

“相信在上海这座城市,有更多可以探索的空间”

实体书店如何“解锁”新的发展路径



此取景,也是目前上海唯一一家24小时运营的书店。运营总监邢娜娜希望——随时为大城市里孤独的人“留一盏灯”。在对常客进行访谈时,她发现,“孤独感”时常萦绕在他们心头:80多岁的奶奶丧偶后在书店里点一壶白茶,从早到晚地阅读;多次考试失败的年轻独居女孩,在书店通宵备考;95后基金经理放下快节奏的工作状态,在书店找回了自己……

“我与他们一样,两年前刚来上海时没有朋友,一个人坐地铁都有点害怕,回到家也没人说话。”这是邢娜娜建书店社交群的初衷,建群至今两个多月已有近200名会员,实体书店不再是冷冰冰的建筑,而是承载情感的心灵港湾。她指了指角落里的一束花,“这是一位不知名读者在情人节那天买的,不知道送给谁,就想到了我们”。

曾有一次“惊心动魄”的经历,让店员李梦意识到深夜书店存在的必要性。凌晨一点,一位小女孩哭着站在书店外,他立马将女孩接到店内,询问之下才知她与家人闹矛盾而离家出走。“安慰她的同时给家长打电话,家长都急哭了,说幸好有我们收留她。这或许是深夜里亮一盏灯的意义。”

“开店三年亏三年,但我们仍计划开第三家店,挑战不同的运营模式,满足读者差异化需求。”邢娜娜告诉记者,除金海路店外,开在商场内的杨高中路店运营时间为12小时,第三家店计划运营8小时。

“超长待机”对大多数实体书店来说并不可取,其中就包括虹口区四川北路上的1925书局。周日下午,记者前往书店后发现,散客人数在50到100人,并不算多。店员表示:“晚上8点后人流逐渐散去,来的也基本是周边居民。”

1925书局主要营收来源于企业端和政府端,消费者端的图书、饮品、文创销售合计营收占比不到10%。为确保图书销售量,书店会将其以企业或政府采购的方式做成盲袋。店长倪慈青告诉记者,他们逐渐找到了破圈的关键——特色活动引流。书店是阅读的载体,但阅读的形态多种多样,文化阅读只是其中之一,“活动为书店带来的不仅是人气,还有社会美誉度,更有利于书店长期发展”。

为闲置空间提升附加值,也成为不少实体书店的转型路径。位于黄浦区的大隐精舍,是大隐书局旗下主打私密性包间的特色书店。占地700多平方米,其中一半的面积是茶室,分为散客区和包房区。书店主要营收来自场地租赁和图书文创的单位集采,自2017年开业至今,已有企业客户会定期来租场地开会或办年会。

无独有偶。二酉书店也于今年5月中旬将店内部分闲置空间改造成茶室,入座率一天能有两三桌,营收可反哺日常运营。

“投入”与信心——“希望在阅读这件事情上陪读者走得更远”

在“深夜书店节”的36家参展书店中,悦悦书店是唯一一家独立书店。这家全国第一批、上海第一个在淘宝售书的书店,十几年来一直以线上业务为主,如今也在探索线下经营模式。

“卖书可以线上,但读者买书并不代表会阅读,线下书店更多承担的功能是阅读价值的输出。”罗红坦言,目前书店的主营业务还是在线上,线下门店承担的功能更多是品牌露出和读者服务,书店长期邀请校园名师授课,丰富读者的文化生活,“近年来,共举办近500场高质量线下活动,我们希望在阅读这件事情上陪读者走得更远”。

“卖我们老板喜欢的书”,每当有顾客走进公啡书社询问时,主理人罗

颂的妻子总会这样回答。这是一家位于虹口区多伦路文化名人街的独立书店,曾被称为鲁迅“第二客厅”的公啡咖啡馆于2020年底重返多伦路,同时迎来的还有公啡书社。

记者发现,在多数连锁书店的盈利板块中,图书销售仅占5%至10%,而公啡书社的图书销售占比80%以上,“周六一天的营收是1300元,其中1100元是图书销售”。

这或许是当下极少仅凭图书销售达到收支平衡的实体书店,秘诀在于回到书店的立身之本——书本身的价值。在业内摸爬滚打二十余年的罗颂曾先后在钟书阁和幸福集荟等品牌书店担任要职,“接触过很多营销手段,都只是外包装,抓住核心才是关键”,用罗颂的话说,认真选书,这才是一家书店的核心宣传点。

放眼望去,店里的上万册书都是罗颂亲自去书库里淘来,每次只进五本左右,副本不多,时间一长,读者逐渐意识到好书需要“立马下手”,成单率自然就高。

“独立书店的‘黄金时代’已经过去”,但这并不影响罗颂的信心,他提到很重要的一点:独立不应该等于高冷,如何展现善的一面是关键。妻子曾因读者进店找书不买单反而网上按图索骥感到沮丧,认为这是对夫妻俩劳动的不尊重,罗颂经常安慰她:“这并非我们的目标客群,但他至少对我选的书是认可的。”

刚开业时,不少周边居民前来参观,好意拍照替罗颂宣传,但这并非他的意愿。“‘打卡客’少一点,希望吸引的是一批对书的品质有追求的、与我同频的读者,这才是我要的感觉。”罗颂每个月都会自己做书单,社交媒体上有人这样评价“最大的福利是老板会交流个人书单,很多都是独此一本”。

为文化链接经济价值,是馨巢书屋主理人王霞持续探索的课题。这家书店以上海唯一一家女性主题书店而被外界所熟知,同时也是为数不多以知识社交为主营业务的独立书店。王霞介绍称,2021年书店举办了369场线下沙龙,达到100+,2022年受疫情影响,线上直播100场次,政策放开后线下沙龙举办100场次。高频线下活动的最终目的是形成线上社群。馨巢书屋实行会员制,以品牌活动《红楼梦》精读会为例,记者了解到,会员可免费参与,非会员单次活动收费59元,该活动逐字诵读《红楼梦》全书共一百二十回,每周读一回,已持续两年半。目前书店共有六七万线上社群用户。

线下活动开展得有声有色,王霞的考虑又多了一层:活动成本可覆盖书店日常运营的70%到80%,长期来看对书店可持续盈利的贡献不是很大,怎么办?

馨巢书屋的三楼,放置了不少包括《救猫咪》《成为作家》《关于写作:一只鸟接着一只鸟》在内的写作书籍,王霞告诉记者,书写是女性进行创作表达和自我疗愈的重要途径,越来越多女性从中获得心灵的抒发,这里也曾举办过几场女性写作沙龙,但都比较零散,她计划未来将其策划为成体系的独立项目,开展女性写作营,将课程以知识付费的形式打包出售。以此为基础,为成熟的女性写作者提供出版和营销服务也是一种可探索的盈利模式。

“为什么一说到开书店,就是钱多,有情怀?”王霞并不认同这种先入为主的观念。开业至今近三年,账目上显示的亏损,在她看来是一种“投入”,信心对独立书店来说很重要。“亏损不代表没有进度,只是计划还没到投资的上限,盈利时机未到,我相信在上海这座城市,独立书店有更多可以探索的空间。”

朱雅文

据解放日报 你有多久没去过书店了?伴随着2023上海夜生活节开幕,“2023上海夜生活节——阅读的力量·深夜书店节”于6月3日至6月30日举行。参展的36家品牌实体书店为读者带来深夜书桌、图书折扣等精彩活动。

“‘深夜书店节’丰富了市民的夜间文化生活,但实体书店未来应该何去何从?”一位纸质书爱好者表达了隐忧。记者走访沪上十余家实体书店后发现,虽然书店的“黄金时代”已成为过去,但作为精神地标的实体书店,依然在探索新的发展路径。

依然被需要——“不少‘书虫’要把手里的书看完,快打烊还不愿走”

周末,韩女士带着儿子前往上海书城五角场店,看到儿童区正举办围棋活动,小男孩立马跑去,与同龄人进行了一场“大战”。

这是上海书城五角场店在“深夜书店节”期间推出的系列活动之一。店员介绍,书店工作日平均客流为300人到400人,周末翻三倍,去年8月装修后重新开业,为方便读者入座看书,公共阅读区面积增加超60%,“不少‘书虫’要把手里的书看完,快打烊还不愿走”。

临近晚上10时,初三学生晓雪仍在翻阅《口译实战训练150篇》,“白天人太多,晚上看书很安静。我经常从傍晚六点待到书店打烊”。

商场书店统一晚上10点打烊,客群以逛街的散客为主,更多作为周边餐饮及其他业态的配套而存在,正如

上海书城五角场店店员所言,“旁边就是海底捞,每到饭点前后会迎来一波客流高峰”。

静宜在位于黄浦区恒基旭辉天地的一家广告公司担任文案,公司楼下的一家书店,是静宜选择入职的原因之一。每逢工作日午休,她都会在店内看书,“家附近有新华书店和西西弗书店,周末也会去看书,再走远点就去前滩的鸢尾书店”,与之相比,她还是喜欢二酉书店安静的阅读环境,商场书店周末散客多,太过嘈杂。

除阅读外,实体书店也成为不少消费者自习和办公的场所。家住杨浦区江湾体育场附近的立尧,是一名文字工作者,每逢周末,她都会步行10分钟前往悦悦书店办公,“家附近比较安静的咖啡店六七点就关门了,而这家书店营业到晚上10点,我更喜欢把工作处理完再回家”。悦悦书店主理人罗红告诉记者,曾有不少读者提出希望延长营业时间,为给读者创造夜读环境,在“深夜书店节”期间,悦悦书店营业时间延长一小时。

在伟德路上,悦悦书店、复旦旧书店和谜芸馆三家书店位置呈三角形结构,不仅满足读者“一站式”阅读需求,对书店来说也形成了“抱团取暖”的良好运营生态。

90后小殷是一名程序员,家住浦东金桥,偶然一次夜跑时路过城市不眠书店,立马被深夜里这栋通透明亮的两层书店所吸引,近一个月来,远程办公的他每周都会来书店三到四次,从中午待到傍晚,晚饭后再待到十点左右,有几次待到凌晨一点。一楼小剧场内的白色书桌是他的固定工位,

“这里光线又好又安静,一个人在家看书或办公提不起劲,也会感觉寂寞”。

“为何书店不开到深夜?”不少书店爱好者怀念起福州路上的大众书局,自2012年开业至2017年底歇业始终坚持24小时营业。2018年初开业的大隐书局创智天地店,在疫情前也因营业到凌晨2点成为上海的“深夜书房”。“2020年后改成晚上10点闭店,主要原因是实体书店受疫情影响较大。”大隐书局创智天地店店长告诉记者。

罗红也表示,人力是深夜运营的最大成本,夜间管理和读者的安全问题也是需要考虑的因素,最关键在于,深夜阅读群体毕竟占少数。

不过,大隐书局创智天地店店长也表示,今年以来客流明显恢复,目前周末日均客流在1200人左右,消费区入座率达90%以上,“最近大学路步行街游客很多,我们周末都是掐着打烊时间告知顾客,他们才陆续离店,未来如果条件合适,也有计划再次延长营业时间”。

多种“第三空间”——随时为大城市里孤独的人“留一盏灯”

实体书店如何生存?在书店内植入咖啡馆、创意集市、社交娱乐等“第三空间”,成为书店反哺运营的自救之道。记者走访发现,如今的实体书店的“第三空间”内涵更为多元,寻求自我发展也更因地制宜。

天物空间旗下的书店品牌城市不眠在上海有两家店,其中金海路店是名副其实的网红店,多部电视剧曾在