

# 夜色之中“书灯”长明 指引你我点亮岛城

青岛如是书店石老人店24小时营业制已走过5个年头



深夜里如是书店石老人店仍有不少人在阅读。受访者供图

晚上12点，夜色越来越沉，石老人海滩逐渐褪去喧嚣，仅剩下海风拂过和海浪拍打沙滩的声音。在海天交融的夜色当中，有一盏“书灯”24小时为这座城市点亮。2020年4月，位于青岛市崂山区海口路278号的如是书店石老人店正式开启24小时营业制，到如今已经走过了5个年头。4月23日是“世界读书日”，记者走进这家书店进行采访。

杨雪 青岛报道

## 24小时精神灯塔 照亮夜归人

如是书店石老人店坐落在美丽的石老人海滩上，这里白天游人如织，是妥妥的网红打卡地。而入夜后推开书店的门，店里依旧有顾客落座。温暖的灯光洒在书页上，咖啡的香气在店里弥漫，一个温暖又被书香环绕的夜就此展开。

在如是书店石老人店实行24小时营业的5年时间里，店长蒋建华也担任了“守夜人”的角色。“我们晚上一般会配置2名店员和1名保洁人员，为顾客提供相应的服务。”蒋建华称，书店于2019年正式开业，2020年4月就开始实行24小时营业制，而这一切也源于如是书店创始人郝照明的情怀。“因为郝总是一个很有情怀的人，他一直想要打造一个属于青岛人的精神灯塔。因为灯塔是24小时不灭的，所以他有了要打造一间24小时书店的想法，为有精神文化需求的人提供一个夜间的去处。”

如是书店也真正实现了为夜归人提供一座精神灯塔的初衷。晚上12点以后的书店里依然有它的忠实客人，这里有来寻找灵感彻夜写作的作家，也有来学习的学生，有赶飞机前稍作休息的旅客，也有下班后来短暂放空的打工人。人们在这间不打烊的24小时书房寻找到精神的栖息地，而书店也因为有人的到来而更加温暖。

因为在景区内，书店也收获了一批“追日出的人”。让蒋建华印象深刻的是，在守夜的几年中，经常会半夜接到顾客的电话，询问是否24小时营业。“有些客人在确认我们营业后，半夜拖着箱子就从机场过来了，在店里休息休息早上直接看个日出，这样也省了一晚酒店的开销，对他们也合适。”

## 多样化产品 “+”出书店新业态

作为一家开在景区的独立书店，如是书店石老人店从来不是一家传统型的书店，而是一个复合型的空间。蒋建华介绍，由于景区店位置的特殊性，考虑到人流的影响，书店在开店之初就加重了咖啡餐饮板块的比重，“和书籍能做到一半一半。”而从最初的售卖图书为主，到现在店里的书全部拆封免费开放阅读，也是书店根据运营情况进行的合适调整。“我们目前店里有4000多本图书可以免费阅读，主要是人文社科类的内容，这个数量比很多书咖还是要多很多的。”蒋建华说。

近年来，随着网购的发展、人们阅读方式的变化，实体书店也面临前所未有的冲击。面对“危机”，如是书店不断推动经营模式调整，近两年在原有的“咖啡+图书”模式的基础上，进一步加大文创产品的比重。“近几年，青岛文创发展非常红火，包括文创产品的开发、设计、包装等各方面都非常全。在过去，文创产品可能只是我们店的一个附属板块，但到现在已经成为店里经营的重要板块，目前文创的销售占比可以达到30%以上。”

作为书店的重点发展内容，去年12月，如是书店上线了自己的原创文创品牌青岛海鸥“红嘴小古SOGULL”。每年冬天，游客因海鸥来到青岛，已经成为栈桥的一大冬日旅游特色。而产品则以每年冬天从西伯利亚飞来青岛的红嘴海鸥为原型，打造了既有青岛印记又十分可爱的文创IP。蒋建华介绍，目前店里原创的文创产品可以占到所有文创产品的三分之一左右，“今年‘五一’之前我们还会上线小古的毛绒玩具。”

除了文创产品，书店也会定时推出各类文化沙龙活动，包括图书签售会、读书沙龙等。去年夏天，书店与崂山区文化和旅游

局共同举办了沙滩音乐节活动，进一步拓宽书店应用场景，以“小小书店”玩转出大天地。

## “书店+”模式是自救 更是生活新方式倡导

在实体书店屡遭冲击的情况下，“书店+”成为不少实体书店为求生存纷纷探索的经营模式。如是书店石老人店经营模式的不断更新是否也是一种“自救”探索？蒋建华给出的答案是肯定的。“因为实体书店的运营成本非常高，图书非一些特殊原因也不会打折，一般会原价销售。现在随着网购的发展，很多人都会在网上买书，二手图书市场也发展起来了。而且现在电子书也非常受到读者青睐，实体书店想要生存下去其实是很难的，所以就会融入一些新的业态。”

在“自救”之外，如是书店实行“书店+”模式更多的则是想倡导一种新的生活方式。蒋建华说这样的模式更多的是想改变大家的传统认知，让大家了解到独立书店不仅是卖书，更是一个复合型空间。在这里人们既可以喝咖啡，又可以购物，还能看书，同时满足各种各样的精神文化需求。这也是创始人郝照明的初衷：书店经营不单单是卖书，而是拥有餐饮、文创、品牌活动的复合型经营业态。在图书销售之外，书店的品牌活动、特色产品、顾客群体汇集成的品牌文化至关重要。借此，书店可以在受众中引领一种生活方式，倡导独特的品牌理念。

如是书店的探索从未停止。去年12月，书店推出“日出套餐”，为来石老人追日出的游客提供健康简餐，在温暖游客味蕾的同时，又给足早晨的“仪式感”，受到游客的欢迎。

24小时的城市书房既是探索，也是城市文化的精神空间。它在日夜更替中，始终坚守着自己的文化使命，用阅读之光照亮了青岛的夜空，也为这座城市始终留有一盏“书灯”。

在济南历下区中和广场1号楼2601，藏着一家别有洞天的小众书店——“还在书店”。没有显眼的招牌，也没有刻意的营销，却在开业两年间成为众多读者心中的“精神乌托邦”。店主西西用一种近乎“佛系”的姿态，构建了一个反商业逻辑的阅读空间，也在实体书店式微的当下，书写着属于小众书店的生存密码。

李苗 郭辰昊 济南报道

## “图书盲盒”变成 一场双向奔赴的对话

47岁的西西坐在阅读桌前喝着咖啡，说起开书店的初衷，眼神里闪过一丝温柔，她说：“其实我从小就想开一家属于自己的书店，把自己喜欢的元素集中在这家店里。”

学英语专业的她，毕业后进入一家做医疗设备的外企，过着朝九晚五的白领生活，却始终觉得“心里缺了一块”。

两年前，西西辞去工作，把“一直占着脑子里某个角落”的想法变成了现实，“开一家属于自己的店”。

起初，西西并没有太考虑盈利问题，选址也选在了并不显眼的写字楼里。“如果你自己焦虑，那种情绪会影响给书店的氛围。”她希望这里是一个让人放松的地方，而不是一个被商业气息包裹的空间。

书店开业后，西西留意到其他书店推出“图书盲盒”活动，起初她并不认同这种形式。作为一个清楚自己阅读喜好的人，她坚信选书应是发自内心的自主选择。

然而，越来越多的独立书店尝试这种模式，她开始动摇，并尝试推出“可许愿的图书盲盒”，即通过读者留言了解需求，再为他们挑选合适的书。

读者们纷纷给西西留言，介绍自己的性格、喜好，或者收书人的特点。每当收到这些留言，西西都能在脑海中勾勒对方的形象，再据此精心挑选书

## 在“不盈利”中 寻找平衡

西西的书店并不好找，能找到的读者往往都是特意寻来的，他们喜欢这里的氛围，觉得放松、自在，就像待在自己家里一样。

书店书架上陈列的，多是店主西西个人喜爱的书籍，而非畅销榜单上的热门读物。“有人说我这的书‘没见过’，但这正是我想要的——如果读者在别处都能买到，为什么要来我这里？”

对西西来说，这家书店更像是一个开放的书房，可以认识更多喜欢看书的朋友。每个月末的读书会，是她最期待的时刻。在这个小小的空间里，不同的人带着自己喜欢的书聚在一起，分享各自的阅读体验。

西西坦言，自己的书店并不以盈利为目的，更在意的是它的持续成长。“就是尽可能让大家感受到书店始终在成长，不断做一些新鲜的事情。”

“独立书店能生存下去，这也给人更多开办独立书店的信心。”在西西看来，更多独立书店的出现，代表着城市居民对阅读和精神生活的追求。

## 这家不 一样的书店 还在

# 催 款 通 知

济南市历下区甸柳中心幼儿园：

贵单位于2023年7月委托山东齐鲁壹点传媒有限公司(以下简称“我司”)提供相关技术服务，并于合同中约定2024年8月31日前向我司支付服务款项50万元，但至今贵单位仍未履行付款义务，已构成违约。我司本着友好协商解决的原则，多次与贵单位沟通、协调付款事项，并分别于2024年9月、2025年1月通过书面催款公告、律师函等方式催告，期盼贵单位妥善解决，均未获得有效回应。

为维护我司合法权益，现郑重公告：请贵单位于本公告发布之日起7个工作日内付清所欠服务款项，逾期仍未支付，我司将进一步通过法律途径予以解决，由此产生的一切后果由贵单位承担。

特此函告。

2025年4月24日