

热爱、专业、创意让小而精的书店经营更持久

独立书店的逐战之道

文 | 本刊特约撰稿 朱晓剑

书
游
记
·
经
营
之
道

今年由于受新冠肺炎疫情的影响,国内不少实体店面临着经营压力,比如著名独立书店“单向空间”发起了众筹,但是也已经关了两家店;“方所”重庆店已关门了,嘉兴的“乌托邦”书店在5月初做了一场直播,之后把库存卖完就关门了,老板重回装修建材老本行……相对而言,独立书店面临的压力更甚。在我对一些实体书店进行走访和了解之后发现,尽管受疫情和行业影响,不少独立书店通过多种方式实现“自救”,在艰难中求生存。热爱、专业、创意在今天的书店发展中起到的作用越来越大,独立书店是以这样的方式存在着,并日益扩大影响力。在疫情当中,各独立书店也采取多种经营方式谋求生存之道。

热爱决定了持续能力

这些年不少独立书店起起落落,也引发了不少人的关注。独立书店虽然被誉为是“灵魂庇护所”,却不是玩情怀的地方。与其他商业体一样需要对行业的热爱。在坚持经营二十年以上的独立书店,其创始人大都是对书籍充满了热爱之情。比如西安“万邦”书店的魏红建、南京“先锋”书店的钱晓华,在阅读理念上,他们有着共同之处:对阅读有着独到的见解。

魏红建在经营万邦书店上并没有刻意强调书店的独特经营之处,而是身体力行地参与到陕西人的文化公共生活当中去,在万邦书店里,我们看到的主体内容,依然是书。不管是做图书出版,还是文创产品的开发,他都力求做到与本土文化的结合与创造。“传统文化的守护,在今天变得越来越重要。”因此,在魏红建的阅读视野里,书是呈现他的思想价值的所在。现在,书店里专门辟出了一块领地,贩卖古旧书,引得西安的爱书人在此流连,找到心仪的好书。

在成都也有一家独立书店,名为“读本屋”,其面积不足80平方米,却放了上万册图书。店主廖宇非常喜欢书,所以开了这家书店。“选品是书店最重要的一环。”他因爱阅读却做得游刃有余,时不时去外地淘回绝版的二手书。同时,成都作家的签名本在这里也能买到。这看上去有些“小”的书店,他却做得有声有色。与读本屋相似的是在湖南醴陵有家“百草园图书城”,因喜好图书,店主创业卖书,从此与书结缘,一直做到了今天。此外,在其他的一些小城市里,我们也看到这样默默耕耘的书店,他们以一己之力为当地居民提供阅读服务。

始于1992年的“青苑书店”在南昌书店业里有独特的地位,在全国也享有盛誉。其创始人万国英“当初因为爱书却总不能买到喜欢的图书而苦恼,索性在20世纪80年代自己办起了这家小书店”。在多年的经营中,“青苑”做到的专业推荐、分类与索引,为读者和好书之间搭起了一条最便捷的通道。但在今年也遭遇到了难题。在这种情况下,“青苑”开始做文化公共服务的供应商,为美术馆、图书馆供货成了新的业务拓展。

因为对图书的热爱,独立书店也对书店这一行业的热情持续不减。因此不管书店在发展的路上遭遇怎样的变故,他们都能想尽各种方式持续经营下去。

专业是书店的生命线

独立书店在风格上绚烂一点,很容易成为网红打卡地,但书店仅仅这样,就难以持续存活下去。在我们的身边能够留存下来的独立书店更多的是讲求内在品质。在华丽的外表下,它们所能做的是在专业领域的专注和奉献。

广州的“学而优书店”是在1994年创办的学术型书店。这家书店见证了华南书业的发展。独立书店在今天怎样能存活下来?对学而优来说,需要的是定力,更需要对书店运营的思考。书店引进了咖啡馆,还开始进入儿童美术教育,在他看来,这是延伸了书的深度和广度。不仅如此,学而优以专业精神与图书馆、博物馆合作开展不同的阅读活动,这就是通过不同类型的书籍与读者的融合,探讨新的阅读之路。在今天的疫情中,学而优最初考虑众筹,但因担心透支书店的信用而作罢,却由此拓展了网络销售。

在天津的众多书店中,创办于1999年的“天泽书店”是最为特别的一个。在今天的疫情期间,“天泽书店”选择了搬家,在7月16日重新开业。微信公众号“绿茶”曾在《书游记》说:“天泽的选书和分类是最专业之一,除了必要的文学、历史、社会、哲学等大分类外,还有民国、大学、传教士、书店、书话等小分类,更有一些名作者的专架,如藏书家韦力专架,陈列了韦力已出大部分作品。”如今搬过新家的“天泽”更是将此做到极致。书店的规模更大,图书品种更为丰富,从侧面说明了天津爱书人的数量和品质。

专业还包括书店业务经营的专业上,比如石家庄的“晴朗文艺书店”是专门销售与诗歌有关的书店,这看上去很小众,却因专业而赢得读者口碑。店主李寒本身是翻译家、诗人,故而其书店经营得颇有特色。即便是在疫情之下,他还是通过网络实现销售。像这样的专业书店在国内还有一些,它们因专业而赢得读者的青睐。

独立书店的专业,让他们在行业里独树一帜。但在今年也遭遇到了不少难题,好在独立书店也通过网络进行销售,“书店的生存虽然不容易,但因为有爱书人的需要,我们就坚持下去。”这才是书店人的奉献精神。

创意让书店更具活力

传统书店的运营模式,在今天是很难走得通的,因此书店也需在热爱、专业的精神之下,寻找新的业务拓展,以此带动书店的发展。在我走访的一些书店中,也看到独立书店的创意,几乎无所不在。

近两年走访郑州,遇到了小而美的“我在书店”。书店面积不是很大,图书数量也不算特别多,却经营得有声有色,其关键词为“阅读、创意、生活”,而这其中起到关键作用的是创意。我留意到书店业务范围比较宽泛,比如书房服务就包括设计、图书选品等内容,体现了对爱书人的贴心与呵护。

而深圳的“尚书吧”虽然以贩卖旧书为主,却还兼顾红酒与餐吧,提供给读者更有品质的阅读。我去过书店数次,每次都有不同的感受,总的来说,是书店提供的阅读氛围和格调,更容易让读者沉浸在阅读氛围当中去。这大概是书店的创意总在提醒读者:在这里,能找到更多的阅读乐趣。

“24小时书店不打烊”作为书店运营模式,曾被多个城市的书店复制。但这几年的发展,也面临一系列问题。今年5月,全球首家24小时书店“诚品书店”敦南店关门,这也似乎预示着这种书店类型的变化。

再就是作为独立书店的旧书店常常被有意地忽略。它们大多数面积不大,环境糟糕,甚至于很难将其与独立书店画等号。但近年来旧书店也在持续发力,如北京的“布衣书局”、成都的“毛边书局”相继开设实体店,在提供旧书服务的同时也在开设讲座、分享会等系列文化活动,参与到公共服务当中去,颠覆了传统旧书店的运营模式,成为独立书店的新亮点。

独立书店在未来会怎样发展?这当然不会有一个标准答案。但肯定的是,只要有阅读人群的存在,独立书店就会存在下去。■



西安万邦书店一隅。(资料图)