

# 我的新年职场Flag

图书编辑

陈灼:

## 向“理想的编辑”更进一步

我的2024年过得飞快,从1月北京图书订货会上的新书发布活动,到4月世界读书日期间的校园行,从“六一”前夕的图书捐赠仪式,到9月底的大西北采风之旅,每一步都充满了丰富的收获:约稿、审读、编校、营销等日常工作同样有条不紊地进行,以上种种共同编织着我的2024工作交响曲。复盘、反思、内化、提升,我的2024年让人受益良多,也让我更加理解了“功不唐捐”在编辑这一职业中的深远含义。

如果说我2024年的职业关键词是“突破”,那么我希望2025年能够充满“能量”。

AI时代,我们的生活和工作时时刻刻面临着新的挑战和磨合,唯一不变的是“变化”,只有充满能量才足以让人从容应对变化。

在2025年的职业规划中,我想我的能量将来自于持续学习与自我提升、深化专业领域研究、钻研营销与品牌建设、拥抱融合出版和数字化转型等等。

具体而言,随着主题出版的高质量发展,我计划深化在儿童文学和科

普读物领域的专业知识,对待万事万物都尽量保持敏感并有所觉察,进一步提高市场敏感度和选题判断力,并通过社交媒体、线上活动、读者社群等多种渠道加强与读者的互动,通过出版高质量的产品为我们的社会贡献更多正能量。

不久前,我读到一个引人深思的观点:“一个理想的编辑,是一个从麦种一直管到面包的人。”从这个视角来看,“理想的编辑”不仅要当好辛勤劳作的农夫,还要成为熟悉食客喜好的烘焙师。随着我即将迈入编辑职业生涯的第十年,我期望自己能够更加游刃有余地掌握工作节奏,向“理想的编辑”这一目标更进一步。

(作者系大象出版社主题出版编辑部编辑)

突破

能量

读书

行路



图书主播

吴嘉欣:

## 做有温度、有文化的直播间

岁序常易,华章日新。回首2024这一年的图书直播带货,无论是工作还是个人成长,都能明显感觉到自己的变化。

从开播前的准备、选品、做计划,到直播中和运营的节奏配合,再到下播后每一场精细复盘以及售后、社群运营,每一场直播活动都需要很久的策划和团队共同的努力。

如果有人问我,直播最难的是什么?我觉得是心态。直播每一次的输出其实都是在把自己的储备、能量往外掏,给到

听众,这既费脑力,又费体力,更考验人的心力。每一场直播都要直面数据的考验,同时也会非常快地接收到外界的评价,进而不断调整,所以在心态方面的建设特别重要。我们每次在直播间讲,“希望有更多人因为阅读受益,因为阅读走向正向生活。”它不只是喊口号,作为阅读推广人,我也同时是阅读的受益者。

在接触这份工作之前,我一年的阅读量不到10本,但2024年我完整精读了100+本书。初期是工作之需,后来体会到阅读的乐趣以及看到自己因为阅读,认知力、思考力、表达力都有质的提升后,慢慢走上正向循环。

展望2025年,我们希望坚持做阅读推广的同时,也拓展一些新板块,致力于做传播优质内容的文化直播间,在直播主题和形式上增加新的内容。譬如,策划主题直播“名家对话”系列,邀请更多作者到直播间分享阅读心得。另外,我们继续策划“非遗文化专场”,让更多大众走近非遗,增进大众对于中华优秀传统文化的理解。除了推荐好书之外,我们也会增加户外直播,开启“云逛书展”活动等,更多地拉近读者和出版的距离。我们希望做有温度、有文化的直播间,读书是为了更好地生活,真正让阅读和生活联系起来。

在个人成长方面,比起“带货主播”“销售”,我对自己的定位会更侧重于“阅读推广”“知识分享”“文化传播”,所以希望自己能够更加踏实地积累、沉淀,坚持每天阅读,把更多的时间和精力花在内容准备上,读书、见人、行路。

(作者系华中科技大学出版社融媒体中心图书主播)

图书编辑

李婧婧:

## 和青年作家一同成长

2024年有许多值得开心的时刻。《阿娜河畔》荣获第十七届精神文明建设“五个一工程”优秀图书奖、2023年度“中国好书”等,还和前些年出版的《与父亲书》双双获得第十三届全国少数民族文学创作骏马奖,喜讯不断,也是对我的工作的一种肯定。

除此之外,2024年的新书《白露春分》出版当月迎来加印;网络文学作品《浮梁店湘水流沙》上市后连连收获读者好评;“未来文学家”系列两本新书《胎记》和《人间盐粒》出版后登上当当销售榜单,让越来越多的读者认识了年轻作家苏南和王爱;儿童文学作品《我的名字叫啊吨》出版后登上各大文学榜单,进校园的过程中收获了孩子们满满的热情;“百年文学中的北京”书系顺利出版,其中《小说中的北京 新北京人》亮相2024北京文化论坛,为这一国家级文化盛事增添了一抹书香……这些时刻都提振了我的信心。

2025年,我手上的新书有《万川归》《安玛》《我们时代的女性劳动

者》《单身母亲日记》《金子、绿豆与琉璃珠》《鱼尾纹》等等,这些作品历经多年,作家数易其稿,融入了他们多年的心血和最真切的情感。看见一个个我喜爱的作家、欣赏的作品,我希望通过我们团队的努力,能让作家、作品被更多读者看见,希望这些作品能够抚慰人心,也希望这些作品能够获得与之匹配的成绩。

2025年,我将继续关注有潜力、有可能性的青年作家,发现他们的特色,帮助他们明确文学创作的方向。同时,整合优秀青年作家资源,争取形成属于“十月”文学品牌的青年作家阵营,丰富“未来文学家”书系,为中国文学的未来积蓄新鲜血液,输送年轻力量。

(作者系北京十月文艺出版社第一编辑室主任)

信心

成长

看见

『出圈』



内容电商运营

周盼:

## “重生”之我在小红书卖好书

2024年上半年,我从互联网大厂离开,加入小红书平台。带着互联网人拥抱变化的使命感和贯穿职业履历的危机感来到小红书,发现这里的商家和创作者摒弃复杂的运营技巧,商业化的进程谨慎而克制,保持真诚才是运营的第一原则。好的内容,无论出自大咖还是普通人,都会被看见,像极了内容电商该有的样子。

2024年,已经有超过1万家图书商家在小红书上开店经营。在小红书分享读书的作者有25万,每天和阅读相关的主动搜索达300万次。小红书上3亿主动搜索、乐于分享的用户群体,蕴藏着对优质好书好内容的巨大需求。小红书图书电商快速增长的背后,是图书出版行业的经营者们在小红书以具备独特的调性和审美的优质内

容,以及从用户出发的运营动作,重新定义内容电商生产力。

2025年,我们将联合社区内容,继续以内容为核心,增加对图书榜单、名家名作、差异化好书的重点运营。2025年初,我们将推出红薯图书榜单,给用户一份真诚的书单推荐,也给出版从业者更全面的经营指南。我们将向作者名家、乐于分享的编辑、阅读爱好者发出邀请,欢迎大家来小红书持续分享好书内容,持续发掘优质作者和内容,给予平台扶持。同时,我们将定期分享小红书图书相关行业的经营案例,将更多爆款笔记、优质的直播间风格和“出圈”的营销活动,分享给更多的行业从业者以参考。

作为一名图书行业的电商运营,希望2025年能成为小红书用户和图书商家的桥梁,邀请100+真诚有趣的图书作家入驻红薯书房,重点支持100+场新书发布,支持100+场图书营销活动,开展50+场行业分享,帮助100+家图书店播实现GMV跃升。

(作者系小红书电商图书教育行业负责人)

新华人

田甜:

## 助力电商业务持续稳步前行

自2013年加入山西新华书店以来,我在不同的岗位上积累了宝贵的经验,特别是在营销策划领域,我见证了也正经历着公司从传统销售模式向数字化电商转型的历程。

山西新华书店电商业务虽然起步较晚,但我们充满信心。过去一年,我们积极向外省的兄弟公司借鉴经验,成功在多个公域平台开设官方账号。2020年初,我们构建了私域小程序电商平台“新华云书”。经过3年的稳定发展,“新华云书”已成为我们与用户沟通的重要桥梁。在此,我要特别感谢领导的认可,给予了我宝贵的成长机会和广阔的发展空间。

展望2025年,我为自己设定了以下目标,以助力山西新华书店电商业务持续稳步前行:通过数据分析与市场调研,更准确地把握用户需求,制定更加精准的营销策略,提升用户满意度和忠诚度。将在全省范围内推广“新华云书”小程序,以用户为中心,全面升级优化界面设计、功能

设置及订单处理流程,确保用户在使用过程中的每一个细节都能感受到我们的用心与专业。积极探索新的业务模式与合作机会,拓宽图书销售渠道,为公司创造更多销售增量。

步入2025年,我将持续强化团队建设,着力提升部门员工的电子商务业务技能及沟通协作销售能力。面对日益激烈的市场竞争环境,我们坚守创新精神,不断探索全新的商业模式与营销策略。在领导层的睿智引领与全体员工的共同努力下,我们有信心共同开创辉煌的业绩。

(作者系山西新华书店集团图书大厦电商部主管)

用心

专业

特色

潜能



新华人

龚明:

## 走出县级新华书店特色路

作为县级新华书店负责人,2024年,我带领团队围绕创新和服务,全心构建“微店+直播+企业微信+视频号+公众号”微生态营销链条,着力打造“产品+服务+活动”教育服务新模式,在推动书店数字化转型发展的道路上作出有益尝试。

这一年,我积极探索“书店+”模式,带领全体员工高标准打造阅读服务阵地,以独特的展陈设计荣获中国书刊发行业协会主办的第六届“全民阅读·书店之选”“十佳展陈”称号;不断推进线上社群营销、线下网格服务融合发展,以开展假期“读好书 写好字 做好人”活动和“阅读的种子”学生荐书短视频等为契机,构建阅读推广体系,全力服务教育;持续升级线上平台建设,构建全媒体营销矩阵,满足读者

便捷化和个性化需求;打造亲子阅读、公益活动、文化沙龙等多位一体文化传播平台,为城市生活注入文化能量。

书店要长期发展,就需要看到时代的变化,需要应对趋势作出回应。展望2025年,我将积极响应集团建设“数字新华”的号召,聚焦加快推进业务互联网化、线上化、数字化转型赋能,加强学习,提升新媒体素养,以学长才,找准经营方向,走出一条县级新华书店特色发展之路;聚焦读者所需,坚持数字驱动,深耕社群运营,建立稳定的私域流量池,提高企业市场竞争优势;培育一支一专多能的人才队伍,全面提升运营能力和服务能力,激发创新潜能,释放企业活力,扩大服务群体;探索“短视频+图书”“短视频+服务”“短视频+教育”的宣推矩阵,推进全民阅读走深走实,建设书香罗田;全力以赴保障教材教辅发行工作高质量完成,以实际行动践行新华书店的责任与担当。

(作者系湖北省新华书店集团罗田县分公司经理)