

做好“数实融合”这道必答题

——来自书店数字化融合发展研讨会上的经验分享

□本报记者 范燕莹

随着经济社会的快速发展及技术的迭代突破,用户消费习惯和消费方式发生重大变化,书店构建实体店线上线下多场景消费模式成为新时代下对消费需求准确把握的必然选择。书店数字化融合发展研讨会在2023中国黄山书会上举办,来自安徽、广东、山东、浙江4省的新华书店集团相关负责人分享了各自在数字化转型道路上的实践与探索。

构建书店融合发展核心竞争力

今年10月,由中国新华书店协会、新华书店总店有限公司主办的首届新华书店品牌强企业案例征集活动在四川成都揭晓,共有55个案例入选。其中,“融合创新”案例共10个,《浙江新华:线上线下双循环发行阵地建设》案例、《打造“广东新华严选”新媒体品牌奏响渠道变革“三部曲”》案例等名列其中,体现出各地新华书店通过创新和发展品牌模式来满足新的市场需求和发展,获得新华书店品牌的良性可持续发展。

结合首届新华书店品牌强企业案例征集活动,新华书店总店党委书记、执行董事任江哲对构建新时代新华书店数字化融合发展的核心竞争力,提出了3点思考:避开价格战,擦亮数字时代的新华书店品牌;避开流量陷阱,发挥线下门店优势;避开红海市场,发挥传统优势。同时,她提出要让新华书店品牌在数字时代更有感染力、立足优势提供更多元的文化产品和服务、整合资源拥抱数字化的建议。

安徽新华发行集团党委委员、皖新传媒总经理张克文从“传承、创新、发展、融合”的角度分享了安徽新华的发展思路,并表示未来安徽新华将致力于打造使命任务“传统书”、美好生活“社会书”、融合发展“IP书”、科技赋能“AI书”,引领书店在数字化浪潮中焕发新机。

张克文进一步解释道,具体来说,书写使命任务“传统书”,是要聚焦主责主业,用心卖好“传统书”完成教育用书这个使命任务,做到主动创新。书写美好生活“社会书”,是要以公共图书馆为突破口,将EPO模式拓展到文化馆、科技馆、体育馆等公共文化服务领域,开拓公共文化供给新空间。书写融合发展“IP书”,是要高质量推进“文化+旅游+科技”跨界融合“破圈”



合肥元·书局内,读者与AI机器人正在下棋。

本报记者 张雪娇 摄

发展,聚焦城市更新、文旅融合、文化民生、文化创意等重大文化产业项目,实现良好的社会效益和经济效益,讲好新华书店故事。书写科技赋能“AI书”,是要服务文化数字战略大局,推进AI在书店建设、文化教育服务垂直领域的深度应用,拓展AI教育、AI文化领域新赛道。如,新一代数字书店元·书局以全新面貌,全新体验亮相,汇聚剧本剧、展会活动、增强现实设备体验、研学基地打造、智慧门店等多种科技与文化融汇新玩法,打破了新华书店品牌发展天花板。

以教育、渠道数字化寻求融合发展突破

广东新华书店集团党委书记、董事长蒋鸣涛分享了广东新华通过教育数字化和渠道数字化的方式进行数字化转型的实践经验,为新华书店如何积极拥抱数字化提供了参考借鉴。

蒋鸣涛介绍,广东新华新媒体渠道横向涵盖抖音、视频号、快手等用户全环境,纵向以“短视频+直播”方式,覆盖新媒体营销全场景。广东新华利用新媒体平台大数据,准确把握用户画像

像,捕捉市场敏感点,完成图书选题到营销全链条策划,打造爆品。在新媒体业务发展不同阶段,广东新华通过灵活的投资方式逐步完善产业结构,实现新媒体业务高质量发展。目前广东新华以抖音为主阵地,覆盖微信视频号、快手、小红书、B站等新媒体全平台,分别开设新媒体账号143个;成功打造单月成交突破700万元的影响力账号;“广东新华严选”直播间累计直播曝光人次达1547万,单日GMV达113万元;定制出版《漫画小学生心理》《漫画小学生自我管理》《漫画中外历史对照》三款爆款图书,总销量近500万册,销售突破6亿码洋。

打造“四张网”加快数字化转型

“数字化作为新的业务领域,需要通过完善的顶层设计和战略规划来统一思想、明确方向、凝聚共识,营造心往一处想、智往一处谋、劲往一处使的干事氛围。”山东新华书店集团党委书记、董事长安蓬生说。依托数字化转型的顶层设计,围绕山东新华数字化流程、物料、渠道、用户四大关

键环节和组织、技术、机制三大保障,安蓬生具体分享了山东新华在数字化转型中的实践。

在转型升级实践过程中,山东新华逐步确立了一系列工作思路和战略举措,并最终总结形成了当前“一三四五”总体发展战略,即以实现由单纯的图书经销商向综合文化服务商转变为根本目标,突出用新的互联网思维指导、用新的体制机制管理、用新的商业模式盈利3个重点,不断强化用户意识、品牌意识、数据意识、融合意识,加快推进山东新华完成由经营商品向经营用户转变、由经营卖场向经营平台转变、由侧重点线下向线上线下结合转变、由传统营销向现代营销转变、由简单购销向融合发展转变。在“一三四五”总体发展战略中,山东新华把互联网思维、数据意识、融合意识上升到了更加重要的位置,形成了互联网工作“三四一”思路,明确了聚焦内部私域、外部私域和三方公域三类流量,打造数字化门店、企微社群、三方店铺和线上分销“四张网”,最终实现构建新型用户关系的目标,加快推动山东新华数字化转型升级。

以数字化改革走好双循环之路

“加快数字化融合是一种时代选择。”浙江新华书店集团党委副书记、总经理汤弘亮表示,浙江新华本着换挡提升、系统推进、勇开新局的工作总基调,以数字化改革走好新时代双循环之路。

浙江新华具体实践探索体现在以下4个方面:一是建立线上连锁经营体系,形成双循环产业体系的重要一级。建设一个覆盖范围广、发展质量高效协同运营的线上连锁经营矩阵。二是依托“钱塘鸿书”文化服务平台,构建线上标准化门店系统。将传统门店升级为可随访问的掌上书店,与读者信息共享更为紧密,为广大群众提供优质便捷的文化服务。三是打造采选双平台,构建馆配市场新生态。新版传媒“云馆配”是省店集团应对新形势的创新之举,成为浙江省委、省政府建设文化浙江、打造文明和谐的新高地,“数字互联网+会展”的形式创造了图书产业链新价值。四是建设数字化管理平台,为双循环体系提供核心保障。建立一个高效协同、持续赋能基层,满足双循环产业发展架构的管理平台。

大漠戈壁里坚守25年的新华“夫妻档”

□本报记者 田野

从甘肃省敦煌市乘汽车沿着国道215线向西行驶,举目四望,公路两旁是一望无际的戈壁和沙漠,时而可见的红柳、梭梭依稀分布,给人一种苍凉的感觉。经过1个多小时的车程,《中国新闻出版广电报》记者一行来到河西走廊西南端的阿克塞哈萨克族自治县,接近县城时,一片绿色使人眼前一亮。

当汽车驶入县城,停在街道旁一栋独立二层小楼前,若不是醒目的招牌,没人会想到这便是甘肃省最西端的新华书店。如果说宽阔笔直的马路、干净整洁的街道、亮丽如新的楼房、街道边的绿树是一个县城的“标配”,那么这栋小楼则是戈壁小城思想碰撞的汇流处。阿克塞哈萨克族自治县新华书店经理梁家全从进入新华书店以来,便和家人在这里工作生活。

以店为家扎根下

阿克塞县位于河西走廊西端,青藏高原北缘,库穆塔格沙漠南缘,西与新疆维吾尔自治区隔戈壁相望,干旱少雨、常年风沙肆虐,是甘肃省唯一一个以哈萨克族为主体的少数民族自治县,也是我国3个哈萨克族自治县之一,全县常住人口仅1.09万人。在这样的自然条件、地理环境下,梁家全以店为家,一干就是25年。1998年10月,他从当地一家国有单位调入新华书店,从此与图书发行事业结缘,成为一名新华人。今年51岁的梁家全,已经两鬓染霜。

初见梁家全,他显得略微拘谨。对于为何要调入新华书店工作,他告诉记者:“也许是出于对这份工作的热爱吧!”正是这份热爱,25年来,梁家全始终立足岗位,从一名普通的图书发行员起步,在平凡的工作中悉心耕耘,逐渐成长为书店的管理者,为当地广大党员

干部、农牧民群众和青少年学生送去了缕缕书香。

2011年3月,梁家全出任阿克塞县新华书店经理一职。在他看来,这其实是肩上的担子更重了。梁家全说:“我们书店包括我在内,就两个人,大事小事都是自己的。”

“你们另外一位职工呢?”记者问。“是我妻子。”当梁家全如是回答的时候,他显得有些难为情。记者从梁家全口中得知,他妻子叫王慧玲,比他小3岁。2009年,王慧玲辞去当地一家国有单位的工作,以临时工身份进入书店工作。2021年,王慧玲才转正成为一名新华人。阿克塞县新华书店也成为名副其实的“夫妻店”。

“这些年,她从不计较得失,不论是在生活上还是工作上,都给予了很大的付出和支持。也正是这样,我们才真正做到了以店为家。”梁家全边说边指向楼上,“我们家就在二楼。”

25年里,梁家全把人生中最好的青春年华奉献给了新华书店,奉献给了当地每一位读者,也奉献给了大漠戈壁。尽管这25年中有曲折、有起伏,但他们夫妻并没有放弃,更没有气馁,始终坚守在这块精神阵地上。

带着感情干事业

一问一答中,记者跟随梁家全走进一楼门店,一股清新的气息扑面而来,让人感到舒适和宁静。书店的内部装饰简洁朴素,书架和图书排列整齐,让人一目了然。虽然空间被挤占得略显拥挤,但这也彰显出书店独特魅力,让人沉浸在知识的海洋中。透过书店橱窗,远处阿尔金山山脉显得更加壮观。山峰高耸入云,峰峦叠嶂,让人不禁感叹大自然的神奇和壮丽。那一刻,记者陷入了沉思:书店与自然景色的交

相呼应,让人感到人与自然的和谐共处,也让人更加深刻地领悟到人与自然的关。也许对于梁家全而言,正是因为有这样的和谐共生和家人的支持,才让他在这里扎下了根。

在一个平凡的岗位上,把一件看似简单的事情坚持做了25年,这样的人不多。而且为了工作,一家四口齐上阵,上演全家总动员的更不少。但这样的画面,却在梁家全身上不断上演。

“记得当时女儿穿着红色棉衣,拉着我的皮箱,走在我的前面,一位路过的大哥指着她调侃道:‘这可能是最小的旅行者了。’”12年前的一幕场景在梁家全的记忆里还清晰如昨。2011年冬天,因为工作需要,梁家全需要前往新疆联系民文图书,由于特殊原因,他不得不带着当时只有3岁多的女儿梁文钰一同前往,这种扎实的工作作风也给兄弟单位留下了深刻印象。

对于工作,梁家全夫妇不论是出于对图书行业的热爱还是对读者的负责,始终以一种时不我待的精神积极应对。他们的工作也得到了两个孩子的全力支持。梁家全回忆说:“今年8月16日下午5点左右,书店来了一车教材,共290件。我们全家出动,卸车、分包、对包件、拆包,一直忙到晚上11点,女儿跑到书包上说:‘哎呀,累死了,躺在上面真舒服!’儿子光着膀子干得汗流浹背。当时,我看着两个孩子,内心很是内疚,因为全家人晚上11点半才出去吃饭。”

真情服务读者

在旁人看来,梁家全夫妇的工作无非是卖书、运输,可是在艰苦的自然环境下,他们夫妻一干就是几十年。最青春、最灿烂的日子,他们坚守在大漠戈壁里,是为了一批又一批学子的城市梦、科学梦、成才梦。梁家全夫妇虽面

临牧区地域辽阔、道路曲折、基层工作人员少等诸多困难,但多年来其负责的各类图书征订率一直名列前茅,圆满完成每一次的发行任务。并且,他们一直在寻求突破,让自己的服务更好、让读者的满意率更高。

和别的书店不同,阿克塞县新华书店每天早上8点半开始营业,一直持续到晚上10点。梁家全说:“好多家长都是晚上带着孩子来看书、买书。白天人少,晚上比较热闹。”

梁家全介绍,阿克塞县新华书店还承担着全县1200多名义务教育阶段小学生、440名幼儿园小朋友的教材教辅和广大教师教学用书书的发行保障任务。“每年春秋两季教材教辅发行的时候,从订发行到售后服务,哪怕学校只需要一本书,我们也会想方设法调出来,及时送到学校。”

阿克塞是一个牧业县,地域辽阔,村与村几乎相距上百公里左右。牧民群众看书是一个难题,尤其是哈萨克文图书。为了解决这个问题,梁家全这几年全力满足当地哈萨克族农牧民群众的阅读需求,为他们源源不断地送去了精神食粮。

阿克塞乡是阿克塞县最边远的一个乡。那里的牧民们说:“他们给我们送来了各类图书,也送来了致富的精神财富,我们非常感谢!”

正是这份热爱,梁家全夫妇的工作不仅深受当地学校、老师和学生家长们的肯定,也得到了社会各界的点赞。2015年,梁家全被原甘肃省新闻出版广电局评为“先进个人”,2022年,被甘肃新华书店评为“优秀共产党员”。同时,阿克塞县新华书店也连续多年在甘肃省新华书店系统各种评比评优中,榜上有名。

故事有很多,感人的瞬间天天都在上演,就是这样一对夫妇,将自己的青春年华奉献在了热爱的事业上。

■书香地图

可能有书:不止于阅读

□本报记者 李婧璇 实习生 张晓哲

10月27日,《中国新闻出版广电报》记者走进北京市东城区前炒面胡同,亮着灯的包子招牌映入眼帘,墙上还贴着“今日早餐有包子”的字样,你绝对想不到这是一家书店——可能有书。虽然今年8月才开张,但这家书店俨然成为东城区网红打卡地。

记者与书店主理人、可能有书综合阅读空间创始人牛瑞雪,围绕胡同书店打造理想社区生活的现实探索展开对话。

地缘:书店与胡同的缘分

可能有书的店址前身是餐馆。餐馆腾退后,牛瑞雪经与附近居民商讨,大家希望能有一处公共文化空间,集书店、画廊、咖啡馆、包子铺、自习室于一体。于是与当地居民生活相生相融,旨在“可能有书,不止于阅读,从书籍开始的理想社区生活”的书店就此诞生。

谈及为何会在胡同开一家书店?牛瑞雪说:“开书店不是一拍脑门就能决定的,我们团队用了5年的时间在这里探索并完成了‘如何用艺术作为驱动力推动社区的全面发展’的课题。在这5年的实践中,我们发现胡同胡同区和周围的居民对文化的接受度很高,开书店这件事是可以‘跑通’的,我们这才有信心和新的合伙人开始尝试在胡同里运营一个新的书店。”事实上,牛瑞雪的这份底气还源自于其运营朝阳门社区文化生活馆的成功实践。这处老少皆宜的艺术空间位于东城区内务部街27号院,也被居民亲切地称为“27院子”。

可能有书占地260平方米,店内沿袭了27院子一贯的混搭拼贴式风格,墙体的凹凸结构自然而然地成为图书展示的“窗口”,摆放着运营团队精心选择的书目。

走到二楼,室外阅读区让人心旷神怡。阅读间隙,偶尔抬头,映入眼帘的就是窗外地道的老北京四合院生活图景,这种与胡同在地理上的连接感,引发读者对于北京不同的想象。读者张女士说:“坐在二楼的露台,晒着秋日暖阳,偶尔抬头看看胡同,会让我更有读书的欲望。我整个周末都在这里待着,看完了《公园北京》这本书。”

名缘:打造书店更多可能性

对于可能有书的创办初衷,牛瑞雪表示:“我们就是想打造一个新型的特色的阅读空间,一切围绕书籍而来,但不止于书。”

环顾店内,书店向读者推荐的读书单值得细细品味。在“我们推荐”榜单放着《维米尔的帽子》《额尔古纳河右岸》等热门书籍,“新书在店里”榜单则摆放了《大汉帝国在巴蜀》《文学青年编年史》等供大家翻阅。对此,牛瑞雪介绍道:“书店有专业的选书人,每季度我们会更新书单,每周也会调换书的品类和排行榜,聚焦人文社科领域。”

“我们打造的书店不止于阅读,更希望打造一个集特色阅读内容、新型公共文化服务、便民升级探索、与本地创生文化消费于一体的高频创意基地。”牛瑞雪说,店内展区会布置不同主题的活动来丰富读者体验。未来,书店将继续结合地理优势,开展“北京中轴线鸟类发现计划”主题展览,也会举办限时快闪活动、戏剧工作坊和“居民卡”福利计划等活动。

记者注意到,在店门口,书店特意退上出一间厢房大小的面积,作为24小时不关闭的街区休闲花园,不只是为读者,更是为附近居民和户外工作人员提供了歇脚、交流的空间。牛瑞雪说:“书店与院内6户居民和谐相处的同时,还为周围读书的孩子和自由职业者打造了天台自习室,给学习和工作提供了更多创意场景。”记者采访时,恰巧有两位文学从业者坐在这聊天,关于这家书店,他们说:“在城市里待久了,我们更愿意来胡同里。这里有路人来往、车辆穿梭,能给我们一种更真实的生活感,也能让我们静下心来。而且书店选品好,能在一定程度上激发写作灵感。”

人缘:理想社区生活的基础

记者注意到,书店内,店长、咖啡师以及读者都会热情地交流咖啡、书籍和包子口味,彼此就像是相识已久的老朋友。在打造理想社区上,这家书店依靠的是人缘。

谈及如何让一个书店拥有好人缘,牛瑞雪告诉记者:“以前她觉得胡同片区老龄化严重,生活的年轻人并不多。但是书店开了后,一批住在这里的年轻人就出现了,他们会和周围居住的老年人一样,主动过来吃包子、看书、看展。此外,书店也会支持一些年轻创作者在放映室播放自己的短片,共同探索书店生活的可能性。一位在书店学习的读者告诉记者:“这家书店有很多分区,可以满足我阅读、聊天以及看展的需求,而且老板也很热情,渐渐地我们成为了可以互带礼物的朋友,这种氛围吸引了很多像我这样的读者。”

作为生活在书店周边的居民,会享受到哪些“福利”?牛瑞雪笑着说:“我们会邀请周边退休居民过来参与包子,目前是4个阿姨两班倒,早上一波,中午一波。我们还会给阿姨进行工作培训,与她们的相处让我们更深入了社区,也让社区居民感受到了我们的真诚。”此时,恰巧一位热心的读者经过,她笑着说:“想吃这家书店的包子得趁早,便宜实惠,最好吃的是羊肉馅的。”

目前书店经营的社群有200人左右,包括图书出版的编辑、社会学领域的研究者和艺术从业者,他们也会来书店看看新书,在静谧的胡同书店获得更多生活感悟。谈及书店未来打算,牛瑞雪告诉记者,这得大家伙儿说了算。“在以后长期运营过程中,所有到场的人都有机会参与到决策和共创的过程中,需求是在互动交流中逐渐具象化的。当一个人‘可能’会成长,一段关系‘可能’会演进时,一个空间‘可能’就会变化。”