



文/片 杜春娜 济南报道

## 卖咖啡、卖文创 书店纷纷搞起“图书+”

书园、机遇空间、喜鹤书店、阡陌书店等不少实体书店纷纷开设多种经营模式,通过增设公共文化空间设计、卖咖啡等其他附加功能来营利,同时增加书店的文化、社交属性。

位于大明湖畔的信尚书店便是如此。除了卖书外,他们还售卖咖啡、文创产品。信尚书店位于中央美术学院山东艺术教育中心的一楼、二楼,它和名师中心、少儿美育中心、信尚美术馆、艺术湖景餐厅等业态构成一个大的艺术综合体。

该品牌商务总监曾表示,信尚书店是整个品牌输出价值的主要部分,以“思想交锋、文艺扎根”为理念,关注当代人文态度激活,积极推广读书会、大师分享沙龙、公共阅读计划、小型剧演等活动,和其他业态相互影响,构建特有的IP。

白色的外观自带文艺范,充满文化艺术气息的公共空间,搭配暖黄色的室内装饰,成为氛围感拉满的拍照打卡胜地。信尚书店主理人张女士表示,目前他们只开设了一家书店,每逢节假日,顾客会多一些。“顾客哪个年龄段的都有,不少年轻人也会前来看书。”

## 经营压力有增无减 有的书店一直在“搬家”

即使书店多元经营,但压力却有增无减。“整体而言,卖书的收入占店里的三分之一,但利润有限。”张女士表示,目前店里的经营压力比较大。“我们也会在小红书、微博、微信公众号等社交平台做一些相应的推广和引流活动,但宣传效果有限。”

“如今单靠卖书或者只卖咖啡其实很难赚钱,两者是互相配合的作用。”位于济南市历城区一家书店的工作人员表示,书店经营模式更加多元,相应的开支也随之变多。人工、房租、书店装修等成本比较高,书店的负担并没有减轻。同时,越来越多同类型书店的开设,致使竞争压力更大。

有业内人士曾在采访中提到,传统书店、独立书店经营最大的困难来自成本和市场。“第一种成本来自房租、物业等领域,其他行业也同样面临,但这是书店运营的主要支出。第二种成本是人力资源成本,书

## 竞争压力之下纷纷向复合式经营模式转型

# 「咖啡+文创」能否拯救实体店

在书店内买上一杯咖啡,享受阅读的乐趣,这是不少书店内的场景。时至今日,不少实体店都在学习日本的茑屋书店,向复合式经营模式转型,从单纯卖书,转变为卖“图书+咖啡+文创+”等多种文化和相关休闲产品。济南实体店如今发展情况如何?这种转型是赔本赚吆喝,还是生存下去的一根救命稻草?



不少实体书店通过增设公共文化空间设计、卖咖啡等其他附加功能增加书店的文化、社交属性,从而实现营利。

店对人才特别是高阶人才的需求是非常紧迫的。”

作为济南最具民国风情的独立书店,自2014年开店的阡陌书店,如今拥有山东博物馆店、579百工集店、大明湖百花洲店、周村古商城店、济南老商埠店、胶济铁路青岛博物馆店等九家实体店。然而,“一家书店在一个地方待久了,附近街区会变得文艺,热闹起来,但随之而来的,房东通常会把房租翻一番。因此十年来,书店似乎一直在搬家”。阡陌书店相关工作人员也提到,这种不确定性阻碍了书店的发展。

在书店成为打卡胜地的同时,有不少人只拍照打卡不消费,更有摄影师出于赚钱的目的,把游客带到店里拍照,精美的装饰无法带来效益的直接转化。“有些店都禁止不消费仅拍照了,我们允许用手机简单拍摄,但禁止相机拍摄,禁止未沟通的商业拍摄。”张女士提到。

此外,互联网对实体店的影响并未削弱。4月16日,抖音电商举办了“直播间的全民阅读”活动。现场数据披露,2024年第一季度,抖音电商图书销售超1.5亿单,每天售出图书超200万册。第三方报告显示,短视频、直播已经成为新书首发的重要渠道。



位于大明湖畔的信尚书店在店内卖起了咖啡。

电商平台数据“狂欢”的背后是实体书店的弱势。相对于实体店,互联网的优势更大:品种齐全,价格平均比实体店低,规模覆盖全国,营业时间全天候。这是背负着房租、库存,依赖于客流到店消费的实体店无法比拟的。

## 回归主业还是继续创新 实体店该往哪里走

保存时间长,给予人深度思考……纸质书籍有着自己无可替代的优势和固定的阅读群体。实体店在面临压力的同时,仍有未来。但到底怎样发展,成了不少店主思考的问题。

“事实上,书店这个行业的发展不能仅靠一家书店的成功。”对于实体店的发展,有书店工作人员认为,除了书店自身外,也要靠包括书店整个行业以及政府扶持等多种力量的帮助。

记者了解到,今年2月份,北京经开区全面启动2024年实体店发展奖励和公共阅读空间扶持项目申报工作,推出实体店的扶持政策。其中,在新店建设方面,根据书店建设的不同规模,可申报6万元至30万元的一次性新店建设奖

励,奖励款项由新建实体店在第二个经营年度申请。

与此同时,实体店也在积极“自救”,拓宽多种可能。“我们今年开设了研学活动,目前主要人群是小学生,也接受企业定制。按照客户定制的研学内容收费。”张女士表示,他们与学校开展合作,在周末时开展非遗项目、自然探索等研学活动。“截至目前,已经来了五拨研学团。”

尽管现在越来越多的实体店朝向多种经营模式发展,但也有书店反向操作,朝向折扣书店的方向发展。折扣书店,顾名思义为打折的书店,国内有不少专注于折扣的书店,比如,北京有纸上声音书店,成都有读本屋,宁波有南方书店,佛山有先行书店。2022年,北京著名书店旁观书社在开业第14年时,选择重新装修。这次重装的最大改变是,撤掉了咖啡饮品区,只卖书,转型为折扣书店。

在济南,不贵书店也是这样一家折扣书店。不贵书店于2017年开店,面积有96平方米。在这间小书屋里,堆满了各类书籍。没咖啡,没文创,也没有陈列精致的小点心,除了卖书,啥都不卖。为啥开折扣书店?创始人王树增言简意赅:“不打折,没人买。”

“仅靠卖书现在还能维持书店的开支。”王树增表示,他们已经有固定的客流,并且还有不断的新顾客。“折扣店其实就是靠走量维持,书的折扣程度靠进价决定,无论是新书还是旧书,均可打折。”除了线下售卖外,记者注意到,不贵书店也有线上销售渠道。“如果线上的引流多一些,那么销量会好一些。”

而一家开了7年书店的店主认为,实体店应该找准自己的定位。“很多书店都卖咖啡,但有些人喝咖啡会去咖啡店,何必来书店呢?书店还是应当术业有专攻。”

# 正宗杭州明前龙井茶 半斤只要198元

茶农常说,“茶叶是个时辰草,早采三天是个宝,迟采三天变成草。”明前龙井是指在清明之前采摘制作的龙井茶叶,明前采制的龙井茶叶青绿透亮,叶片匀整而有光泽,将茶叶进行冲泡,芽叶舒展,鲜绿漂亮,味道清甜可口,入口柔和清香,给人一种清新自然之感。一份只要198元,送人自饮都合适!

**十大名茶之列:** 龙井茶位列中国十大名茶,口感清新,回味悠长。

**外形独特“莲心茶”:** 杭州明前龙井茶,茶叶饱满,扁平光滑挺直,匀整,匀净,嫩芽出进,如同莲心,

故又叫“莲心茶”,嫩芽色泽嫩绿呈定光色。

**滋味鲜爽更甘醇:** 龙井茶素以色翠、形美、香郁、味醇冠绝天下,其“淡而远”“香而清”独具一格。香气鲜嫩馥郁持久,汤色嫩绿明亮,滋味甘醇鲜爽。

**精美实惠,送礼佳品:** 一份仅仅198元,经济实惠,又不失精美。龙井茶作为礼品馈赠亲友,高端大气又应季。

商品编号: 121015 品名: 杭州明前龙井茶 规格(约): 250克  
会员价: 198元/包



银发无忧®

400-102-1673

☑ 电话订购 ☑ 货到付款

☑ 订购时间: 9:00-17:30

地址: 济南市市中区经四路3号  
振华商厦4层银发无忧(原人民商场)