

1月24日闭店,3月17日复业,闭店52天,让安庆市新华书店的销售额大幅下跌,仅有去年同期的七分之一。

位于吴越街的吴越书社尽管疫情期间每天坚持开门营业6个小时,但每天的营业额不足往年的四分之一。

新华书店和吴越书社面临的情况,是疫情期间实体书店困境的缩影。

然而,实体书店的危机并非一夕而至,但确因疫情让实体书店的“寒冬”来得更快。

危机中,实体书店当如何突围?

## 实体书店:在探索中突围

记者 常艳

### 危机来了

安庆市新华书店图书城经理汪文韬怎么也想不到,新华书店图书城自1月24日除夕正常结束营业之后,时隔整整52天,才再次开门复业。这52天时间里,图书城不仅无法正常开门营业,还错过了原本春季的开学旺季,对一整年的销售都带来了影响。

“图书城中,教辅类及相关书籍的销售额占年销售额的35—40%,每年春秋两季开学是销售的旺季,今年,春季就错过了。”汪文韬介绍。

汪文韬分析,尽管之前因为疫情防控原因,学校一直没有复课,但网课一直没有停止,学生上课需要课本及其他教材的需求还在,但因为疫情防控,很多人的购买渠道改变了,从线下分流到了线上,因此对实体书店带来了较大冲击。

位于人民路的前言后记劝业场门店同样闭店52天,店内文创、咖啡、手工等所有租户全部停业。

国营实体书店遭遇危机,民营实体书店同样如此。

今年是位于吴越街的吴越书社开业的第21个年头,尽管近些年来书店的经营日渐式微,但今年的疫情,却让老板刘云娇感到前所未有的寒冷。

“房租一个月19万,加上7名员工的人员工资,还有水电等开销,每月需要支付成本至少20多万,如果闭店,一分钱收入都没有了。”刘云娇告诉记者。

面对每个月至少20多万的成本费用,刘云娇不敢闭店。抱着“能卖一本也好”的想法,在疫情期间做好防疫要求的同时,她和丈夫每天坚持开店6个小时。

但尽管如此,书店每天仅有数百元的销售额,还不足往日的四分之一。

与吴越书社坚持开店不同,冲击书店在疫情期间选择闭店。该店老板方赛华告诉记者,除夕(1月24日)正常关门之后,1月27日开始营业到30日,30日当天接到疫情防控的通知,然后便一直闭店,直到3月2日才恢复营业。

“春节期间开门的4天销售额1万多元,闭店之后的销售额就是零了。”方赛华说。

疫情期间实体书店面临生存困境不止在安庆,根据中小书



图为我市城区一家书店打折售书,同时推出线上免费配送服务。记者 常艳 摄

店联盟“书萌”2月5日发布的《疫情笼罩下的实体书店呼声——超千家实体书店问卷调查分析报告》,在1021家参与调查的实体书店中,停业的书店占比达到90.7%,超过99%的实体书店没有正常收入。

时至5月,因为疫情原因,对实体书店经营带来的影响还未散去。实体书店经营者原本期望的销售反弹,并未出现。

“平时每天的客流量在一两千人次,周末常常都是三四千人次,最高峰达到过五千人,但目前来看,周末的客流量也仅有过去的三分之二,营业额下降达到50%。”人民路前言后记劝业场门店经理詹石青说。

### 寻求线上突破口

疫情防控期间,客流量大幅下降,实体书店怎么办?

为了自救,实体书店纷纷把目光瞄准了线上。通过开展线上社群营销,为居家的市民提供新的购书方式,探索疫情期间实体书店销售新模式。

疫情防控期间,线上成为新的购书渠道。为此,新华书店有限公司立即采取了新的营销方式,建立微信群、开设了微店,通过开展线上推荐、发布书单、秒杀等服务活动,拉动销售,降低疫情带来的影响。

“请问四大名著有吗?”“妇产科副主任医师考试题库有没有?人卫版或第四军医版都

行。”“买一送一的书质量非常好,孩子很喜欢,希望多做这样的活动。”……

在安庆市新华书店图书城营销负责人叶娟手机里,“安庆新华书店线上图书订购群”“安庆新华书店读者服务群”等微信群中,每天都有顾客的咨询和反馈,像这样的微信群图书城门店就有7个。

叶娟告诉记者,这些微信群全部都是疫情期间新建的,全市在疫情期间开展社群营销,共新建22个微信群,开设10个微店,每天接受顾客在线咨询和订购。闭店期间,顾客通过微信群订购书籍并约定时间无接触取书的方式,全市共销售图书24万册。

不仅如此,前言后记劝业场门店还开通了抖音号,先后发布短视频14条,推荐好书和文创用品;开展图书秒杀活动2次;每周开展伴读计划直播1次等线上尝试。

“虽然24万元和同期相比,差距很大,但我们书店以后的发展提供了很多新的思路,会一直做下去。将来还会对社群进行细分,让推荐更加精准,也能让同一兴趣爱好、同样需求的人在同一个平台上交流。”叶娟说。

在吴越书社收银台上,一张吴越书社读者群的二维码张贴在显眼位置。疫情期间,108人通过扫描二维码进入微信群。在微信群中推荐好书,回答顾客咨询。

“顾客需要什么书,可在群里直接问,以免顾客跑空,为顾客节省了时间。”在刘云娇看来,顾客进入了微信群后,可增强书店与顾客的互动,加强实体书店的粘性,从而不断壮大顾客群。

而在疫情期间闭店的冲击波书店,在复业后立即开通了线上平台,尝试网上销售。“1万元购买了一个软件,与我电脑系统打通,顾客只需通过公众号的入口,便可用手机查询店里库存超过3本的书,直接订购。目前,已经有1000多人关注了公众号,尽管购书的人还不多,但线上模式,还是要坚持做下去。”方赛华介绍。

### 探索多元化经营

近年来,随着网上购物和电子阅读的增长,对实体书店带来了不小的冲击,对单一主营业务的依赖,降低了实体书店的抗风险能力,危机早已草蛇灰线,但突然的疫情,则如同一支催化剂,让实体书店的寒冬来得更快。

如何从危机中看到机遇,走出困境?转型和创新,将是实体书店走出困境的必由之路。

“现在实体书店的经营都比较困难,无论是国有还是民营,只有通过不断地经营创新,开拓营销方式,才能生存发展。”安庆新华书店有限公司副总经理汪小森认为,实体书店已不再是一个单一经营图书的场所,而是一个休闲、娱乐的文

化的体验场所和集聚地,实体书店要想发展,就必须坚持线上线下两条腿走路。

以前言后记劝业场门店为例,除图书零售之外,劝业场门店还集合了文创用品、咖啡店、手工制作、5G体验馆等多种业态,在日常经营中,还开展签售会、读书会等线下活动。尽管劝业场门店总体处于亏损状态,但2019年减亏60万,由此可见,多元业态的经营模式,增强了书店的造血能力。

多元业态经营模式,民营实体书店同样在探索。

刘云娇告诉记者,从最初卖杂志到卖图书,再增加教辅,到如今又新增了文具、玩具、动漫周边等,都是在多元业态中找出路。

而方赛华的书店里,除了有服装、鞋帽之外,还有饰品、文具、电子、玩具等,曾经还尝试过配镜、奶茶、冰激凌等多种业态,通过不断尝试,试图找到图书与其他业态的最佳融合点。

此外,实体书店的销售方式还需多样化。

“过去购买一本图书,我们只能通过文字简介了解,而现在一些书店,已经实现了通过扫描二维码进行视听体验,甚至“腾讯读书”已开始尝试利用话剧形式推荐新书,虽然这些方式前期工作量很大,硬件要求很高,但也是实体书店转型的一个新方向。”汪文韬说。

对于实力不强的民营书店来说,则想办法在服务和购书体验上下功夫。

“不仅卖书,还需要做服务。目前正在准备上线一款小程序,通过将本地多家民营实体书店联合到一个平台上,在减少同质化竞争的同时,共享客户,通过同城配送或就近取书的方式,让顾客有更好的购书体验,让书店离顾客更近,从而寻求困境突围。”刘云娇介绍。

尽管多元化、多业态经营已成为实体书店发展的共识,但要真正走出困境,还有很多短板需要克服,比如非图业态的选品、更专业的直播人员、更有吸引力的短视频等。

面对困境,汪小森依然保持乐观:“每年图书的销售总体在上升,只是线上和线下的比例在变动,也就是说,人们对阅读的需求并没有减少。实体书店是体现地方文化的一个形象,通过扩大线下优势,加大体验式消费,差异化消费,是实体书店的方向。”

### 点击 DIANJI

#### 我市四力齐发 优化市场准入环境

我市四力齐发优化市场准入环境。4月份,新设立企业同比增长111.01%,新设立企业注册资本(金)同比增长120.37%,均创历史新高;截至4月底,实有企业99920户,注册资本(金)6178.13亿元。推进网上服务大厅建设。依托政务服务网增设企业开办“网上服务大厅”,实现企业登记、公章刻制、发票申领等企业开办数据的共享交换和集成办理,减少企业重复提交材料,实现企业登记信息“一次采集、一档管理、共享共用”。实施企业登记服务标准化。按照统一登记流程、统一材料规范、统一审批时限、统一解释口径、统一标准配置的要求,优化企业开办线上线下流程,编印《服务指南》《操作手册》《流程简介》,宣传推介开办服务事项和操作流程。优化企业登记工作程序。推行企业名称登记管理改革,实行企业名称自主申报;实施市场主体住所(经营场所)“申报承诺+清单管理制”登记改革,进一步简化住所登记手续;实行企业设立登记“审核合一、一人通办”,助力企业登记审批服务再提速。做好惠企政策对接落实。切实做好企业开办“一日办结”工作,在网上大厅开启营业执照发放、票照申领、公安刻章、社保登记、银行开户、公积金登记等六类事项“一窗受理、并行办理”服务。 蓝宣

#### 六大举措 提升产业扶贫成效

我市六大举措提升产业扶贫成效。提高主导产业占比。全市33595户自种自养达标贫困户主导产业占比67%,343个产业达标贫困户主导产业占比76.9%,坚决纠正“小、散、弱”项目。提升光伏综合效益。坚持农光互补、渔光互补,打造综合体等模式,大力发展板下经济,提升光伏扶贫效益。规范资产收益管理。对财政支农资金形成的资产分类进行股权量化,密切产业发展与贫困户利益联结,完善制度建设,强化风险管控。扩大乡村旅游影响力。全市9个旅游扶贫重点村入选省百家乡村旅游扶贫示范村,岳西县黄尾村参选2020世界旅游联盟旅游减贫案例。开拓电商扶贫惠民消费节等途径,助力贫困地区农产品线上销售。实施林业项目扶贫。发挥林业示范区带动效应,实现贫困人口脱贫和林业增益双赢。 扶轩

#### 市城管局“三化”管理 打造街面治理新模式

市城管局“三化”管理打造街面治理新模式。创新推进街面管理“信息化、智慧化、人性化”,打造“群众工作+科技+执法”城市管理新模式,破解街面执法力量不足、执法环境不佳等问题。信息化管理。在原先网格基础上,将辖区按照片区、街区进行细分,同步配备片区长和街区区长,实施定人、定岗、定时、定职、定责“五定工作法”。目前,共划分执法线片区22个、街区137个,设立街长117人、片长10人,采集并报送各项信息6220条。智慧化管理。采取上线“监控+喊话”模式,在农贸市场等市容违法高发点位安装视频监控和喊话音柱,通过执法指挥室监控平台实时监控,远程喊话劝导占道、跨门面经营等违法违规行为。目前,已设置视频监控119个,利用监控取证、阳光执法平台办理非现场执法案件206起。人性化管理。借助家庭、村居(社区)等力量,探索联动警示教育,做到“先礼后兵”。试行中队警示教育、回坑提醒、媒体公开曝光“三步警示法”,通过签订承诺书、发放温馨提示卡,积极引导部分年龄较大的流动摊贩主规范有序经营。 城宣

### 锐新闻

## 扶持政策入人心 早稻种植热情高

连日来,望江县鸭滩镇田间地头一派繁忙景象,全镇1600多亩早稻种植现已进入尾声。

“过去因早稻产量并不高,加上人工种植、灌溉用水等导致早稻种植成本较高,所以往年很多农户都不愿意种植,但今年却大不一样了,农户种植早稻的积极性非常高。”鸭滩镇农技站站长何懋伍说。

在鸭滩镇码头村,今年依托“龙头企业+合作社+农户”种植发展模式,通过望江县泰丰种植专业合作社,流转承包农田达1300亩种植早稻,每亩地给予农户450元的租金,将农田化零为整,从号召种植、

选种、育苗、机器翻耕、收割到技术指导,都由合作社统一管理,并与当地的联合米业等米厂签订订单,组织收购、销售稻谷,吸引了更多的村民加入合作社种植早稻。

“镇村帮助流转平整土地,还修建水渠,提供技术指导,解决了合作社成员做大‘粮袋子’的顾虑。”鸭滩镇种粮大户陈长水还介绍,收割稻谷和废弃秸秆将由当地一家生态农业公司统一收购,其中废弃秸秆经过一系列工艺流程后制成体积小、便于储存和运输的生物颗粒燃料和有机肥料,生物颗粒燃料销售至各大米厂代替燃煤

进行能源化利用,有机肥料又回馈农田和油茶基地,如此低碳循环发展,经济效益、环境效益和社会效益显著。

“我们合作社里有10多辆拖拉机,今年全都投入到春耕生产中。”鸭滩镇一家种植专业合作社负责人陈四应说,合作社现有农机30多台,大马力拖拉机、插秧机、收割机、烘干机、植保无人机、育秧自动化流水线等装备齐全。“这几年,鸭滩镇不断推动农业产业化、规模化发展,随之而来的是农业生产机械化程度不断提高。去年,我们就为4000多亩农田提供了各类社会化服务。”陈四应

介绍,相比以往的人畜耕作,机械化生产省时省工省成本,就拿插秧机来说,一台设备能替代三四十个人工,一天就能完成40亩插秧工作。

为进一步提高村民种植早稻积极性,提高早稻种植产量,鸭滩镇在利用上级相关奖励扶持政策的基础上,灵活制订镇本级奖励办法,对集中连片种植早稻的农户给予补助,并对购置机耕、机插等农业机械用于发展粮食生产的农户优先给予补贴。同时,加大农机员到农机专业合作社、农机修理点和配件店、田间作业现场等地,指导农机检修保养、

水稻机械化育秧,检查机械配件质量,宣传安全生产知识等。该镇还对受疫情影响、资金流转受阻的种植大户,积极发挥党建引领信用村、信用户创建作用,对信用评级达A级及以上的加大涉农资金授信,全镇对新型农业经营主体共授信350万元,强化金融保障。

“今年早稻种植扶持力度大,而且有这么多大户转向早稻种植,村干部也不会种,我们跟着种,一定不会错。”鸭滩镇码头村杨树组村民陈保说。

今年鸭滩镇早稻种植面积达1600多亩,预计产量96万公斤。 通讯员 汪红