



# 全球首家“24小时”书店宣布明年闭店 长沙多数“图书+”经营模式处于亏损状态 “跨界”书店风行，赚人气却难盈利？

日前，台湾诚品书店敦南路店宣布将于2020年5月31日谢幕，开启“熄灯倒数”。据了解，这家书店于1999年开始尝试24小时营业模式，不仅是台北市的文化地标，更是全球尝试将销售文创用品与展览相结合的首家24小时书店。

在长沙，随着出版行业的复苏，购物中心业态的发展变化，几乎要被时代淘汰的书店又开始活跃起来——近几年来，不仅有商家开出了24小时书店，也有不少尝试了“+饮品”、“+休闲”等多样经营模式的“跨界”书店相继入驻各大购物中心。

时间过去了两三年，这些书店是否经受了市场检验、获得了消费者的认可？未来，它们的发展方向又将为何？

■记者 朱蓉



## 谋复兴 书店成商业项目“标配”

“和朋友约在都正街吃饭，早点儿过来，先带孩子来看看书。”12月11日，家住城南和庄的袁女士告诉三湘都市报记者，自己刚上小学一年级的儿子对阅读特别有兴趣，于是特意带他到长沙海信广场一楼的西西弗书店逛逛。

整齐地摆放着各类图书的书架之外，在这家西西弗书店内，还有一字排开的多张桌椅，和提供饮品点单的服务台。三湘都市报记者注意到，该店内，有部分书籍未包裹透明塑封，消费者可自由翻阅。

2016年9月，作为步步高梅溪新天地的“文化地标”，由当当网与步步高联合打造的梅溪书院在长沙落地。开业当日，便创下20万销售额的亮眼成绩，也由此拉开了长沙实体书店“复兴之路”。

在彼时，新型书店还只是

屈指可数，如新华书店、弘道文化等开出的我们的书店、弘道书店等“+饮品”、“+休闲”也只是开出一两家试水，而如今，似乎已成为了各大购物中心，甚至是社区商业的“标配”，书店的数量也开始急剧增加。

截至12月1日，西西弗已在华润星沙万象汇、金茂览秀城、IFS国金中心、海信广场、凯德壹中心等购物中心开出5家门店，均位于购物中心内。另据美团的搜索结果显示，弘道书店也已开出4家门店，其中，除麓山南路店外，也多位于如华创国际广场、运达中央广场等商业项目内；而阅读花园的4家门店之中，也有2家位于通程喜乐汇等商业项目中。

这还不包括如梅溪书院、德思勤24小时书店等多个非连锁新型书店项目。据三湘都市报记者不完全统计，在长沙，此类书店的数量已超过20家。

## 迎需求 经营风格随选址而变

三湘都市报记者注意到，这些新型书店，在数年来的尝试中，其经营形式也随着选址开始出现一些变化。如，在购物中心内的书店们，将阅读体验、饮品、甜品作为变化的经营重点，而在社区商业内，则更强调亲子阅读。

在位于万科城河马公园3楼的弘道书店内，就设有较大面积的儿童阅读区，此外，还开设了儿童艺术梦工厂，用以进行亲子互动。此外，与其他书店着重搭配销售进口高档文具、文创产品不同，这家书店的附加销售商品则为玩具、文具以及与儿童动手密切相关，诸如DIY八音盒的文创产品。

而在华创国际广场负一层

的弘道书店，虽然为同一品牌，但其店铺中销售的文创产品则更有“文艺范”，如售价在156元至498元之间的茶具、用于写手账的品牌笔记本等等。而同时，与万科城根据儿童身高设计的阅读桌椅不同，这家书店内的阅读饮品区内黑白灰蓝的色调设计则相对更加时尚。

“有书可以借阅，还有供休息的小沙发和桌子，每个桌子下还配有一个插头，满足打发时间的需求，也能满足非正式的工作会谈。”11月24日，大众点评网友“熊本熊爱上帕丁顿”留言称，“算是一家宝藏地点吧。”



12月11日，在弘道书店河马公园店内，有不少受到儿童喜爱的小商品出售。小图为店外摆放的玩偶。  
记者 朱蓉 摄

## 难盈利

### 多数书店处于亏损状态

跟随着读书的时尚，越来越多的资本开始尝试进入书店这一领域。台湾诚品书店创始人吴清友曾对媒体表示，该品牌书店在15年的经营中均处于亏损状态。而诚品书店敦南路店的营业时间进入倒数，则算是为这一业态能否在市场环境中持续健康发展打上一个问号。

那么，在长沙出现数量大幅增长的书局们，是否已经实现了盈利？

一位曾在此类型书店经历了开店、运营近3年的业内人士向记者透露，虽然在盈利模式的设计中，搭配销售的饮料、文创产品的利润相对较高，但目前行业内几乎依然是“家家在亏钱”的状态，“图书销售的利润无比低，虽然开出书店的商家还是希望能够赚钱，但在实际运营的过程中做不到。”

这位业内人士透露，进入书店的消费者，仅有三成左右会购买诸如饮料、文创产品等利润率相对较高的产品，目前行业内通用的盈利模式尚未被找到。

而在不少业内人士看来，除由专业图书公司运营打造的书店外，另由商业连锁公司主导，与旗下购物中心搭配的新型书店所承载的使命，更多的则是为其他业态进行引流。诸如，步步高集团的梅溪书院、德思勤开设的德思勤24小时书店，在成立之初，都为其所在的项目吸引到了巨大的关注。

## 成功经验

### 盈利还是要靠图书 开店速度需与运营体系匹配

不过，在采访中，三湘都市报记者也发现，虽然行业普遍盈利的大环境尚未形成，但依然有部分品牌已走在了前面。

西西弗书店相关负责人向三湘都市报记者透露，目前，该品牌旗下门店年均坪效达1.2万元（指每平方米营业面积上产出的年营业额），库存周转为1.7天，运营中，要求每家新店必须一两年就达到盈利状态，“2018年西西弗盈利9亿元，其中75%都由图书贡献。”

“2018年西西弗长沙门店均接待书友50万人次，图书始终处于产品经营的核心地位，占比80%，文创和矢量咖啡占比合计20%左右，”上述负责人认为，在长沙，书店已经成为很多读者日常生活的一部分，越来越多的读者进入书店是为了真正买书，实体书店正在回暖。

他强调，对西西弗来说，最重要的是开店速度和运营体系需要做到匹配，结合公司对于发展模式研究的经验和实践，做好内功，建设内部体系才是真正的生存发展的捷径。

此外，为何诚品书店虽然经历了长达15年的亏损，但目前仍有44家书店能够正常运营？也有业内人士认为，图书零售作为微利行业，如工艺品、家具、文具、餐饮等经营品类如果能够很好地契合市场需求点促成销售，仍不失为弥补亏损的一种好的尝试方向，“关键仍是找到具有吸引力的产品，就如故宫的文创产品一般，做出特色，能够吸引消费者进店后大量购买。”他表示，现阶段书店难以通过销售图书以外的产品实现盈利，与商品缺乏购买吸引力不无关系。

## 记者手记

### 应回归“悦读”，不应只为花哨的噱头

当人们的阅读媒介、阅读习惯发生改变，书店，这一曾经可以“原价卖书”，只需等客上门的经营业态，也需要快速做出反应，进行改变，以避免被时代的车轮抛在身后。

几年前，“图书+X”书店的新模式在长沙被一瞬间点燃。而在海峡另一头的台湾省，诚品书店尝试此类经营模式则已经数十年。有饮品甜点可食，有文创产品可买，甚至是24小时随时在原地等候，这些尝试打破了过去人们印象中对书店只有密密麻麻的书籍和书架的固有印象，一时间让市场沸腾起来。

然而，身处市场，只有盈利方为推动一个业态持续存在和发展的最强大动力。回望，在长沙，已有本在开业时打着“24小时”经营的书店悄然放弃了这一经营模式，只因为“夜间进店消费的顾客真的很少”，而减少运营时间以降低成本，也成为了这家书店的最后选择。

书店，究其根本仍应为书。这也意味着，应回归阅读的功能，如何让消费者能够在店内进行“悦读”，减少花哨的噱头，或许应该成为书店经营者们努力研究和推进的方向。

