

突围网络书店,湖南书商各有绝招

特价书店、专业书店、时尚书店、批发书店,各有生存之道,活得有滋有味

中国邮政储蓄银行
创业进行时

小巷到处是书店。

如今,随着网络书店的兴起,卖书的多了,图书市场的蛋糕却并未做大,要想在这块“蛋糕”上分得“一杯羹”可不是件容易的事,书商们纷纷使出十八般武艺,亮出自家特色,且看他们怎么在众多竞争者中突围。

■实习记者 杨斯涵 记者 陈静

特价书店:优惠取胜

在岳麓区大学城中,有家经营特价书的“特价书店”。

店老板陈先生说,“在学校附近开店,主要是因为学生对书的需求较高,购买力又有限,通过‘特价’这种方式薄利多销,也能抢占图书市场一定份额。”

店里的书一般是通过回收后再进行整理出售的,也有一

龙之媒:专业立足

位于锦绣中华楼上的“龙之媒书店”经营传媒、广告类专业书籍。虽然开在写字楼里,生意却好得很。

“老板刚开始创业时是在北京一家广告公司上班,当时关于广告类的书籍在市场上很难买到,更别说是专门的广告类书籍的书店了,所以老板就有了为广告行业人士开一家专业书店的想法。”店长李小姐告诉记者。

李小姐介绍,龙之媒的书

时尚书苑:地段好、白领多,书价不打折

“时尚书苑”与“特价书店”形成鲜明的对比:它只做正价销售。

“时尚书苑和湖南大剧院几乎是同时营业的,选在这里是因为大剧院附近办公楼特别多,爱书者的消费水平很高,因此价格不是问题,同时这里还有一个足够大的停车场,很多客户就在停车的同时来看看书。”老板黄先生很得意,“从停

湖南人爱读书、会读书全国有名,所以湖南卖书的人也多,除了全国赫赫有名的四大书市之一定王台书市外,学校附近、社区里、大街

部分新书是出版社的库存品,有专门的人送货。

陈先生介绍,“特价书店”一般以不同折扣出售,为保证低成本运作,营业面积不需太大,也不需精装,所售图书应以学生需求大的古典名著、中外名家名著、校园文学类、教学课本等为主。

专业性很强,来选书的一般都是广告界人士,客户多半都是老客户再带新客户,虽然是开在大厦内,但客源根本不是问题。在长沙广告界内不知道我们书店的应该很少。

据了解,龙之媒在全国共有6家实体店,还有网上书店。为了吸引更多客户,除了为客户办理折扣卡、会员卡、订书、送书等服务外,还定期举行累积消费额度的优惠活动。

车场的大小来选址,也是一个不错的选择。”

黄先生跟记者传经,“根据所在地的主要客户群定位很重要。这里的读者多为白领、金领、老板,所以我们尽量选择财经类、艺术类、社会类、休闲类等书籍,再分类摆好,这样就为前来选书的客户节省出了大量时间。在旁边上班的人常来,我们的老客户约占到30%。”



多读书,读好书,读者在书市选购图书。资料图片

定王台书市:批发为主,薄利多销

在长沙,如果你问在哪里可以买书,人们都会告诉你去定王台,因为定王台书市是长沙最大最全的书市。整个书市共有四层,每层都有上百家书商,只要是在新华书店能找到的书,在这里都能找到。

一位书籍批发商李鹤告诉记者,“书市里书商成千上百,来我们这里买书的除了自己买来用之外,要么是为学校、单位采购书籍的,要么是用来出售的,因此我们

过期书刊:卖的不是时间,是知识

不论是在超市里面,还是在大街小巷,都能看见小型书摊,他们经营一些过期杂志,从经济人物到服装影视,应有尽有。这些杂志一般都是全新,除了日期都是三个月以前发行的,与最新的杂志毫无区别。但是,它们的定价却是正常价格的一半以下。

“我在这里已经做了很多年了,前来购书的多半都是年轻人,不少都成为我的常客了,一个月

会把价格放到最低,争取大批量销售,从中赢利。”

“我们出售的是文史方面的书籍,一般定价会比较高,但是如果碰上单位配书,图书馆配书的话,我们也会进行打折,成批销售。”百川图书的店员小张说。

在定王台书市里,随处可见的都是书商,他们虽然销售的是不同种类的书籍,但是他们的销售方式都是薄利多销,用合理的价格争取大批量的销售。

都要来好几次。我们卖的多是大众化的知名杂志,如《知音》、《读者》、《瑞丽》、《故事会》、《财经》等等,受众面广,所以销路不成问题。”在黄兴路动漫世界摆摊的胡军告诉记者。

“杂志本身时效性不是很强,过期书刊无所谓,新书都很贵,不划算,这里一般十元三本,很划算。”一位选书的顾客告诉记者。

专家点评

书中自有生意经

图书业的竞争日趋激烈,网络书店、电子阅读对传统书店的冲击越来越大,消费者的书籍购买行为正在发生悄然变化,对于传统书店经营者而言,在新的市场环境,不是因循守旧,而必须顺应市场的形势,及时进行营销方式创新。

纵观市场中的特价书店、专业书店、时尚书店、批发书店等经营形式,无一例外是对市场深入细分后的市场选择行为,正是基于差异化的市场环境再认识,这些商家做出了选择差异化目标市场的营销决策,这是对传统书店市场经营行为创新的一种有益尝试。

营销策略上,应该从自身定位出发,制定适合自身发展的经营模式,切勿跟风,自身特色是吸引顾客最好的方法。

点评人:营销专家杨毅

网友支招

有条件的书店可以定期的组织书友会、评书会等交流活动,还可以邀请名家进行签名售书,通过活动提高书店的知名度。

——simon

人本主义方向是未来书店经营模式的一种趋势。为书店增加茶座,为顾客提供了购书后的休息地,更有可能赢得顾客的青睐,争取到更多的客户。

——螃蟹座的流星雨

在巩固线下店铺营业的同时,加强书店的线上营销,除了是对书店的一种广告宣传外,更重要的是能够把握一些外地客户,增加书店的营业额。

——虫子虫子



邮储银行创业帮手

特价书店、专业书店、时尚书店、批发书店等经营形式,无一例外是对市场深入细分后的市场选择行为,这些商家做出了选择差异化目标市场的营销决策,这是对传统书店市场经营行为创新的一种有益尝试。

巧妇难为无米之炊,这些书商多为小本经营,且资金紧缺,如果想做大做强,或者开分店,手中没多余的资金怎么办?不妨使用中国邮政储蓄银行的“好借好还”小额贷款业务,这是邮储银行向单一借款人发放的贷款,贷款对象包括农户、农村个体经营户以及城乡地区从事生产、贸易等活动的私营企业主,个体工商户和城镇个体经营者等微小企业主,用于满足他们的生产经营资金需求,事实上,大多数创业初期的人都符合这一借款条件。且小额贷款放款速度快(一

般3-5天可出审贷结果)、不需要抵押,不需要请客送礼、信贷员主动上门服务,能提供稳定的融资渠道,有了资金的支持,创业者们能突破发展瓶颈,进入成长的下一阶段。

对于已经打下一定基础、正处在急剧扩张期的创业者来说,邮储银行的“好借好还”个人商务贷款业务也是很好的助推器,这是一种面向微型或小型企业主发放的用于合法生产经营活动所需资金的人民币担保贷款。借款人在首次办理贷款时,由银行核定额度,在额度有效期内,可以循环使用、随借随还,手续非常简单。目前,市场中各式各样的书店,所从事的文化流通产业,需要有强大的经济作为后盾,使用这种循环额度的贷款,非常方便实用,为事业的稳定发展增添了一份保证。

有问必答

问:上述哪些卖书的方式可以向邮储银行贷款?申请哪一类?如何申请?各个不同方式大概能达到什么样的额度?

答:除走街串巷经营小书摊出售过期书刊的方式外,其他各类卖书方式的客户均可以向邮储银行申请贷款(需要有固定的经营场所和营业执照)。规模比较小,创业时间不长(在6个月以上),没有房产抵押的客户建议申请小额贷款;规模比较大,创业时间较长(在1年以上),有房产可做抵押的客户建议申请个人商务贷款。

向邮储银行申请小额贷款,可以找1-2个保证人或与其他2个商户组成联保小组,由本人及相关人员(保证人、联保小组成员等)到邮储银行网点提出申请,信贷员上门调查,经审查审批通过

后,签订合同即可获得贷款;申请个人商务贷款,需要有个人住房或商用房抵押,由本人到邮储银行网点提出申请,信贷员上门调查,经审查审批通过后,签订合同,落实担保条件,额度生效后即可获得贷款。

申请小额贷款,最高可获得10万元额度;申请个人商务贷款,最高可获得500万元额度。

问:书籍适合做贷款抵押品吗?

答:书籍暂不能在邮储银行做贷款抵押品。

问:对于这类创业者,邮储有没有其他帮助?

答:申请小额贷款,采用分期还款的客户,若每个月正常还本付息,可享受“5+1”免息优惠政策,即连续5个月正常还款,第6个月的贷款利息予以免除;成为邮储银行的优质客户后,可享受贷款优先、获得稳定的融资来源等帮助。

邮储银行长沙服务网点

省分行直属支行 85989316 东风路支行 84201602
东塘支行 85710077 五一一路支行 84411294
高桥市场支行 84766242 师大支行 88882601

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA