匠

亮

书

店

金

招

2025 全版學经子理 Ace Manager

曾海涛:实现从多元突破到系统升级

人物信息 曾海涛(江西新华发 行集团有限公司吉安市分公司党 支部书记、经理)

工作感言 在探索新华书店未 来发展的道路上,我们所流的每 一滴汗水,都是在为梦想之花注 入活力。

管理心得 通过业务整合、干部 交流、强化内控、薪酬改革等措

施推动管理升级;积极响应"深化改革创新、推动转型 升级"号召,为江西新华改革事业贡献力量。

从业20余载,曾海涛从一名普通的基层书店营 业员做起,历经了部门经理、业务副总等多个岗位磨 砺,现任江西新华发行集团有限公司吉安市分公司 党支部书记、经理。他初心如磐、爱岗敬业,先后荣 获江西出版传媒集团"2014年银牌员工"和"2015年 金牌员工"称号。他勇毅果敢、担当作为,在员工心 中尽显"儒雅风范",有一套自己的高效经营管理理 念。在他的带领下,吉安市新华发行系统奋力打破 传统经营的路径依赖,走上了一条深化改革、转型升 级之路。

聚焦主业,稳健发展。2024年,对吉安市新华发 行系统而言,是极不寻常、极不平凡的一年。面对经 营环境的剧变,在圆满完成中小学免费教材"课前到 书,人手一册"政治任务的同时,曾海涛带领吉安市 新华发行系统全体干部职工,组建了一支深入市场、 敢打硬仗的"网格化"运营团队,用心用情用力服务 好吉安地区600多所学校、70多万师生,用实际行动 践行新华书店"服务教育、服务读者"的责任与担 当。在他的带领下,吉安市分公司还在江西全省新 华系统内率先完成教材版本选用工作。

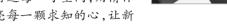
驱动多元,创新发展。互联网浪潮的冲击下,电 商渠道和短视频渠道已成为图书销售的主渠道,线 上折扣低、优惠力度大,极大挤压了实体书店的生存 空间。面对困局,曾海涛带领吉安市新华发行系统 主动求变、精准应变,积极探索"新华+"模式:丰富 品类,引导全市19家门店引进赣酒、蜂蜜水等多元 产品,2024年多元业态销售额近200万元。一方面, 强化营销,通过社群营销、会员活动及线上渠道的推 广,实现新华在线和抖音线上支付销售码洋约2400 万。另一方面,拓宽边界,在全市积极拓展高考小语 种培训项目,进一步拓宽了吉安市新华发行系统的 产业生态圈。

精心服务,壮大品牌。为扩大文化惠民服务半 径,曾海涛带领吉安市新华发行系统,以"新华大讲 堂""护苗·绿书签""新华优选""新华共读"四大品 牌为抓手,深入开拓政企市场,提供图书、多元、研 学、活动体验等多样化服务。2024年,吉安市新华发 行系统共举办超500场的文化惠民活动,受益群众 近10万人次。在全市举办的"AI智慧跳绳"比赛覆 盖 488 所学校、近万人参与,有效提升了新华书店 "专业、品质、卓越"的品牌影响力。2025年,在吉安 市委宣传部的大力支持和指导下,吉安市新华发行 系统参与协办了吉安市首届全民阅读大会,并以"书 香庐陵 阅行吉安"全民阅读图书展为契机,共同搭 建起全民阅读和公共文化服务的交流合作平台,构 建出涵育良好阅读风尚的"强磁场",为庐陵大地的 文化传承增添了新的活力,持续营造"爱读书、读好 书、善读书"的浓厚氛围。

系统管理,激发活力。改革创新是国有企业发展 的动力,曾海涛带领吉安市新华发行系统不断"乘风 破浪",一方面,坚持党建领航聚力赋能,积极贯彻落 实党的二十届三中全会精神,推动企业改革创新、开 拓进取。另一方面,通过业务整合、干部交流、强化内 控、薪酬改革等措施,推动企业管理升级。面对江西 新华"深化改革创新、推动转型升级"号召令,曾海涛 号召吉安市新华发行系统全体干部职工迅速行动,积 极响应,在全市掀起了"解放思想、真抓实干"的热 潮,进一步使改革创新充分汇聚民智、贴近民意。

曾海涛表示,未来将继续围绕责任、担当、创新、 活力、平安"五个新华"战略,以"深化改革创新、推 动转型升级"为主线,继续带领吉安市新华发行系 统, 笃行不怠、赓续前行, 为江西新华稳健发展贡献 吉安力量。 (张绮月 采写/整理)

人物信息 党晖(新疆和田 新华书店有限责任公司党 总支书记、执行董事、经理) 工作感言 匠心是对专业 的极致追求,情怀是对使命 的永恒坚守。我愿做文化的 守夜人,传承新华精神,用匠 心打造每一寸空间,用情怀 点亮每一颗求知的心,让新 华书店始终成为人们心中最温暖的精神家园。



管理心得 管理者要为团队指明方向,制定清晰 的工作目标,并给职工提供学习、培训和展示才华 平台,做到企业和职工共成长。

党晖深耕书业多年,有着丰富的经 验,在她的带领下,和田新华书店2024 年销售突破2亿元,每年都超额完成上 级下达的经营任务。"和田作为多民族 聚居区,文化润疆责任重大。我们始终 秉持'社会效益优先,经济效益并重'的 理念,通过优化图书供给、创新阅读服 务、打造特色文化活动,让书店成为各 族群众共享的文化空间。"

创新引领,推进转型发展。2024 年,党晖带领书店的管理团队,从零开 始建设万方书城。全新打造一家书城, 是一场考验智慧与毅力的硬仗。如何 圆满完成上级交代的任务,打造一家符 合当下读者需求的新兴书店? 党晖从 学习全国其他兄弟省份新华书店的优 秀案例入手,并从场地规划、装修设计、 分类布局等方面进行了深度的研讨分 析,结合和田是多民族聚集区的实际, 在构建优美、实用的店堂之际,还注重 涵盖多种功能,打造城市文化综合 体。2024年4月,万方书城开业以来, 先后开展了超百期的各类阅读活动, 并先后荣膺"青少年阅读基地""新时 代文明实践点""职工读书活动基地" "最美书城",在全国开展的"第六届书 业榜样阅读空间推展"活动中,获评 "示范基层店"。

创新谋划,推进多元项目。在和田 新华书店的多元经营中,党晖从多元产 品的选择,到多元项目的引入都精打细 算,并持续推动店内多业态的融合发 展。在党晖的带领下,除传统书籍外, 和田新华书店还引入了精品文创、和田 特色文创、VR 智能设备等,同时增设咖 啡水吧区,严格筛选食材、培训饮品制 作师,为读者打造舒适阅读休闲空间, 让读者在购书之余总有新发现。这些 多元产品相互呼应,并与店内文化活动 结合,构建起完整的文化消费体系,使

新华书店持续成为文化的先行者。"书店的多元 经营不是简单的商业叠加,而是要以文化为核 心,构建一个既能满足读者多样化需求,又能传 递精神价值的复合型文化空间。引入精品文创、 和田特色产品、VR 智能设备和咖啡水吧,不仅是 为了提升读者的体验感,更是为了让书店成为一 个集阅读、学习、交流、休闲于一体的文化聚落。" 党晖补充道。

创新赋能,推进体验升级。当下,线下渠道销 售持续下滑,实体书店对读者的吸引力不足。如 何转变? 党晖表示:"新华书店不仅传播知识,更 在潜移默化中铸牢中华民族共同体意识,这正是 我们作为文化阵地的时代担当。"文化传承的使 命感,驱使党晖大胆创新、大胆决策。在门店经 营拓展中,一方面,引入桑皮纸制作技艺项目,读 者不仅可以看到非遗大师制作桑皮纸,还可以亲 身参与,感受非遗的魅力。另一方面,推出汉服 妆造项目。从精挑汉服款式到员工汉服妆造的 培训,党晖事无巨细地对项目进行整体设计布 局,让传统服饰与书香交融。为满足学生群体对 研学的需求,她还带领管理团队,打造假期研学 活动。通过提前规划研学课程内容,对接外出研 学路线等,和田新华书店联合当地的农业公司、 昆仑古事馆、团城景区等,拓展了多个不同主题 的研学路线。

此外,在管理中,党晖还以党建赋能经营,策 划开展多形式的文化活动;关心员工成长,重视 人才培养,组织开展各层级各类培训,带出了一支 干劲足、业务精的队伍。

在党晖的带领下,和田新华书店实现了华丽 转身,从传统书店迈向集阅读、文化体验、教育于 一体的文化综合体。谈及未来发展,党晖强调: "我们将紧跟时代发展步伐,加强人才队伍建设, 创新经营模式,推进数字化建设,优化阅读空间, 开展满足不同年龄段群众阅读需求的高质量全 民阅读活动,为文化传承与发展立下卓越功勋, 持续书写新华书店新篇章。"(焦 翊 采写/整理)

戎占英: **稳守图书主业 推动阅读文化服务提质增效**

1992年参加工作,2004年加入中国共产党,戎占 英已在新华书店这个大家庭度过33年,她从基层门 店营业员干起,秉承着"脚踏实地、稳中谋发展"的工 作态度深耕书业发展,先后担任山西省朔州市平鲁 区新华书店会计、副经理、总经理,山西新华书店集 团大同公司副总经理,山西新华书店集团怀仁公司 党支部书记、总经理。

多年来, 戎占英始终贯彻落实山西新华书店集 团各项决策部署和工作要求,坚持问题导向,强化责 任担当,扎实推进公司各项工作。2024年,戎占英带 领怀仁新华书店,以新的经营理念,推动书店新发 展,同时注重拓展思路,通过提升服务水平,更好地 服务教育、服务社会,努力实现书店社会效益和经济 效益的双丰收。

拓展主题教育影响力,推动党建工作与经营管 理深度融合。作为管理者, 戎占英以党建工作助推 业务扎实开展,做到党建工作与业务工作同时研究 部署、两项目标任务同时下达。2024年,在她领导 下,怀仁新华书店深入学习贯彻党的二十大和二十 届三中全会精神,巩固拓展主题教育成果,扎实开展 党纪学习教育,全体党员干部的宗旨意识和模范带 头作用明显增强,呈现出党建工作开展灵活多样、业 务工作扎实推进的良好氛围。

怀仁新华书店充分发挥党建工作与业务工作相 互促进的优势,积极拓展研学业务,2024年共开展研 学活动7期,其中党建研学6期,为450余名党员提 供了内容丰富、形式多样的党建研学服务,使怀仁新 华书店的党建研学品牌形象不断深入人心,以优质 的服务得到了客户单位的认可。

稳守图书发行主业,持续提升教育服务与阅读 服务水平。2024年,怀仁新华书店努力夯实"两教" 发行主阵地,多次召开"两教"专题部署工作会与"两 教"征订清欠分析会,以改善服务为切入口,不断规 范工作流程,积极与教育行政部门沟通,圆满完成 2024年"课前到书、人手一册"的政治任务。为全力 以赴发行好重点政治类图书, 戎占英提前部署、组 织全体员工第一时间组织配送服务工作,不到一 天时间就为怀仁市各政企单位全部配送完成,保 证了党员学习用书需求,实现了主题教育用书全覆 盖,圆满完成主题教育学习材料发行征订工作。怀 仁新华书店还积极创新政企服务模式,以优质的服 务,成功中标2024年~2026年朔州陶瓷职业技术学 院教材项目。

2024年,怀仁新华书店不断创新营销方式,推出 一系列特色读书活动,精心策划了"名家进校园"系 列活动、惠民书展、寒暑假小小志愿者等优质活动,

人物信息 戎占英(山西新华书 店集团怀仁有限公司党支部书 记、总经理)

工作感言守正创新、以书为 魂,优化服务、创新经营。

管理心得 以人为本是核心,与 班子成员凝心聚力,激发员工主人 翁精神与干事创业的热情,激活团 队创造力,让书香与温情共融。



全年开展全民阅读活动129场、参与人次超2000、销 售13万余元。不断探索线上直播更多的突破性和 可能性,2024年发布67条抖音视频作品、62篇微信 公众号文章、49条视频推送、直播场数78场,粉丝数 量超过3500人,阅读转发量达17万次,通过线上传 播带动销售2.43万元。

2025年,怀仁新华书店将积极履行社会责任, 彰显企业担当,继续把推动全民阅读作为重点任 务,充分利用好"职工新华读书角",持续探索文化 服务新路径;对内加强员工培训与关怀,鼓励员工 多读书、读好书,提升文化底蕴。让书店成为职工 成长的摇篮、全民阅读的灯塔,让书香以更灵动的 方式滋养城市。 (王新雪 采写/整理)

田云红: 多路径延伸全媒体背景下的书店业务

人物信息 田云红(山东新华书 店集团有限公司临沂分公司临 沂书城副经理)

工作感言 每一场精心筹备的 文化活动,都是知识与情感的传 递,是连接读者与作者、文化与 大众的桥梁。要打好传统媒体 与新媒体平台营销宣传组合拳, 努力让新华书店的声音在喧嚣

的市场中被听见、被关注、被铭记。 管理心得 门店管理并非简单的任务分配与监督, 而是一场融合智慧、情感与策略的艺术实践,关乎团 队的凝聚力、创造力,更与书店行业的发展和文化传 承紧密相连。

田云红2001年入职临沂市新华书店,先后担任营 业员、班组长、临沂市新华书店业务科科员、山东新华书 店集团有限公司临沂分公司人事教育科科员、党建办 副主任、驻村第一书记,2018年任职临沂书城副经理, 是一名有着20余年工龄的"老新华人"。他精准把握图 书市场动态与客户需求,不断突破传统营销模式,在创 意营销方案制定、大客户文化活动定制、团队作用高效 发挥等方面具有丰富的实战经验。他将文化活动品牌 打造、大客户服务、营销宣传等重点工作扛在肩上,不折 不扣做好本职工作,成为营造书香阅读氛围、激发大众

阅读兴趣的有力推动者。

聚焦品牌建设,擦亮新华书店金字招牌。立足岗 位始终践行在传播先进文化、推进全民阅读等方面的 职责担当,作为"沂蒙红"全民阅读志愿服务团队的带 头人,田云红以对读者"贴心、用心、诚心"的阅读服 务理念,将行业资源优势、团队优势转化为创新优势, 最大程度满足市民群众文化需求。近年来,田云红先 后参与了第31届全国图书交易博览会临沂分会场、 齐鲁书香节暨山东书展、山东省全民阅读大会等活动 的筹办工作。策划打造了"品阅临沂"城市阅读品牌, 累计开展500余场名家面对面、书香机关大阅读、绘 本故事会等活动。2024年,围绕实施山东新华推出 的"新华领阅计划",组织开展了300余场形式丰富的 文化活动。积极参与新时代文明实践中心建设,打造 "新时代文明实践乡村行"全民阅读志愿服务品牌,助 力乡村振兴。近7年来,田云红带领团队累计为临沂 60多个乡镇(街道)、村(社区)的50多万名农村群众 开展了百余次阅读推广服务。

注重营销宣传,坚持讲好新华故事。田云红表 示:"新媒体时代的书店宣传营销,不再局限于传统 广告传单、店面陈列,而是搭乘数字化快车,深度融 入读者精神生活,用文化纽带连接供需,把宣传营销 作为企业品牌建设的重要支撑。"作为本部门负责微 信公众号、视频号、小红书等新媒体平台内容审核把 关的牵头人,田云红给同事们讲得最多的一句话就

是"我们要做的就是打好传统媒体与新媒体平台营 宣的组合拳,努力将新华精神、新华服务、新华特色 宣传好,让新华书店的声音在喧嚣的市场中被听见、 被关注、被铭记。"临沂新华书店新媒体平台全年累 计发布各类阅读推广内容1100余条,阅读量、播放 量突破13万次。

践行经营触角下沉,深耕店外大客户市场。田云 红发起组建了临沂书城外销服务团队,根据不同服务 对象的行业属性、系统特点,大力挖掘客户深层需求, 主动提供定制服务方案,解决大客户需求痛点。今年 3月,获悉临沂市直机关工委有意举办一场有关 DeepSeek的专题讲座后,田云红带领团队第一时间接 治,按照客户要求多次调整方案、优化流程,成功邀请 复旦大学教授刘典走进临沂,举办3场"市直、县直机 关大讲堂"活动,为千余名机关党员干部提供了专业、 深入的DeepSeek讲解,直接带动《高效玩转DeepSeek: 解锁90%的人都不知道的使用技巧》一书销售过千 册。结合山东新华书店集团大客户分层分级管理工 作要求,田云红一是坚持将经营触角向党政机关、企 事业单位、街道社区、大中院校延伸,全力做好"书香 机关大阅读"品牌服务,力促销售转化。二是不断深 化与农行、工行、总工会、监狱等企事业单位的战略合 作关系,全年累计为300余家单位提供文化活动定制 服务,逐步探索出一种有品牌、有效益、有特色的大客 户定制服务模式。 (伊 璐 采写/整理)