

(上接第10版)

民营书店转型创新助推全民阅读

以文化与社交综合体为定位的几何书店,正在快速完成全国布局,在门店设计中不仅融入当地特色,还保持其一贯的拱形设计元素,并重点发力社区,打造社区文化服务阵地。店内不仅销售图书,还拓展了茶、藏香、西域文化、青海特产等多元产品。几何书店在开展文化活动的过程中也注重引入本土文化元素,邀请本土作家作者开展文化活动,并举办手工课堂体验活动。几何文化市场部总监王晓烟表示:“‘全民阅读’让我们挖掘到了新的社会价值和商业机遇。除了发力店内,我们还和政府部门、社区等联合开发落地‘书店+图书馆’资源共享、24h城市书房、青年夜校、移动书屋等新型阅读推广项目,一定程度上突破了‘守店经营’的运营困境,优化了收入构成,持续助力‘文化基础设施’的发展新定位。”

针对不同群体的文化需求,云南墨点世界书局开启了分众化阅读服务,该店品牌总监徐伟杰介绍,针对青少年,该店开设“墨点亲子阅读营”,联合学校开展“课本剧展演”;针对银发群体,推出了“夕阳红读书会”。

“民营书店的优势在于灵活和个性,能够按照自身优势进行一些独特尝试。”谈及民营书店的不同之处,温州无料书铺创始人张潇如是说道。自2017年创办以来,无料书铺通过开展多种创新尝试,探索了书店发展的更多可能。今年世界读书日当天,由无料书铺联合中国美术学院·北斗星色彩等10余家机构共同发起的“东方色谱·无料书游”文化巡游活动正式启动,活动历时60天,穿越8省22座城市。该活动是无料书铺探索“书店+”模式的创新尝试,旨在通过阅读

与在地文化的深度融合,唤醒公众对传统美学的感知与传承。张潇表示,近年来,围绕更好地推动全民阅读,提升书店的服务力,无料书铺推出了非常多的阅读服务产品。“书店要营造良好的环境,策划有趣的到店内容、打造内容性社区,才能让读者尽可能地愿意来、愿意看”,张潇强调道。

向上向外 持续增强文化供给力

当下,实体书店对读者的吸引力和到店客流有着较为显著的下滑。而更好地推动全民阅读,就需要与读者产生更多的连接。如何做?对民营书店来说,向上走,拓展线上渠道。向外走,输出文化服务能力,是在做好店内经营之外,未来发展的重要布局着力点。

推动门店建设,持续拓展经营边界。空间是书店推动全民阅读的有力抓手,更好地优化空间,提供更好的体验,是让读者进得来、留得下的重要因素之一。许红平介绍,大方书店将进一步细分和优化书店内的阅读空间,根据不同读者群体以及不同阅读场景(如安静精读、小组讨论、亲子共读)的需求,打造多样化的特色阅读区域。许红平表示:“如设立专门的儿童绘本阅读角,配备舒适的地毯、小型桌椅和丰富多样的绘本,让孩子们能够沉浸在一个充满乐趣的阅读环境中;设立成人深度阅读区,提供安静、私密且光线适宜的阅读空间,配备专业的阅读设备,方便读

者进行长时间的深度阅读。”

内蒙古阅立方书店创始人庄冬梅表示,未来,书店将通过整合现有的品牌线,在商场、社区打造连锁式、面积100~200平方米的精品文创书店。“同时,也会与学校周边、旗县等地的小书店进行合作,为其品牌赋能,通过我们的产品和营销支持,助力转型升级,帮助其存活下来。”庄冬梅介绍,店面将包括书籍销售、图书文创产品、文化活动、数字产品等,旨在通过创新的产品设计和个性化的服务模式,吸引不同消费者群体,满足多层次的文化需求,最终形成具有独特竞争力的文化品牌。

陈鹏介绍,利用自身的品牌优势和40多年的经验积淀,PAGEONE书店将开启全国拓店。徐伟杰表示,墨点世界书局将在昆明好悦天地商场布局智能书柜,打造“春城阅读驿站”,并提供“扫码借阅”服务。

在拓宽经营边界方面,钟书阁将积极开展跨界合作。张毅表示,钟书阁将继续与地方政府、文旅宣传部合作,为地方文创IP赋能,参与地方文化IP挖掘开发,打造研学项目和线路;与高校开展校企合作,在设计创意、人才培养等领域深度合作,提升青年文化创新影响力;与品牌企业合作,拓展品牌影响力。

大方书店将持续探索“书店+”多元融合模式,许红平表示,一是书店+文创,尝试文创产品的开发和推广,以书店的文化氛围和书籍资源为基础,设计开发具有特色的文创产品,打造“图书+文创”销售组合。二是书店+教育,拓展书店的教育功能,与教育培训机构、出版社等合作,开展各类教育课程和培训活动,如儿童绘本阅读启蒙课程、青少年写作提升班、成人职业技能提升培训等。三是书店+旅游,结合大理旅游发展和书店自身的文化特色,打造“书店+旅游”的新型文化消费模式,设计开发与书店相关的文化旅游产品和线路,如举办书店文化之旅、城市阅读探索活动等。

深化文化服务,满足不同群体文化需求。书店有着丰厚的文化资源,图书之外,文化资源的整合能力、运营能力,正在成为助推民营书店发展的重要因素。万国英坦言,青苑书店目前探索了“三三制”盈利模型,即图书销售占比50%基础层,通过精准选品和会员体系保证现金流;文化活动/文创占比20%的增值层,包

括非遗、儿童体验课、场租活动等,单场营收可达普通图书日销量的2倍;知识服务/空间运营占比20%的衍生层,如为企业提供的单笔订单在1~20万元的“年度阅读解决方案”。

开展文化活动是验证书店文化资源整合能力、运营能力的绝佳机遇,也是助力全民阅读的重要方式。张毅表示,钟书阁一方面将深化与各地政府、学校、社区的合作,积极参与“家+书屋”等项目的拓展,为更多家庭打造优质阅读空间;加大“文化套餐配送”服务力度,将作家分享会、家庭教育沙龙送进学校和社区;推进校家社协同育人,拓宽公益服务半径。另一方面,不断创新阅读活动形式。结合潮流文化、动漫、游戏等元素,举办更多新颖的主题活动,推出联名文创产品,与热门IP合作打造快闪主题店等,吸引年轻群体走进书店。“我们还会加强阅读推广团队建设,培养专业阅读推广人才,为读者提供更精准、更专业的阅读指导,满足全民阅读需求。”张毅强调道。

对于深化文化服务,王晓烟表示,几何书店将联合阅读协会,针对青少年群体开设儿童阅读指导、亲子共学共读等“阅读课程服务”;针对成人提供知识付费服务。同时,强化和个体的链接,鼓励读者从“消费者”到“参与者”,扶持建立专项“阅读社群”“特选书架”等,增加阅读互动,拓宽读者对阅读的兴趣边界和探索深度。

在线上逐渐成为重要消费渠道的当下,拓展线上渠道自然也成为民营书店发展的重要举措。墨点世界书局以数字化赋能书店发展,通过开发的“墨点阅读”小程序,提供“线上选书+线下提货”服务。

在线上,许红平介绍,大方书店将利用官方网站、微信公众号、小程序等,提供图书、电子书、有声读物、读书笔记、阅读视频等丰富的线上阅读资源。同时,与专业的数字阅读平台合作,整合更多的优质数字阅读内容,拓宽书店的线上阅读资源库。此外,还将开展线上读书俱乐部、线上阅读分享会、线上知识问答等线上阅读互动活动。“在推进全民阅读方面,书店要不断创新和拓展思路,采取多种举措,充分发挥自身的优势和特色,整合各方资源,积极适应时代的发展变化和读者的需求,为全民阅读事业的发展作出更大贡献。”许红平强调道。

河南省中小学馆配服务中心揭牌

中国出版传媒商报 日前,“数智赋能馆藏·书香滋润校园”研讨会暨河南省中小学馆配服务中心揭牌仪式在郑州举行。河南省教育资源保障中心主任孙家栋、河南省新华书店发行集团相关领导出席活动并讲话。

河南省中小学馆配服务中心由河南省教育资源保障中心指导建设,河南省新华书店发行集团承建运营,致力打造线上线下融合一站式馆配服务基地。中心总面积1200平方米,馆藏采购品种超20万种,配有丰富的数字馆藏资源,设有中小学、大中专院校、公共馆配服务区和智能借阅设备展示区等多个区域,全面涵盖图书馆设计、装备、运营及阅读文化服务等。

孙家栋强调,馆配服务中心要立足“服务教育、规范行业、促进公平”的定位,建立科学规范的馆配标准体系,打造开放共享的数字资源平台,培育专业高

江西新华发行集团举办人工智能暨数智化业务培训

中国出版传媒商报 为紧跟国家加快发展新一代人工智能的战略步伐,抢抓数字经济发展新机遇,赋能文化产业高质量发展,进一步提升经营管理人员对人工智能的战略认知水平,推动人工智能技术与集团各业务板块实现融合与创新,日前,江西新华发行集团组织开展了人工智能暨数智化业务培训,特邀科大讯飞产业加速中心产品总监刘鹏,以及北京中启智源数字信息技术有限公司执行董事、总经理曹仁杰担任主讲嘉宾。

刘鹏围绕《人工智能战略及应用》主题,从通用人工智能的发展脉络切入,全方位解读人工智能技术在文化、教育等领域的应用现状与发展前景。同时,梳理了人工智能赋能企业数字化转型的具体场景应用,为发行集团的数字化转型与智能化升级提供了专业思路。

效的馆配服务队伍,实现从分散采购到集约化服务、从被动配给到精准供给、从单一借阅到育人协同,大力推进中小学图书馆馆藏建设从“有”向“优”跨越发展。河南省新华书店发行集团相关负责人表示,未来在馆配服务中心建设运营方面,一是持续聚合资源,打造精品图书高地,为中小学提供权威、多元的图书选择;二是精准适配,升级专业服务体系,实现从选书、配送至上架的全流程精准服务;三是共建共享,搭建行业交流平台,促进教育资源互通与经验共享;四是数智融合,构建双轨资源生态,推动纸质图书与数字资源深度融合,开发智能管理系统与电子阅读平台,赋能图书馆智慧化建设。

中国作家协会会员、儿童作家丁立梅、江苏南通海门区东洲小学校长吴建英等嘉宾分别围绕青少年阅读、新课标背景下全景式阅读、中小学分级阅读等,进行主题分享。(肖颖)

曹仁杰以《数智赋能助推发展》为主题,从“新形势下出版发行行业的变化、企业数智化发展的趋势及其在出版发行行业的成功案例、江西新华的数字化转型的核心要义”四个维度,深入剖析了企业转型的核心要求与实践路径,为集团的数智化转型提供了新思路。

学员们一致认为,此次培训对推进企业从数据化向数智化的转型具有实践意义。将以培训为契机,坚持学以致用,把所学知识运用到经营管理的实际工作中,为江西新华发行集团深化改革创新、加快转型升级、实现高质量发展贡献力量。

参与此次培训的还有江西新华发行集团领导班子成员、各部门(单位)主要负责人以及各设区市、县(市、区)分公司领导班子、集团本部中层干部。(肖颖)

东北首家少年儿童分级阅读体验馆长春开馆

中国出版传媒商报 5月15日,“东北首家少年儿童分级阅读体验馆授牌仪式”在2025第二届东北图书交易博览会书香山海展馆举行,同期开启的分级阅读体验馆也在书香山海展馆少年儿童分级阅读展区开展。此系列活动由中国书刊发行业协会指导,吉林东北亚出版传媒集团有限公司主办,吉林省新华书店集团有限责任公司、中国书刊发行业协会少年儿童分级阅读标准研制与应用实验室共同承办。活动汇聚了来自政府部门、行业协会、出版企业的多位领导以及业内专家。中国书刊发行业协会理事长艾立民出席并致辞,少年儿童分级阅读实验室主任常汝吉作为特邀专家到场作主题发言。中共吉林省委宣传部、吉林东北亚出版传媒集团相关领导和嘉宾受邀出席活动。艾立民在致辞中着重强调了分级阅读对少年儿童成长的重要意义,他表

示,分级阅读依据孩子不同年龄段的认知水平和阅读能力,提供适配读物与专业阅读指导,是培养孩子阅读兴趣和习惯的有效方式。常汝吉围绕少儿分级阅读理念相关话题,结合少儿图书市场现状以及读者和书店需求,对推进少儿分级阅读工作进行了深入阐述,并指出分级阅读是推动书店阅读增值服务的创新模式。

在少年儿童分级阅读展区,分级阅读体验馆活动精心上架了涵盖5个年龄段、共计100个品种的图书,满足不同年龄段孩子的阅读需求。分级阅读增值服务产品专家在现场为孩子、家长、老师和书业同仁详细介绍分级阅读体验馆的丰富阅读产品,包括阅读课程、阅读活动、阅读能力评估、阅读培训等。同时,活动还为3~8岁适龄儿童提供免费阅读能力测评,通过专业评估助力孩子更好地提升阅读能力。(伊璐)

吉林新华与中车长春客合作共筑“工业+文化”新生态

中国出版传媒商报 5月16日,吉林省新华书店与中车长春轨道客车股份有限公司在长春举办签约仪式,正式签署研学旅行项目合作协议,标志着双方将在研学、文创等领域展开深度合作,共同打造文旅联合体,开启合作共赢新篇章。此次合作旨在实现宣传资源共享,全方位赋能城市发展,是文化传播与科技创新深度融合的生动实践。吉林东北亚出版传媒集团副总经理杨学忠、中车长春轨道客车股份有限公司相关领导、吉林省新华书店集团董事长时磊章、总经理高峰、中车长客瑞赢装备公司总经理刘波等嘉宾出席。

根据合作协议,双方将充分发挥各自优势,打造多个创新项目,中车长春拥有丰富的工业文旅资源,吉林省新华书店则在数字图书、文化课程及非遗展示方面独具优势,双方将联合打造“移动阅读空间”与“旅途文化体验平台”,还将携手文旅、文创企业,开发特色文创产品与主题商品,构建“工业+文化”融合新生态,推动城市文化传播与出行服务品质双提升。在研学旅行项目上,双方将依托吉林独特的工业文化与地域特色,持续推广“吉地研学”品牌,为吉林文化产业注入“工业+文化”的独特活力,助力区域经济高质量发展。(伊璐)

河北新华专题培训会聚焦AI赋能创新发展

中国出版传媒商报 为全面落实河北出版传媒集团改革创新发展新工作部署和学习人工智能、拥抱人工智能的要求,加快提升全系统员工人工智能知识储备及技术应用能力,推动企业智慧化转型发展,5月20日,河北省新华书店举办“AI赋能新华书店创新发展战略”专题培训。

培训邀请了企业高级职业培训师、高级人工智能培训师、高级AI商业应用技能培训师李卫,围绕AI时代背景下新华书店创新发展展开分享,涵盖了AI发展简史与核心能力剖析、图书行业现存

痛点及AI破局策略,同时深入探讨未来书店战略模型构建,以及AI技术在企业管理和营销领域的具体应用。

培训以视频形式开展,河北新华总部及各市店子、北舟公司全体干部职工以及部分县店管理人员共计2260余人参加了培训。参训员工表示,将以此次培训为契机,持续探索AI技术在书店经营管理、读者服务、业务拓展等各个业务环节的创新应用,努力运用新思维、新技术打造更多新的应用场景,大力构建服务文化教育新生态,推动河北新华在智慧化浪潮中焕发出新的生机与活力。(肖颖)

● 声音

推进全民阅读,实体书店缘何不可取代

实体书店不仅是知识的载体,更是文化交流的平台和社区的重要组成部分。通过提供丰富的图书选择、舒适的阅读环境和多元化的文化活动,实体书店能够激发读者的阅读兴趣,培养阅读习惯,为全民阅读的推进作出积极贡献。

万国英(青苑书店创始人):实体书店是构建书香社会不可替代的文化基站。在南昌,我们既是图书销售场所,更是知识传播的第三空间——读者在这里不仅能触摸纸张的温度,更能参与年均200余场文化活动,这种沉浸式体验是数字阅读无法复制的。民营书店的优势是选品更贴近本地读者需求、活动策划响应速度更快、空间运营更具创意。比如我们打造的赣版图书专区,就是基于对江西读者文化认同的深度洞察而推出,并取得了一定的成绩。

陈鹏(PAGEONE书店总经理):实体书店是推进全民阅读重要的载体之一,不仅为读者提供了大量精选优质书籍的试读体验,也提供了沉浸式的阅读空间,可以大大提升阅读质量,更好地去享受阅读的乐趣。同时,实体书店举办的有助于全民阅读推广的作家分享会、签售会、交流会等文化活动,极大地丰富和提升读者的阅读感受和收获。民营书店千店千面,有着独特的选品态度和内容表达偏好,为读者提供了不同的阅读体验和阅读选择。

许红平(云南大方书店创始人、总经理):在推进全民阅读上,实体书店起着至关重要的作用。不仅提供了舒适的阅读空间,还是文化交流的场所,通过举办多种文化活动,激发读者对阅读的更大兴趣。民营书店更灵活,及时根据读者的喜好和市场需求调整图书种类。更注重个性化服务,根据读者不同需求快速适配相应图书。

张潇(温州无料书铺创始人):实体书店是重要的感知体,其独特的实体聚集属性和城市情绪属性,对于阅读氛围的营造很有价值。民营书店的优势在于灵活和个性,能够按照自身优势进行一些独特尝试。我们推出了非常多的阅读服务产品,包括针对全年龄段的阅读服务、定制订阅服务、衍生展览服务等。还有针对儿童的双语阅读课程,将阅读真正做成了体系化和课程化。

张毅(上海钟书实业营销策划部总监):实体书店在推进全民阅读进程中占据着不可替代的关键地位。它为读者打造了实体的阅读空间,让人们得以沉浸在浓厚的文化氛围里,这种独特体验是线上阅读无法比拟的。民营书店具备诸多显著优势。其经营机制灵活,能够迅速依据市场变化和读者需求及时调整经营策略。民营书店与社区的联系也更为紧密,能够深入了解当地读者的阅读喜好,从而提供更具有针对性的阅读服务,进一步增强读者的参与感和归属感。

王晓烟(几何文化市场部总监):实体书店的空间载体,是无法替代的场景化阅读场所。实体书店舒适空间设计、合理的书籍陈列和氛围营造,不仅为读者提供了沉浸式的体验空间,还能激发读者主动阅读,这是智能时代、数字时代无法产生的文化影响力。

徐伟杰(云南墨点世界书局品牌总监):实体书店不仅是图书销售场所,更是城市文化地标和公共精神空间。民营书店的优势在于灵活运营,快速响应市场;场景创新,打造“书店+咖啡+文创”复合空间,吸引年轻群体;在地联结,与本地作家、非遗传承人合作举办文化活动,增强社区黏性。