



一条书店街的“文艺复兴”

实体书店如何破局与出圈？

大学路后街的伟德路,书香正浓。

2022年8月,在复旦大学周边开了20多年的复旦旧书店,搬迁至伟德路。2023年1月,号称“国内唯一侦探推理小说专门店”——过去闭店的孤岛书店,在伟德路重生,更名谜芸馆。2023年4月,悦悦书店在伟德路亮灯开业。三家书店的地理位置恰好构成一个“金三角”,一条“书店一条街”就此成型。

在这个数字经济火热的时代,实体书店的经营并不被人看好。伟德路上的这三家书店,却坚持在“抱团”中寻求着线下的生存之道。它们中,有的锁定固定客群,有的转变经营理念,有的已历经从开店、闭店、重开到几近再度闭店的生命周期……生存不易,他们却没有放弃。大学路特有的文化基因,成为了助力书店涅槃的原点。



一家小书店,一部实体书店的微型兴衰史

从大学路拐进伟德路,走走就能见到谜芸馆。这是一家专卖侦探推理小说的书店,进门就能看到的贝克街221B标志性大门,彰显着店主的情怀。

谜芸馆的店主名叫时晨,是一名中国推理小说作家。2021年4月,他在黄浦区南昌路开了自己的第一家书店——孤岛书店,专门卖侦探推理小说。这源于时晨与朋友的一时兴起,与读者相约“只开一年”。小店盛极一时,尤其刚开业的那几天,顾客如潮水般涌入店内,营业额高得令他不敢相信。2022年3月,孤岛书店遵照约定,宣布停业。

2022年秋天,闭门在家写推理小说的时晨接到了杨浦区创智天地街区工作人员的电话,希望他重新来过,将侦探推理小说专门店继续开下去,完成孤岛书店未能完成的事。他心动了。于是同年11月,谜芸馆在伟德路上开始装修,2023年1月营业。

然而2024年7月,时晨再次发布通知:如无意外,谜芸馆将于10月份租约期满之际,正式闭店歇业。

许多读者在下方留言:“真希望有特别的意外发生”“看到这条心情一下子沉重起来”“还没来得及去呢”“盼望谜芸馆的‘复活’”……

两年间,谜芸馆的处境不难想象。在电子书、听书和线上购书网站的浪潮中,如果说实体书店营业艰难,那么像谜芸馆这样的小众专门类书店则是难上加难,难到作家马伯庸在他的墙上留下三个大字——“活下去!”时晨曾说,在中国,

侦探推理小说的读者群体还不够壮大,其中大部分集中在日系本格推理小说领域。他想推动更多人看中国本土推理小说,但这一群体实在少之又少。

有推理迷专程到谜芸馆“打卡”,不少是从外省市,甚至日本等周边国家赶来的。不过,“打卡式”购书缺乏常态化,依然难以支撑书店的长期发展。另外,实体书店在价格上也没有优势。“有的读者在店里看一本书,会马上用手机搜书名,找低价。这些我们当然都理解。不过书店也需要生存,我一直在想办法提高营业额。”时晨说。

对此,时晨做过不少努力。他在店内持续开办读者沙龙、推理讲座、新书发布会等线下活动,希望为小店提高知名度,更为推理爱好者们开辟一处栖身之地。他还开发了一些周边产品,让读者们能够带走纪念。

好在闭店通知发布4个月后,

读者们热切渴盼的“意外”真的来了。伟德路所在五角场街道有关部门来到谜芸馆,提出合作推广意向,并以购买阅读服务的方式提供支持,减少谜芸馆经营压力,希望助力其打造特色文化地标,共享活动阵地。瑞安集团创智天地同样伸出援手,将谜芸馆拉入大学路知识艺术节等文化活动,加强商业宣传。

在多方面的支持下,2024年11月26日,谜芸馆宣布将继续营业:“我们这艘承载着推理梦想的航船得以避过风浪,继续扬帆,继续给推理读者提供一方交流的天地。”

今年1月,谜芸馆在五角场街道“人人讲堂”发布年度推理小说榜单,邀请101名评审对海量候选作品进行筛选和评估,以期为广大读者提供一份具有参考性的阅读指南。绝处逢生,这家书店的未来就在脚下。



一条路上,三家书店各美其美

相较谜芸馆,伟德路上的另两家书店——复旦旧书店与悦悦书店,在客群上更为大众和灵活。不过,当租金压力、电商冲击等难题席卷实体书店市场,他们也需要各谋其生,摸索出生存之法。

复旦旧书店走的是一条相对传统的路径。这家开了二十多年的旧书店,主打“无分类陈列”。在成排的书架上,文史哲、理工农医、外文旧籍杂乱堆叠,有些旧书甚至来不及整理,就一摞摞堆在地上、门口,读者们需要像淘金一样慢慢翻找。

在数字时代,这种模式显得格格不入,却也成就了它的独特之处。有人笑言这才是实体书店的魅力所在,“我们不是来找书,是期待一份‘偶遇’的惊喜。”

店主张强在门口挂出了收旧书的联络电话,经常到别人家去上门取书。由于书店在杨浦的高校圈中小有名气,不乏复旦大学、上海财经大学等周边高校的老教师联系他卖书,一卖就是一车,价格按斤算。久而久之,店里荟萃了许多学究们的藏书和经典,专程来淘书的人络绎不绝。

张强不做线上销售,也不搞促销,但书店依然活得下去,靠的是老客和口碑。

如果说复旦旧书店是“以不变应万变”,那么悦悦书店采取的策略,则是“主动拥抱变化”。

悦悦书店的前身名为志达书店,位置在杨浦区国权路上。店主罗红和丈夫毕业于复旦大学计算机系,对互联网有着天然的敏感。早在2005年,两人就萌生互联网经营的想法,并以“悦悦图书”为名注册了线上书店和公司,后来入驻淘宝,是全国第一批在淘宝卖书的店家,后来“悦悦图书”成为淘宝图书类目第一家五皇冠卖家。

对于技术的革新,罗红始终保持敏锐。在崇尚“知识付费”的当下,罗红早早依托实体书店,开办起阅读沙龙、文化游学、精品课程等,并打造“名师IP”模式,定期邀请高校学者、作家驻店直播,将图书与课程、延伸知识“打包”。“读者要的不是低价,而是知识附加值。”

与此同时,书店的线下空间也重

新定位——不追求大而全的陈列,而是打造“精品阅读区”,并增设咖啡座和自习区。线下是体验,线上是销售,两者互补。一条以阅读为核心的价值链就此成型,并越来越细。

实体书店没有标准答案的生存哲学

从谜芸馆的“绝处逢生”,到复旦旧书店的“以慢打快”,再到悦悦书店的“数字突围”,伟德路上的这几家书店或许证明了一点:实体书店的生存没有标准答案,但必须持续进化。

无论是坚守价值初心,还是拥抱新业态,关键在于找到自身与时代的契合点。正如一位从业者所说:“书店可以小,但不能没有灵魂。”

目光跳出伟德路,视野更加开阔:坐落在大学路一端的大隐书局,选择了“书店+学习空间”模式。除了卖书,它还提供付费自习室、小型会议室租赁,甚至承接企业读书会活动。这是起于一种社会观察:很多人到书店不是为了买书,而是需要一个充满书香的环境。这种多元经营让书店在非节假日也能保持稳定客流。

而中信书店则玩起了“图书+二次元”的混搭。近两年来,中信书店在杨浦江湾里MEET678开出上海首家主题店,一楼是“文学的岛屿”主题区,以“从母语出发”“向近处航向”“发现新大陆”“寻找现代心灵”为四大板块,在文学的海洋中航行,寻觅心灵的归宿;二楼是动漫主题店“谷知谷知”,计划打造一个集热门IP周边、海内外ACG(Animation 动画、Comic 漫画、Game 游戏)图书和IP主题餐厅等于一体的一站式专属综合体验空间。

除此以外,中信书店还会举办书展、文化沙龙、分享会、市集、展映……一辆中信书店“移动书店”在抖音园区巡游,定期发放福利,更为这片生机勃勃的创新园区增添了一份文艺风。在这里,文化消费和潮流消费并不冲突,关键是如何找到结合点。

每一家书店都有自己的发展定位和运营逻辑,当数字浪潮来袭,他们没有万能生存公式。不过,当一家家书店在杨浦崭露头角,或是重获新生,可以看到,实体书店的发展之路越走越宽。当纸质书页的沙沙声与电子支付的叮咚声在此交响,实体书店的“文艺复兴”已然奏响乐章。

■汤顺佳

