

周婧:融合创新 以灵活策略应对市场

工作履历 从业16年,先后在社长办公室、学前分社、综合分社任职。

发行创新 2025年度,带领营销团队紧扣出版社整体出版战略,以稳固市场根基、提升经营效益、推动转型发展为核心,在传统渠道深耕、回款管控、跨界融合等方面协同发力,扎实推进各项营销举措,兼顾图书销量增长、品牌影响力提升与经营风险防控。

从业16年来,周婧的工作职务从行政到营销,始终扎根图书市场,深耕渠道维护与拓展,手握优质全渠道资源,擅长精准对接渠道需求、高效完成发行指标,她主导了多项头部图书营销项目,以市场为导向,实现质效双增。执行力、沟通协作能力强,能快速响应市场变化等优秀品质,也为周婧图书销售业绩的突破提供了坚实支撑。2025年,她带领南京师范大学出版社营销团队,紧扣该社的整体出版战略,以稳固市场根基、提升经营效益、推动转型发展为核心,在传统渠道深耕、回款管控、跨界融合等方面协同发力,扎实推进各项营销举措,兼顾图书销量增长、品牌影响力提升与经营风险防控。

深耕传统出版发行渠道,筑牢市场基本盘。传统发行渠道是出版社营销的核心根基,2025年,周婧重点围绕渠道优化、铺货提质、合作深化等三大方向,推进营销工作。一是优化渠道结构,聚焦核心渠道,大客户等优质合作伙伴,深化合作关系,提升新书铺货率与宣传力度,确保重点图书及时触达终端读者,清理低效、回款滞后的风险客户,集中资源赋能优质渠道,提升渠道整体运营效率。二是提高线下书展、馆配会等活动参与度,2025年营销团队先后参加了江苏凤凰新华书店集团春秋两季馆配会、江苏书展、全国图书交易博览会、天府书展、北京图书订货会等大型活动,并组织多场活动,在宣传图书的同时提升品牌影响力。三是精准对接细分需求,针对教材、专业类图书,深度联动高校院系、幼儿园、教育局等,开展定向推广、专题培训、专家讲座、示范课等,稳固专业类图书的市场份额。

严控回款账期管理,建立全流程回款管理体系。周婧在工作中建立“事前预判、事中管控、事后跟进”的全流程回款管理体系。一是对合作伙伴的经营状况、信用等级、回款历史进行全面评估,对优质合作伙伴给予合理账期,对信用记录的客户采取现款现货模式,从源头降低回款风险。二是事中动态管控,建立回款台账,对各渠道回款进度、未回款

金额、逾期情况进行实时登记与更新,定期召开回款工作推进会,明确各渠道回款责任人与跟进时限,针对账期即将到期的渠道提前一周提醒,确保回款工作有序推进。三是事后高效跟进,对逾期未回款项目,分类制定催收方案,通过电话沟通、函件通知、上门对接等方式督促回款,同时联动业务部门调整渠道供货策略,对长期逾期、恶意拖欠的渠道采取暂停供货、法律维权等措施。2025年度总回款近5000万元。

推进融合创新,拓宽营销新路径。营销团队主动破局,将拓展非书业务作为核心发力点,依托出版行业的内容IP、作者资源与渠道优势,积极布局文创周边、文化研学、知识服务、空间运营、企业定制等多元业态。通过跨界融合、线上线下联动、深耕B端市场,实现了从“卖图书”到“卖文化、卖服务、卖体验”的转型,暑假两期研学利润增长超20%,为出版社挖掘了新的利润增长点。

2026年,渠道格局呈现传统渠道收缩、内容电商崛起、私域与线下体验渠道扩容的态势。传统新华书店、区域经销商占比持续下滑,折扣内卷加剧;抖音、小红书等内容电商成为增长主力;社群运营、跨界合作渠道以及培训研学等成为新增量,渠道去中心化、多元化特征凸显。“行业已告别粗放增长,需要精准匹配渠道特性与客户需求,平衡库存与利润。”在此背景下,周婧尝试打破路径依赖,以“全渠道融合、精细化运营、技术赋能”为核心,从“铺货销售”转向“用户经营”。一是重构渠道矩阵,稳固新华书店基本盘,深耕内容自播与达人合作,搭建私域流量池,实现全渠道协同。二是精细化运营,按渠道特性定制产品与折扣策略,避免低价内卷;优化库存管理,提升周转效率。三是技术赋能转型,引入AI辅助渠道数据分析,精准洞察需求;推进“出版+”融合,开发数字内容、培训、研学、文创等衍生产品,延伸渠道价值。周婧认为,通过持续适配渠道变化,深化融合创新,以灵活策略应对市场波动,才能实现图书发行工作的高质量发展。

(焦 翊 采访/整理)

顾渊:紧抓营销节点 上海片区回款增长逾4成

工作履历 入职东方出版中心30年,长期在出版一线从事图书销售工作,从发行助理岗位做到营销中心片区业务经理,现任东方出版中心营销中心主任助理。

发行创新 结合渠道和地方文化优势,有针对性地开展营销和馆配工作,持续拓展图书销售外延。

有较强的沟通能力和高度的责任心,带头奋进,工作中不急不躁,执行力较强……这是同事眼中的顾渊。作为东方出版中心营销中心主任助理,顾渊在2025年取得多项突破。

一是浙江省新华书店集团业务新突破。2025年,顾渊结合东方出版中心图书特点,加强与浙江省店各主要业务部门的沟通,发挥馆配优势,在2025年秋季馆配会中总码洋首次突破100万元,总排名首次进入前30位。同时,他以五一长假、暑假、端午节等重要时间点为契机,把东方出版中心重点少儿书,如“金波系列”“曹文轩系列”等,与浙江省店下属的20家主要门店开启联动促销活动,带动了东方出版中心整体图书销售。在浙江省店业务的协调下,2025年下半年,顾渊还积极向浙江省店各电商运营主管有针对性地推荐图书,推动东方出版中心电商销售取得新增长。最终,2025年浙江省店销售回款达165万元,同比增长33%,创历年之最。

二是上海片区业务新突破。2025年,顾渊以上海新华传媒连锁有限公司、上海中版图书有限公司为重点抓手,紧密配合相关活动,结合上海本地图书的定位和优势,利用相关资源开展针对性业务工作,取得成效。如以上海新华传媒连锁有限公司组织的“阅读423,淘书等你来”为机

遇,举办东方出版中心专场展销活动;以5月18日国际博物馆日活动为契机,开展《博物馆中的艺术史》线上线下同步发售活动;《有情人终成眷属:〈西厢记〉创作论》被上海新华传媒连锁有限公司选中作为“吾家有戏”品牌发布会礼品书;2025年6月重点书《上海六千年:海纳百川的文明之路》在上海主要门店进行重点陈列和销售,半年累计销量过千册。2025上海书展期间,顾渊推进与上海中版图书有限公司的合作,开展一系列重点图书营销和馆配等推广工作,使得双方业务取得新增长。通过以上多种举措,东方出版中心上海地区业务增长明显,2025年上海地区业务回款达175万元,同比增长42%,创近7年之最。

三是以高定价产品、重点图书为抓手,各种渠道加快销售,出库取得新突破。以高定价图书为例,2025年顾渊销售定价5980元的《墨西哥古物》1套、定价2180元的《澄怀堂书画目录》2套、定价998元的《大美圆明园》38套、定价998元的《鸟瞰最美“国保”全书》33套等。同时,与博库数字出版传媒集团有限公司合作,一次性包销《万年中国:中华文明的起源与形成》1200册;《百字读中国》《数字中国:数字化转型的中国实践》分别与上海新华、四川悦科文化传播有限公司联合完成包销各1500册。

这些项目,为东方出版中心图书销售带来新的突破,也成为未来拓展的重要方向。

2026年,顾渊首先计划在电子书业务和“走出去”海外图书业务中寻找新增量,来扩大本版图书的影响力,获得更多的经济效益。这就需要找到适合的中间商和适销的图书产品,以规模体量为载体,用新的销售方式作为手段,增加获得图书业务营收的新方式。其次,对本社图书产品深入分析并结合当前市场热点、读者习惯等外部因素,争取打造出更具市场规模的销售体量。此外,进一步发挥馆配资源优势,深入细化并密切联系各个省、市、县级图书馆及全国各高校图书馆等相关单位,定期推荐东方出版中心图书,扩大影响力,为2026年馆配销售增长打好基础。

“今年的全国图书交易博览会和上海书展都将在我分管的片区内举办,任务重、压力大”,顾渊说。但作为一名具有30年从业经验的发行人,他认真组织货源,制定合适的销售策略,密切与编辑、作者、客户的沟通,争取在两大重要书展的零售业务上取得新成绩。顾渊告诉记者,他计划在浙江和上海两个主要地区进行图书品牌宣传与销售推广,扩大东方出版中心图书影响力,努力做到让读者、书店、出版社、作者四方获益。

(伊 璐 采访/整理)

发行精英

(第二期)
周婧
南京师范大学出版社省外渠道总监、综合分社副社长



陈斌
长江文艺出版社发行一部副主任



顾渊
东方出版中心营销中心主任助理



张弦
湖北人民出版社市场销售部电商负责人



陈斌:精准施策 优化渠道生态

工作履历 2012年大学毕业后入职长江文艺出版社发行部,深耕图书发行领域10余年。

发行创新 市场研判精准、执行能力突出,是兼具责任意识与专业素养的发行骨干。2025年带领团队完成大片区回款任务,优化发行渠道,有效防范风险。

2025年,图书行业市场竞争加剧、整体行情承压,发行工作面临发货、回款、退货等多重考验。在此背景下,陈斌立足岗位职责,紧扣“稳发货、保回款、控退货”核心工作目标,主动迎难而上、精准破局,带领团队深耕渠道建设、攻坚回款难题、创新运营模式、补齐工作短板,在市场下行态势中稳住业务基本盘,以扎实的专业能力、务实的工作作风和强烈的责任担当,推动负责片区发行工作提质增效。

精准施策,筑牢发行业务根基。面对图书市场压力,陈斌坚持问题导向、实效为先,全方位提升发行运营基础能力。针对传统渠道结构冗余、低效客户拖累整体效能、风险隐患突出等行业共性问题,他牵头推进渠道客户“瘦身提质”专项优化工作,精准筛选合作客户资源,有序清理低效合作、高风险客户,持续净化合作体系。同时,聚焦核心渠道提质,重点升级电商、馆配优质客户专属服务体系,细化服务流程、提升服务精度,有效稳固了核心合作资源。在风险防控方面,他通过压缩回款周期、加密对账频次、细化账务核对流程等实操举措,从源头有效化解业务经营风险。一系列精准有效的调整举措,不仅优化了客户结构,大幅提升了渠道合作质量与整体运营效率,更构建起规范化、精细化的风控体系,为片区发行业务平稳有序、长效稳健发展筑牢了坚实支撑,充分展现出敏锐的市场洞察力与果断的统筹决策能力。

“一户一策”精细发力,超额完成年度目标任务。回款是发行工作的重中之重,是保障企业资金流转、业务良性循环的关键。2025年,陈斌将回款攻坚作为核心,高效推进账款清收工作,全年实现回款超千万元,超额完成年度回款任务。具体来说,他摒弃粗

放式催收模式,创新建立“一户一策”精细化催收台账,全面梳理存量逾期客户信息,逐一摸排账款拖欠原因、客户经营现状,为每家逾期客户定制专属催收方案,明确催收节点、细化推进举措。工作中,他坚持线上线下联动,常态化通过电话沟通跟进账款进度,高频次奔赴一线实地走访客户,面对面对接回款事宜、协调解决回款难题,持续加大逾期账款催收力度。凭借靶向施策的精准打法和不懈努力,全年成功完成12家逾期账款客户的清理工作,实现存量账款应收尽收、清零见底,彻底盘活沉淀资金,有效保障了片区资金良性周转。

创新运营模式,补齐发展短板。在稳住业务基本盘的同时,陈斌坚持创新思维,打破传统发行工作固有思维,以市场需求为导向优化运营策略,正视工作短板,主动复盘整改,为业务长效发展积蓄动能。他深耕一线市场调研,精准研判不同销售渠道、不同读者群体的差异化需求,彻底打破“一刀切”的传统配货发行模式,针对校园书店、民营书店等各类终端渠道,量身定制差异化配货方案,实现精准铺货、精准供给。紧扣新书上市节奏统筹谋划营销推广,同步推进铺货与宣传工作,有效提升图书终端上架率与市场动销率,推动发行工作质量与效益双提升。针对片区长期存在的退货率偏高的短板,他深度复盘工作漏洞、剖析问题根源,确立“精准发货”核心改进思路,依托渠道历史动销数据,实时销售数据动态调整配货数量与品类,从源头压降退货率、减少资源损耗。此外,他持续精进业务能力、优化工作方法,以主动担当的态度,全力备战2026年各项工作,力争推动片区图书发行工作突破瓶颈、提质升级,实现更高质量的发展。

(戴佳运 采访/整理)

张弦:美学赋能营销 推广重点产品线

工作履历 2005年入职湖北人民出版社,2005年—2021年担任湖北人民出版社美术编辑,2021年至今担任湖北人民出版社市场销售部电商负责人。

发行创新 深耕电商发行,洞察市场,创新融合设计思维与销售策略。2025年,协同团队助推重点产品线渠道发行量提升44%,负责板块营收增长38%。

2025年以来,图书零售市场下行态势凸显,发行渠道变革步入深水区。对于行业上下游来说,如何应对渠道分化带来的挑战,重构全域运营的能力成为至关重要的课题。在此背景下,张弦与团队深耕电商发行领域,在市场风浪中筑牢业绩根基,在结构调整中开拓新局。2025年,她与团队通过一系列精准有效的举措,助推湖北人民出版社重点产品线渠道发行量提升44%,负责板块营收增长38%,在实践中为发行人员应对行业变化趋势探索了鲜活样本。

设计思维融入销售,有针对性地塑造产品竞争力。多年的美术编辑经验,让张弦拥有良好的审美与丰富的营销经验,她认为行业竞争核心在于差异化。因此,她创新性地设计思维融入销售策略,构建“美学赋能营销”的独特模式,通过牵头优化电商详情页设计,以精准视觉定位凸显图书核心价值,提升图书销售转化率。她与营销部门配合,经过充分的市场调研,针对不同渠道与客群,定制差异化营销物料,从海报创意到脚本策划,推动图书营销全方位适配市场需求,增强产品穿透力。此举不仅助推“黄东坡系列教育图书”产品线销售册数从18万册增长到26万册,更为湖北人民出版社的电商营销体系优化提供了可复制的实践经验,为行业转型注入创新活力。

制定精细化推广策略,完善与客户的沟通机制。凭借扎实的市场研判能力与高效的客户对接技巧,张弦的销售

业绩逐年稳步增长。她坚持以市场为导向,定期研判行业趋势、分析竞品动态,提前沟通得当、京东等平台头部渠道,布局重点图书推广;她秉持“真诚服务”的理念,构建完善的客户沟通机制,通过快速响应需求、破解合作难题,赢得了渠道广泛认可,稳定拓展了合作网络。面对2025年图书市场严峻形势,张弦沉着应变、主动作为,通过优化产品组合、调整推广节奏、拓展细分渠道等举措,确保负责的业务板块营收从565万元提升至781万元,为出版社应对市场变革、实现高质量发展提供了有力支撑。

深化团队协同能力与创新意识,为新业务发展注入动力。长期奔走于业务一线,使张弦拥有极强的抗压能力与坚定的目标,面对电商渠道模式革新、流量竞争加剧的挑战,她始终保持清醒认知与积极心态,快速响应市场变化、灵活调整策略,保障发行业务稳健发展。在团队协作中,她不仅积极沟通地面前片区业务经理,精准把握各地政策和发行趋势,还协调团队制定分级策略,为增强团队凝聚力与战斗力注入了强劲动力,也为湖北人民出版社开展创新业务奠定了良好基础。

从设计深耕到销售攻坚,从专业人才到发行精英,未来,张弦将继续秉承文化传播的初心和使命,以创新为翼,以实干破局,深化行业交流合作,为图书行业突破传统瓶颈,向综合服务提供者转型贡献更多实践样本。

(王新雪 采访/整理)