

■ 尴尬的绘本

开绘本馆,忙活一年赔了500万

绘本馆无法商业推广,阅读也没成为家长孩子的刚需

绘本兴起的这五六年内,济南多了许多家绘本馆。有的开在闹市,有的开在社区,还有的就开在居民楼中。绘本馆的初衷,都是让更多的孩子爱上阅读,让更多的人喜欢上绘本。但在现实中,绝大多数的绘本馆都在生存线挣扎着。怎样更好地活下去,是目前摆在众多绘本馆面前一道同样的难题。

文/片 本报记者 刘雅菲



一家绘本馆内,孩子正在津津有味地阅读绘本。

为了孩子开了馆 干起来才知大不易

一天只需一两块钱的会员费,再加上一二百元的押金,就可以在绘本馆借阅,这是大多数绘本馆的运营模式。

“宝贝邻里”则像绘本馆中一个特殊的存在,因为在“宝贝邻里”借书看书,除了押金之外完全免费。在历山路上的“宝贝邻里”绘本馆内,各种各样的绘本摆在书架上,等待着孩子们的翻阅。

“宝贝邻里”是婴幼儿集团旗下的一家亲子阅读教育平台,像历山路上的店面,在济南已经开了十二三家,还有十四个绘本馆开进了幼儿园。

绘本、房租、装修、人工这么贵,还完全免费,任何人都能看出来开这么个绘本馆肯定稳赔不赚。山东婴幼儿健康管理顾问有限公司董事长刘长燕说,“我有两个孩子,儿子已经14岁了。在他小的时候我工作很忙,很少陪孩子阅读。”孩子一晃就大了,缺少了阅读的孩子在语文学习中写作和阅读都有缺失。这让刘长燕认识到了阅读的重要性,“宝贝邻里”就这样成立了。“我的女儿现在已经8岁了,我想在这一过程中不要让她错过阅读的黄金期,也让更多的孩子能够远离电子产品,走进阅读,这也是我的一个

心愿。之所以免费,是希望更多家长与孩子零门槛走进阅读的世界。”

虽然“宝贝邻里”也在尝试做一些延展课程,例如手工DIY、跟着绘本去游学等,但还是走的公益路线,收费都比较低,不足以支撑巨大的成本。“去年亏损了500多万,为这个项目前后投入了近1000万。”

“绘本推广现在做得都很不容易。”在采访要结束的时候,刘长燕发出了这样的感慨,“绘本馆开得多,但是关得也多。宝贝邻里虽然有婴幼儿做后盾,但这后盾并非印钞机,所以还是需要摸索一条路子。”



一家绘本馆专门设计了阅读存折,记录孩子们阅读过的书籍。

投资十万元 只撑了七八个月

更多的绘本馆承受不住收支不平衡的压力而倒下。2010年开业的“爱上阅读绘本家园”是济南第一批绘本馆,在当时的广告语中写的是每天花1元钱全年可看50000元的书。在绘本刚刚进入济南时,这的确很吸引人,但是在经营两年后,这家绘本馆连同其依托的早教机构一同转行做了儿童摄影。

时间过去四年之后,原来的负责人安女士坦言,之所以会转行,是因为利润太低,盈利实在太慢了。“当时我们做的是早教机构,因为产业链需要这么一环,所以增设了一个绘本馆。”由于没有特别重视绘本馆的经营,再加上人手不够,因此绘本馆一直无法盈利,亏了三四万元。

“我还有一个朋友,非要干绘本馆,结果投资十万,干了七八个月就干不下去了,转行做了化妆品。”安女士说,做绘本馆需要时间,更需要用心,多吸引一些会员,即便这样,应该也挣不了太多钱。

如果从吸引会员的角度,张丽(化名)的绘本馆算是成功的,三四年时间,已吸引1000多名会员。5月29日正是周日,记者同张丽联系的时候,她正在带着小会员做活动,有声有色。

“我不算是成功的。”张丽表

示,绘本馆经营多年,基本成了半公益性质,很多开始就来绘本馆看书的小会员变成了免费会员,店里一些服务很多也是象征性的收费。

但是这样下去毕竟不是办法,一个月一万多元的房租再加上水电费等费用,成了张丽心头沉重的负担。“我们也在酝酿转型,转型后还会以绘本馆为基础,具体怎么做我还没想好。”

频频关门 打击行业生态

干不长时间就关门,给绘本馆这个行业造成不良影响。前不久,位于济南市妇女儿童活动中心内的“大未来”绘本馆关门,着实闪了办卡的家长。作为绘本馆行业的从业者,“老花匠”绘本馆的创办人徐建明对这种现象十分担心:“虽然关于退费等问题,大多数绘本馆都会处理得比较好,但只要有一个点处理不好,就会对整个行业的生态造成打击性的影响。”

因此,徐建明发起了山东阅读联盟,目前仅“老花匠”直营和加盟的绘本馆在济南就有十多家,在全省已有近二十家。“我们就想通过这样一种形式,来营造良好的行业生态。”

据徐建明的统计,目前全省绘本馆有二三百家,济南市虽没做统计,但找到徐建明咨询想开绘本馆的人越来越多。

“在这些绘本馆中,百分之八九十是不盈利的。”徐建明认为,特别是刚开业的馆,更难盈利,“阅读不能像教育培训机构一样,不能商业推广。同时现在阅读没有成为家长的刚需。”

此外,还有很多绘本馆对自己的定位和价值比较模糊,“仅凭热爱,或是为了方便自己的孩子就开个绘本馆,这是不够的。”徐建明认为,“情怀也得在活着的情况下实现。”在他看来,一家绘本馆的盈利,必须经历一段时间,随着馆长成长为懂阅读、懂孩子的人,从而引起家长关注,再通过馆长把绘本的价值挖掘出来体现出来。此外,绘本馆还可以跟出版机构合作,推广好的图书。“绘本馆不是卖书的,但可以变成好书推荐的平台,这是其最重要的一块价值。”

徐建明现在正尝试为绘本馆开拓新的业务,例如量身定做月度阅读计划,加入这个计划,每年只需980元到1980元不等,徐建明和他的团队就可定期给孩子邮寄精选的图书。“这也是我们在推广过程中,家长给我们出的主意,现在很受欢迎。”

接下来,他还有更长远的计划。“我想把绘本馆打造成家庭教育的一个入口,让家长和孩子共同成长。”徐建明还打算同相关政府机构合作,进行阅读推广,为此他已经在民政局注册了一个公益组织。为了将来的腾飞,他正一步步做铺垫。

茶农、茶厂、茶馆联动 张庆良品日照绿“惠”不可挡

正宗嫩香日照绿茶 开启万人团购模式



万人团购会第一波抢购现场

茶叶档案:我来自日照市岚山区几座美丽山田中的黑家沟村、陈家沟、李家官村等10个固定合作村,在5月3日—25日被当地茶农采摘到茶厂,充分炒制后,运往了济南。

茶农、茶厂、茶馆 “三专业”打造厂家直销新模式

“我们的日照绿茶,优选村里的茶农的优质茶叶,鲜叶采摘很有讲究,阴雨天的叶子不要,知根知底的村民把茶叶定向送到村里

茶厂,茶厂专业师傅炒制,炒好的上等日照绿茶,经过专业运输车辆和专业运输方式,运抵济南专业冷库,这样可以保证茶叶的鲜、香、嫩等特性。”这次活动主办方,颐正大厦一楼张庆良品茶馆的负责人张庆告诉笔者。

真茶农、真茶厂、真实惠 “三真”日照绿茶就是这个味

“大家都知道日照岚山区巨峰镇是日照绿茶重镇,口感和味道都不错,我们这次的优质日照绿茶是和巨峰镇及其周边的绿茶种植村合作,可以保质保真。其实,真正的日照绿茶,一喝就知道,它的叶柄和叶子和和南方茶叶截然不同,真正日照绿茶,就是这个味道。真正的日照茶农,真正的日照鲜叶,真正的日照茶厂,三真缺一不可,才能保证茶叶的“板栗香,豌豆鲜”品质。”颐正大厦一楼张庆良品茶馆的负责人张庆告诉笔者。

5月采摘的日照绿茶 目前团购人数已超500 千人团购价格就等你来抢

“今年的日照绿茶受冻害影响,减产不少,最近的干旱也让日照绿茶的产量下降,所以今年的绿茶新茶价格较高。为了让大家喝到新鲜保真

的日照绿茶,我们特意组织这次团购活动,目的就是让大家喝到物美价廉的日照绿茶。”颐正大厦一楼张庆良品茶馆的负责人张庆告诉笔者。

感恩老会员 价格没有最低只有更低

为了让参与此次团购活动的读者享受到最大程度优惠,茶馆负责人表示,参加此次团购活动消费者,团购人数越多优惠力度将增大,让团购者惊喜连连!

我们的承诺:正宗日照绿茶 更好的品质 更低的价格

● 团购报名电话:0531-58663800
● 报名时间上午9:00-11:30 下午:2:00-5:00
● 团购专场时间:今日起上午9:30-下午19:00
● 真情提醒:今日开始预约,预约报名成功后,即可享受到“最低价+积分+买赠”的活动,老会员凭会员卡号来就送(每天限100名)。

团购地点:颐正大厦一楼内张庆良品茶馆(历山路108号历山路与和平路交叉口历山剧院北行100米路东)。**乘车路线:**市内乘49路、K52路、102路、103路、BRT3路、70路、BRT2、113路、80路、165路、31路、49路、K96路、151路、39路到山东新闻大厦站下车或K59路、79到和平路站下车即是。**咨询电话:**58663800、18264155338。