生及家长的需求,才能为用户提供更优质的教育服务。

云南普洱新华书店有限公司副总经理王青国从“公共文化服务创新+校园超市”的角度入手,分析了如何推动“非书品经营”实现新的增长。他表示,普洱新华书店以“书店+”和“+书店”两种模式推动非书品经营新增长,活用新型公共文化服务空间,创新门店经营活力。一是通过多元赋能,打造城市特色文化会客厅,实现“书店+”复合经营模式;二是通过空间赋能,创新公共文化服务模式,打造独具特色的公共文化服务和文化交流空间;三是调整定位,拓展非书品盈利空间,利用“校园超市”推动非书品经营新增长。

广东新华发行集团新会新华书店总经理邓小庚提到,探索多元化经营之路需要引入创新文创产品、拓展文化活动,线上线下融合,努力打造综合性文化体验平台。她表示,新会新华书店敏锐把握市场脉搏,自2016年起就投入陈皮、柑普茶等地域特产的经营,深度挖掘新会作为“陈皮之乡”的地域特色,融合新华品牌文化元素。同时根据客户需求灵活调整产品规格,提供创意伴手礼、商务定制礼盒、手工陈皮花等多样化的定制服务,不仅丰富了业务领域,也为书店的发展注入了新的活力。

在湖北新华仙桃市分公司党总支书记、经理赵立看来,湖北新华已经形成了以“书”为核心向以“店”为核心转变的多元化经营发展新理念,实体营销服务全面升级的举措主要有四点:一是升级线下体验空间,打造“倍小阅”亲子阅读中心,以慧悦读+非遗手工+趣味玩食+烘焙、自然科学+研学为载体,开展系列阅读体验活动;二是服务升级,以策展创意服务撬动多元增长,如为仙桃市政协委员提供“委员讲堂”学习平台等;三是产品升级,将仙桃本土文化精华集中呈现在门店文艺空间活动区;四是体验升级,打造湖北省首家“倍阅读”智慧共享书屋,链接“家、校、店”三方服务。

内蒙古新华书店有限责任公司副总经理张升认为,面对日益激烈的市场竞争和消费升级的趋势,需要积极调整业务结构,深化政企合作,探索并实践全新的服务模式。内蒙古新华书店围绕区域代表性文化品牌——“北疆文化”,打造设计了“阅北疆·颂中华”文创礼盒,实现文化与市场的深度融合,多方位扩大了书店的品牌影响力。此外,内蒙古新华书店还成立了政企服务部,负责图书、多元、礼品福利、办公用品采购等大客户采购业务,实现了从单纯图书销售向综合文化服务提供者的转型。

研学服务 探索融合发展新业务、新模式

作为传统图书发行业,新华书店面临着经营模式传统单一、经营业态布局不合理、可持续发展动力不足等诸多困难和挑战。为突破瓶颈实现高质量发展,很多书店发挥金字招牌优势,勇于突破制约发展的旧机制和经营模式,走出店外,探索发展新思路。

山东新华书店集团立足长远,为改革发展进行顶层设计,制定了“一三四五”发展战略。山东新华书店集团有限公司枣庄分公司党委书记、总经理杨冬梅介绍,在“一三四五”战略指引下,集团把文旅研学作为多元发展的主攻方向,创设“枣·悦读”中小学阅读研学活动品牌,融合引流带动了馆配图书板块、文旅研学板块以及与之配套的《枣庄研学旅行》等本土教材的销售。利用资源优势,研发开展特色研学,不断提升研学活动体验。

中原出版传媒集团河南创新实践教育有限公司课程研发中心副主任邵冰豫提出,以文化符号为核心的内容生产已成为实践教育和文创研学的核心需求。中原出版传媒集团始终坚持内容为王,以优秀中原文化、黄河文化等传统文化为核心要素,为青少年提供高质量的课程内容。在做好内容的前提下,重视科技赋能,依托虚拟现实、大数据、人工智能等科技手段,不断深化文旅产业内核,拓宽研学实践场景,升级创意表达与输出形式,探索更多新业态、新场景和新模式。

山西新华书店集团太原有限公司副总经理杨耀辉分享了他们获取流量渠道的新方式。太原新华在2019年成立“餐饮配送公司”后,依托配餐车建立的流量池,逐渐孵化出研学团队。杨耀辉表示,随着业务量的增加,他们从接散客团逐渐发展到对接各类培训机构、早教机构、幼儿园等,为客户提供定制方案。通过及时整合上游资源,太原新华为C端研学积累了良好的口碑和客户资源。此外,太原新华配餐车业务还衍生出“进校阅读推广活动”,不仅增加了学校对太原新华的信任和好感,工作团队中也有人选“十佳阅读推广人”,并开展了90期进校阅读推广活动。

广西贺州市新华书店有限公司经营管理部副主任韦东东以贺州紫云仙境景区研学为例,分享了贺州市充分利用自身地理文化优势设计研学活动的实践经验。她表示,贺州新华研学团队在充分利用的自然资源和文化基础上,开发了“姑婆山自然探索”和“黄姚古镇历史文化体验”等研学课程,让学生深入探索当地生态与文化。同时,贺州市店即将与紫云仙境研学基地合作,共同打造融合高科技与自然环境的AI编程和地质研学基地,为学生提供一个学习人工智能、数据分析和地质科学知识的平台。

青岛新华书店书城副总经理张蕾提到,自发展研学以来,青岛书城累计开展6000多场活动,接待中小学生和家長5万多人次,沉淀私域流量2万余人。她表示,以研学这种文化价值观输出的活动,更能打动客户,提升客户对品牌的认同感。书店研学和私域流量有效转化,可以形成1+1>2的效果。用书店作为入口,为C端客群提供场地、获客、系统、会员等相关服务,既能突出教育属性的研学活动,又能通过线上线下、场内场外,为书店卖场引流赋能。

安徽阜阳新华书店阜阳图书城店店长刘宁介绍了门店微研学活动三个发展阶段。从免费品牌活动“萤火虫小书房”系列做到“周末微研学·行走的课堂”系列,门店逐步对前期积累的客群进行分组管理,品牌活动开展至今约有5000余名读者参与,在当地有较高信譽度。未来,阜阳图书城店会继续用“非书品”为“主业”赋能,并融入当地文旅发展,进一步探索创新发展模式,推动线上线下融合,衍生多元项目有效嫁接至线上。