

费勇:实体书店除了选品,更重要的是“卖”生活方式

今年三月,广州市新闻发布中心举办了一场“特别”的“疫情防控新闻通气会”,分别邀请了广州市新华出版发行集团常务副总经理杨斌,广州市书报刊发行业协会执行会长、广州市新华书店集团党委书记何燕芬,广州购书中心董事长白宜纳,暨南大学生活方式研究院院长费勇,广州市方所文化发展有限公司董事长毛继鸿,广州扶光书店连锁有限公司常务副总经理梁婷,唐宁书店商务总监王映珊等出版业界的代表,围绕出版业,书店等话题进行了深入讨论。其中,费勇深入剖析了书店经营现状与发展方向,以下是他的观点。



■散步书店

书店到底是要卖什么? 疫情加快了书店转型

关于解读书店困境,我谈一点感想。一方面在这次疫情过程中,广州实体书店不仅仅渡过了一次难关,而且在此过程中,反而有了更好的成长。书店很特殊,可能与餐厅、杂货店不太一样,书店是一个可以给予人力量、温暖的地点。前不久,我在朋友圈看到有朋友去了方所、唐宁、扶光等书店,他们会晒出来照片,我看到很是感动,有一些年轻的父母带着小孩去书店。在这次疫情中,书店是很特别的。在这次疫情中,我反而觉得书店是非常有存在的必要。

但是另外一方面,书店还是一个商业的东西,还是按照市场规律来运营,不能完全靠读者的情怀,我喜欢你,所以我支持你。但是也不能完全靠政府的支持,靠“养”是很难的,最终还是要靠自己,找到市场空间,自己造血,不断地生长。

产品内容化对书店非常有利

现在实体书店面临很大的转型,这次疫情其实是加快了这次转型。我觉得要思考一下,书店到底是要卖什么?我们

传统地认为书店是卖书,我觉得只卖书是很难的,当然原因有很多,比如说有网店,因为在网上可以买到很便宜的书,中国的书的定价也很便宜,有很多原因,包括销售渠道等等很多复杂的原因,光靠卖书,在中国是很难的。书店到底要卖什么,实际上这几年国内的人都很喜欢逛屋书店,我去过不下5次,也跟他们的创始人聊过天,但是我印象最深的是老先生讲:我不是卖书,我是卖书里的生活方式。

如果国内假如有谁把这句话参悟透了,这个书店肯定会了不得了。不单单是书店,整个商业都面临着一个重大的变化。我很难描述,尤其是因为疫情的原因,特别明显,在营销上讲内容营销,我不是单独的卖产品,但是从我们的角度可以归纳为:产品内容化。现在朋友圈很多老板自己去做内容,去抖音开直播。比如说有一个卖红酒的董事长,自己上抖音讲红酒文化,用内容带动产品。从这个意义上,书店是处于非常有利的地位,书店内容非常好,图书很经典。到现在为止,我觉得有两种内容是优质内容,微信公众号有两种优质内容:书评和影评。图书是沉淀了人类千百年来智慧的结晶。还是要从书上得到经典的东西。

第一个转型要思考怎么把书里面的东西和产品串起来。毛继鸿也提到,书店和广药合作做口罩,我觉得特别好玩。包括方所本身就有服装的基因,在我的想象中,完全可以构建从图书到服装时尚的生活方式场景。这是特别值得我们思考的,我不是卖书,是卖书里的生活方式、内容。

实体书店的存在理由是因为选品

第二个转型,是大家都讲到了,发现线上的销售也很强,一下子把销量提升上去,我觉得就今天的商业来说是非常基本的东西,不管是卖什么东西,一定是线上线下打通。但是我们另外需要思考的是,我们为什么除了线上购物平台之后,还需要线下实体店,像有了当当、京东大的购物平台。但是还需要有新华、扶光、方所、唐宁等独立书店,我有一个很不成熟的想法,我觉得实体书店的存在理由是因为选品,像之前商业机会是信



■爱书人覃世尧在阳江市专门辟了一个地方,建立了“五车斋藏书博物馆”,时常会邀请文人好友雅集谈书。



■广州北京路古籍书店一角

息不对称,我不知道哪个地方有什么东西,有商家告诉我,这个东西在哪家能找到,不管是中国还是日本,是靠信息不对称来做生意。但是今天不是的,信息很泛滥,很容易找到很多信息,但是消费者的痛点是:我不知道要买什么东西。我观察到很多年轻的妈妈,小孩子两三岁的时候,她们很茫然,不知道怎么买东西。像唐宁做的亲子方面,从图书到活动提供了所有的书,全部都选好了,一个月内需要的东西,怎么带着宝宝学习,怎么做育儿,一套所有东西都给你选好了。

在城市空间的角度 来重新定位书店

但是在当当上很难,因为那是一个商品的海洋,我经常说,我要买一个东西,到大的商城,好像是进入到了商品的原始丛林,我很茫然,不知道要选购什么。我觉得在卖的方式上,像书店更

应该体现选品,而且和前面的内容也连接起来,我帮你选好了,帮你找你想要的生活方式,你不用犹豫,所有的东西都展示好。

第三个感想,刚才提到体验性的公共空间,线下实体店的存在具有唯一性,这次疫情好像释放了网上的能量,好多事情可以在网上做。好像老师在学校上课,但是发现在网上上课也很方便。但是另外一方面,也发现线下是不可取代的,有些课在网上怎么上都没有用,必须要跟学生面对面。实际上人与人的交往要有温度,必须面对面,书店可以承担城市的公共空间,尤其是公共文化空间,这种潜力还远远没有发挥出来,越是在网络化时代,越是人工智能时代,人越需要有温度的交往,需要社群式的交往。

现在书店的会员制,线下活动,可以满足消费者的需求。但还是有很大的提升空间,假如放在广州市城市空间的角度来重新定位书店,很多潜力是可以被发挥出来的。



■安思远藏善本碑帖十一种
2018年 中国嘉德拍卖



■钟书阁