

长沙实体书店“卷土重来”

当当网长沙实体书店明年开张 图书电商转攻线下,传统书店花样翻新

■记者 梁兴 薛琳

当当网日前宣布,3年内将开1000家实体书店。无独有偶,一个月前,网络书店“鼻祖”亚马逊也开出了其首家实体书店。

当当网相关负责人表示,将打通线下与线上,以互联网的方式来经营实体书店。一度被认为是实体书店终结者的图书电商,为何转战实体书店?此举会给市场格局带来怎样的变化?

据记者调查了解,在经历过较长时间的衰退期之后,长沙实体书店不再是传统模样,24小时书店、众筹书店等新型书店接连出现,实体书店有望以复合经营、文创综合体等新的面貌回暖。

图书电商争开实体店

当当网助理总裁张巍表示,当当网明年4月在长沙开设一家实体书店,这家书店占地1200平方米,采取线上线下同价的策略。同时他表示,当当网计划在3年内开1000家实体书店,计划涵盖MALL店、超市书店、县城书店等多个类型。

当当网并不是第一个吃螃蟹的。11月3日,亚马逊在西雅图大学村开了第一家实体书店,名叫 Amazon Books。

注重顾客购书体验

“当当网此举有意打通线上线下。”一名业内人士告诉记者。

用户读书体验是图书电商的短板,在网上看到的多是图片,对于纸张、印刷的质量缺乏直观感受。张巍认为,过去网络书店吸引读者,是因为人们的消费习惯已经转向互联网,但“顾客体验”几乎为零,“我们打算做的实体书店其实已经不是传统意义上的书店,而是一个文化综合体,形式涵盖MALL店、超市书店、县城书店等多个类型,既丰富体验,同时线上线下融合,增强当



一度被认为是实体书店终结者的图书电商,如今转战实体书店。

当网的用户黏性。”

图书线上线下同价

张巍介绍,虽然实体书店存在成本高等问题,但由于当当网直接提供货源,给予毛利保护,图书电商巨头因规模带来的成本优势,可以支撑线上线下同价。同时,还有大数据和评论等带来的增值服务,以及咖啡、文创等周边衍生产品。“对MALL店,希望合作方提供1000平方米以上5年免房租,并承担装修费和讲座等活动的费用;对超市、文体部要有当当品牌露出;加盟店,要求图书和文创产品从当当网进货,招牌用当当网统一标识。与线上同价,我们提供毛利保护和供应链。”张巍表示。

亚马逊方面明确表明,亚马逊的实体书店是线上线下同价,且实体书籍的选择都是线上销量较好的。

上述业内人士表示,图书电商曾一度被认为是实体书店的终结者,现在当当网凭借其规模、渠道优势,线上线下同价,杀回实体书店,以互联网的方式来经营实体书店。并且国家财政目前对实体书店有扶持和奖励。

调查

24小时书店、众筹书店……长沙新型书店接连出现

在大部分市场被图书电商侵占的情况下,长沙实体书店“被逼”转型,新型书店花样颇多,且“万变不离其书”,获得了长沙读者的认可。

位于湘府路的德思勤24小时书店总面积达3000多平方米。10月中旬,该店推出全新分享平台型活动“德思勤晚八点”,文学“异类”薛忆沩、曾国藩研究专家刘绪义、阿里创客冠军田飞等纷纷做客于此。书店负责人伍小姐告诉记者,“是书店,更是平台,我们会做更多的文化交流活动。”

人民东路星城世家西门的百颐堂有一面书墙,背后支撑着的是一个书店。老板卢京青和老

生意经

由“店”到“馆”,书店不靠卖书赚钱

从目前长沙的书市经营情况来看,能取得良好效应的书店,已不是单纯的卖书场所了,不是一个“店”,而是一个“馆”——咖啡馆、茶馆、图书馆、艺术馆,或者是它们的集合。

在这些书店,几乎每月甚至每周,都有文化交流活动、名家交流会或者作家签名会、粉丝交流会等。书是纽带,但已不再是主要的盈利点。

在百颐堂,茶、食、瓷器、沙龙……都有盈利,而且远超卖

书娘郭红梅在未开这家茶馆之前,早已在长沙定王台书城扬名。十多年的书店经验,让他们深谙长沙书迷的口味。要是你急需的书,连网购都买不到的话,别急,你只要在百颐堂前台报备下,隔几天一定能拿到。甚至有些茶客,每次过来,不带走几本书似乎都觉得少了点什么。

Home24书房设在韶山北路一栋写字楼里,颇有“大隐隐于市”的感觉,是由Home共享家的志愿者们发起,并通过众筹的方式建立。而泊麓山咖啡书吧以书换咖啡,每周二、五都会举办CC英语文化沙龙,交换图书、交流语言,成为了河西的时尚据点之一。

书的收益;卡佛人文书店老板直言:“卖书的利润只有20%,盈利主要靠饮品、讲座等其他收入。”名声在外的熬吧也是如此,老板直言,“其实,书店本身的盈利可忽略不计。”

单纯卖书,很难支撑下去,复合式的经营模式,成为书店行业的趋势。但实体书店的复合式经营也还处于摸着石头过河的探索阶段,能否让实体书店成功“逆袭”,还是未知数。

思考

实体书店是否迎来了又一春?

6月24日开业的德思勤24小时书店,已成为长沙的新文化地标;湖南本土品牌——弘道的“第三代书店”,已进驻海信广场,据悉将于春节前开门纳客;此前,绿地湖湘中心已与三联韬奋书店签订意向协议;泊富国际广场正筹谋与新华书店合作;保利西海岸的购物中心也正计划引进实体书店……长沙的实体书店,似乎已经迎来了新的春天。

前些年很多实体书店纷纷倒闭,因为网上买书很便宜也很方便;但现在越来越多人喜欢逛实体书店,只有在实体书店,才能感受到手抚过纸张的触感,闻到油墨的清香,实体书店提供的,除了书,还有切实的用户体验。

“从近年来的一些趋势其实不难看出,在互联网持续高速发展的同时,传统阅读在逐渐回潮,实体书店也再展生机。从全国来说,2014年,三联韬奋率先开设24小时书店,并在全国发起成立24小时书店联盟。”湖南广通发展教育咨询有限公司的丁红波,对书市的关注也从未间断过,他说,“事实证明,实体书店是有生存空间的,关键在于如何拓展实体书店的功能,将其无法被网络书店所代替的体验性发挥出来。”

记者手记

线上线下,都需洞悉需求

因电商的崛起,传统书店零售业经历了一轮前所未有的格局之变。在经历了高库存、关店潮、深度调整、业绩大幅下滑等系列打击后,众多书店毅然地选择了关闭。

但实体书店并没有在电子商务的挤压下不复存在,长沙新式书店的出现和发展势头就说明,实体书店仍存在无限多的新机会。

购买书籍本身是美妙生活的一个重要部分,在实体店看书购书过程中的乐趣,是其他渠道无法代替的。除了商品本身,店铺的装修设计,物品的陈列摆放,店员为顾客提供的个性化服务,甚至于店铺里细微至极的香氛气味,都有可能是书迷光顾的强力诱因。而这些都蕴藏着实体书店的新机会。

不止是实体书店,所有的实体店店铺都是一样。如何为实体店的购物体验注入新活力?如何与消费者进行多维度、多方式的个性化互动?如何才能有效促进消费者的购买行为?这些,或许是眼下抓住实体店铺新机会需要思考的关键点。要知道,线上与线下,其实没有所谓的边界和顺序之分,零售的本质,归根结底在于洞悉消费者的需求。

中国福利彩票七乐彩开奖信息

2015年12月2日 第2015141期 开奖号码

27 08 23 05 24 07 20 03

下期奖池: 0元

奖级	中奖条件	中奖注数(全国)	中奖注数(湖南)	单注奖金(元)
一等奖	○○○○○○○	2	0	786084
二等奖	○○○○○○●	15	0	14973
三等奖	○○○○○○○	293	3	1533
四等奖	○○○○○●	855	27	200
五等奖	○○○○○	9239	193	50
六等奖	○○○○●	16681	386	10
七等奖	○○○○○	99972	2546	5

注:开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准!

中国福利彩票3D开奖信息

2015年12月2日 第2015329期 开奖号码: **4 5 1**

湖南省中奖情况

类别	中奖注数	单注奖金(元)	中奖金额(元)
单选	2393	1040	2488720
组选三	0	346	0
组选六	2081	173	360013

注:开奖信息以湖南省福利彩票发行中心正式公告为准!

注销公告

湖南栋宏贸易有限公司股东会决议注销,为保护债权人的合法权益,请各债权人自见本公告之日起45日内向公司清算组申报债权,地址:长沙市芙蓉中路三段380号汇金国际银座918 联系人:杨明仕,15874207311