

一条路不到200米,一年,3家书店相继“悄然而至”——文化“包围圈”如何“落地成书”

编者按

“希望在这条开满樱花的街道,再次和你们相遇。”原孤岛书店店主、现谜芸馆“馆主”、推理小说作家时晨“决定再试一次”加入“大学路社群”后,说了这样一句话。

如今,这句话成为了现实。伟德路是大学路旁的一条支路,全长162米,相比大学路的繁华,这里显得宁静许多。最近,这条路上一堵被马克笔填满诗与愿景的涂鸦墙消失了,取而代之的是一座崭新落成的书店——悦悦书店。开张的第一天,悦悦书店创始人罗红站在门口迎接读者的光临。

悦悦书店对面,是去年8月搬来的复旦旧书店,复旦旧书店十步开外,就是今年1月刚开的谜芸馆。一条路不到200米,一年,3家书店相继落地开花,且“各美其美”,一个“小而美”的文化“包围圈”就在这样的“悄然而至”中形成了。



■记者 汤顺佳 文/摄

“我想,我们来对了”——开门如翻书,“萌新”其实是爱书人的“老友”

装修时,罗红在店门口做了一个十几米的白墙围挡作为“涂鸦处”,上面写着一句话:“人生总要去书店,_____”等待过路读者完成造句。“人生总要去书店,看铁青蛙跳舞”“人生总要去书店,腹有诗气自华”……没想到一下子火了,墙上被画满了搞怪的图案、写满了留言。

“一开始只是想通过涂鸦墙,向读者、周边居民都说一句抱歉,同时也做个用户调研,试图描绘出大学路的读者群体画像,听听大家对书店有什么

期待和建议。”罗红说,“涂鸦处火了以后,我们惊喜地发现,留言质量很高,充满文学色彩,能看出读者的精神文化丰富多元,对高品质生活有无限追求。这里是个很奇妙的地方。我想,我们来对了。”

全新亮相的悦悦书店看似陌生,实则却是爱书人的“老友”,志达书店的升级版。“悦悦”二字也并非新生,反而由来已久。

罗红毕业于复旦大学计算机系,2001年租下书架卖书,2004年在国权路上开了首店,名为“志达书店”。一年后,罗红和丈夫萌生了互联网经营的想法,同年女儿悦悦诞生,他们便以“悦悦图书”为名注册了线上书店和公司。再后来,入驻淘宝、成为淘宝第一批五皇冠店铺、荣登天猫图书类目专

营店前五大卖家……“志达”和“悦悦”两个名字都火了,很多合作伙伴、复旦老师、读者等都来问我,我们到底叫什么名字?”罗红笑着说,“借这次迁址的机会,我们索性把品牌统一,这样大家更好理解。”

中间一条“书脊”,左右两侧是书页,打开一扇门就像翻开一页书。通识类目与文史哲类目一改各自独立的布局,而是被整合成了一排长长的书架,放眼望去整家店如同一条蜿蜒的书籍长廊;书架上的隔断是从志达书店搬来的旧物……

经营一家书店,就如孕育一个孩子,需持续投入精力,关注成长。“悦悦”二字,倾注了太多罗红夫妇对书店的爱。“希望在创新的同时,有一些传承,让读者见证一路发展的我们。”罗红说。

“把触角伸得很长,尽可能做全做细”——数字化阅读从来不是实体书店的“反面”

今年最新发布的《2022年上海市市民阅读状况调查》显示,去年,市民数字化阅读覆盖率提高至93.56%,有声阅读、视频讲书逐渐成为年轻人阅读的重要方式。科技是一种手段。数字化阅读从来不是实体书店的“反面”,而是合力推动全民阅读、“书香社会”的媒介。

毕业于复旦大学计算机系的罗红,对科技、数据这些词有天然的敏感。“登陆”了天猫、京东、拼多多之后,悦悦图书专营店如今已成为“天猫十大优秀店铺”。对于书店的未来发展,罗红选择将数字化和实体两种形式融合起来。

“我们线下书店的选书模式,是根据网店销售的数据进行评估、总结出来的。哪种最好卖,哪种最深入青年学生、白领人群,信息会说话。”罗红说。

卖书不是书店的全部,而是发展的根基。罗红在悦悦书店辟出了一个多功能厅,可容纳二、三十人同时就坐,墙上设有一块大显示屏,开通了网络功能。葛剑雄、梁永安、骆玉明等专家学者受邀来到现场,定期开展文化活动,带着读者一起阅读,并借此与B站、抖音等平台合作,推出各类直播课,吸引更多读者认识文学,来到线下,走进实体店。

“光在4月23日世界读书日那天,我们就请了11位老师,开启7场活动,反响非常好。”罗红告诉记者。开启“悦悦讲坛”,打造“和梁sir一起看电影”“美丽古典”“西方的故事”等经典品牌,开展阅读沙龙、精品课程、文化游学等活动……当前,悦悦书店正在延长产业链条。

此外,悦悦书店还尝试涉足出版领域,将部分名师课程落地成书,放在书店里销售,打通高校与商业之间的隔膜,让文化互通,惠及读者。

“我们把触角伸得很长,形成一条以阅读为核心的价值链,尽可能把它做全做细。我们的目标不仅仅是把书卖给读者,更希望以多元化的方式,陪伴大家深入阅读、终身成长。”罗红表示。

“当年我们一起开店,都是老朋友了”——成功迁址让他成为“媒人”,搭出一个“铁三角”

复旦旧书店内,店主张强每天忙活着进货、整理、上架,店里没有一个角落不堆着书。

2021年底,为配合区域整改规划,位于政肃路的复旦旧书店原址闭店,张强一直在寻找新址,“唯二”的要求是:不要离复旦大学太远,不要太嘈杂。“从1999年来上海到现在,在复旦

大学附近生活、工作已经有二十多年,还是想留在杨浦,更想留在复旦大学周边。”张强说。看场地的那天,一个拐弯看到伟德路,他一下就爱上了这块闹中取静的地方。

如今,复旦旧书店已经开了大半年,从店里走到复旦大学东门,只要几分钟脚程。店里仿若一个放大版的“藏书阁”,分隔成三层,除了老式木楼梯嘎吱嘎吱响和轻轻的翻书声,几乎没有别的杂音。

4月,复旦旧书店启动了图书漂流计划,在伟德路这条“年轻”的马路上,尝试实现“知识共享”“出动同频道的心跳”。

而且,复旦旧书店的成功迁址,让张强成为了伟德路与其他书店间的“媒人”。

去年此时,时晨刚关闭位于黄浦区南昌路上的孤岛书店,在许多推理迷的强烈要求下,寻找新址重开。创智天地街区向他抛出了橄榄枝。“工作人员给我打了电话,答应为我减免一些店租,适当给些优惠,大学路离我家又近,很美好,但我还是非常犹豫。万一又开不好,怎么办?”时晨说,“后来遇到了张老师,他看到我就劝,他说,一起来吧。”

时晨接受了张强的建议。再后来,复旦旧书店正对面也开始装修了,罗红带着“悦悦图书”品牌一举进入,其实也是听了张强的“劝”。“我来的时候也咨询了张强老师,当年我们一起在复旦附近开书店,都是老朋友了。他特别开心,让我一定要过来。”罗红笑着说。

几家书店“凑齐”以后,店主们常常“互通有无”。

时晨让张强把推理类图书优先留给谜芸馆,罗红则带着女儿去复旦旧书店淘书,从教辅类一直淘到人文社科类。最近,时晨开起了淘宝店,尝试售卖帆布袋等文创周边。罗红成了他的老师,“我和罗红老师请教过,她教了我很多网络运营的技巧。”时晨说。

“上次我还问他们,每天几点开门、几点关门,是不是我们三家一起把运营时间同步一下。”罗红说,“开在一起的书店,彼此不是对手,而是伙伴,反正都是为了读者服务的。”

一条不到200米的马路,一年内开出3家书店,囊括旧书店、专门书店、综合性书店等不同种类。“书香社会”一词,正在越来越多地被提及,全民阅读在上海蔚然成风,在大学路也是如此。

罗红常在店里见到和女儿一样穿着校服的中学生,坐下静静品读一本好书,这样的自主性阅读让她很欣慰:“常到书店去,脚步自然就会慢下来,书籍自然就会打动你。伟德路上的书店越来越多,文化氛围日益浓郁,就会产生集聚效应。人们会愿意来,更多书店也更愿意进驻,形成良性循环。”

