



济南季风书园打出的旗号是“向人文与科学致敬”

1月底,被称为“上海的文化地标”、有着20年历史的上海季风书园开张,直到1月30日,仍有季风的老读者赶到那里,与季风告别,有读者留言说,“这是与自己热爱阅读热爱自由的青春告别”。

其实,季风书园此前已经悄悄转战到了济南,去年12月中旬在老商埠开业。作为鼎盛时期在沪上坐拥8家分店的独立书店,由于一些商业原因,季风书园最近几年在上海可谓举步维艰,在营业绩效下滑的情况下,不得不撤离上海。此次布局济南,是季风书店求变的第一步,从这一步中,我们亦可品味出些许独立书店在一线、二线城市生存的艰辛与无奈。

独立书店在路上

□ 本报记者 朱文龙



V-cafe推出了“家门口图书馆”的概念

无奈转战还是主动转型

济南季风书园总经理高峻岭是一个非常崇尚科学的人。

科学,这个名词好像和以往的季风书园关系不大。众所周知,这是一家专注人文社科类的书店,以不同的思想表达和文化碰撞著称于世。如果按照文理科分类的话,人们印象中的季风书园应该是偏文的。

但是高峻岭并不这么认为,他觉得,科学的认知是人们了解世界、认识世界的前提。

“如果双方思想论辩的时候,没用科学的认知作为根基,那不就是胡扯抬杠了吗?”

从只重视人文到科学、人文并举,是济南季风书园的一大显著变化。

而这与高峻岭的个人经历有关,他本人毕业于山东大学,学的是无线电,理工科背景让他对科学有自己的理解。“科学和人文是不可分割的,科学的基础首先要有人文的自由思想,两者的实质都是在追求逻辑,追求真理。”高峻岭对记者说。

崇尚科学,在济南独立书店的市场上并不多见。在一众推崇人文社科的独立书店中,大讲“科学”的季风书园显得格外特立独行。高峻岭把科学的概念做到了极致,他介绍说,季风书园是全国首家加入STEM实验室的独立书店,所谓STEM是科学、技术、工程、数学四门学科英文首字母的缩写。

除了重视青少年的动手能力,高峻岭更希望培养青少年的科学思维。现在高峻岭和他的团队,正在策划“火星移民”的活动,他希望借助这一活动,可以让青少年领略火星之美,养成科学认知的习惯。

尽管高峻岭重视科学,但并不意味着他忽视人文。在其开业的邀请函中,季风书园曾引用了老舍的一句话:“一个老城,有山有水,全在天底下晒着阳光,暖和安适地睡着,只等春风来把它们唤醒,这是不是个理想的境界?”

开业之后,季风邀请蒋方舟等作家来济举行活动,还组织了系列人文讲座,如“萤火诗会”等。

为了符合济南季风书园的整体定位,它的口号也从上海季风书园的“独立的文化立场,自由的思想表达”变成了“向所有崇尚人文与科学的人致敬”。

这种理念上的转型,是季风书园主动适应济南市场的结果,这无疑将对济南的独立书店市场造成巨大的冲击。

把卖书放在盈利环节末端

不过,不管再怎么转变,独立书店作为一个企业,其目的还是要赚钱的。

但是在这方面,独立书店并不容易,即便规模如季风。

大约从2002年开始,实体书店出现大面积倒闭潮。大多数书店连“一半挣钱”的状态都没有了,要么是靠着情怀死撑,要么干脆直接关门大吉。季风书园鼎盛时在上海有8家门店,但如今,已经全部关门。房租、盗版、电商……成为压在实体书店身上的一根根稻草,尤其是互联网带来的折扣售书及数字阅读,使实体书店图书销售量以年均10%的速度下降。

2014年是分水岭,这一年,当当、京东、亚马逊线上售书124亿元,超过了全国127家大型书城。房租和人工成本的高涨,加上税收,以及网络碎片化阅读带来阅读方式的改变,都给实体书店带来很大冲击。

高峻岭知道做书店的风险,他把卖书放在了盈利环节的末端,“我们要把书店打造成一个人和人交流的文化空间,除了卖书,这里更是一个推荐书的地方,我们还提倡大家到电商渠道购买图书,我们甚至会免费送书。通过我们的线上平台,大家逢年过节可以像发红包一样给亲朋好友送书。”

可以说,现在高峻岭的经营重点,已经放到了科学培训课程的经营,高峻岭称之为“济南季风重点发力的地方”。

如今,科学培训课程已经吸引了部分书迷,但高峻岭对书店的未来仍持一种不确定的态度。

高峻岭希望季风书园以后可以达到自负盈亏的状态,而这是件难度不小的事情。在采访中,他曾阐述了未来书店可能遇到的困境:一是技术带来的网络书店兴起,纸质书遭遇电子书的冲击等大背景;二是季风书园的业态和经营模式有着自身的限制;三是济南是一个“文化传统”和“文化保守”的地方;四是济南季风的租约只有5年。很可能5年之后,又面临租金上涨,不得不

搬迁或者关门的命运。

“现在商业地产逐利,不会看很远。我们作为一个商业项目,必然会受到他们的绑架。以我们现在的实力和影响,完全没有谈判的能力。我们也期望,类似政府补贴,能让我们走得更远一点。当然主要靠我们自己。”高峻岭说。

盈利模式倒逼选址思路

季风书园位于济南老商埠商业街的一个角落,门口并没有太多的指示牌。记者前去采访时正值寒假,偌大的书店里顾客寥寥。

对此,高峻岭也很无奈,他对记者说,现在只有在周末,人流量才能多点。而之所以选择在老商埠商业区开店,一是因为这里给出的条件比较优厚,基本算免房租;二是看中了老商埠的价值。

“我觉得济南和上海有很多相似的地方。商埠区有很多西方建筑,建筑风格上和上海有很多相似。同时它又是中国自主开埠的地方,有一定的历史底蕴,比开在典型的CBD那种商业区,更能体现季风的价值。我又是济南人,所以,决定离开上海后的第一家店开在这里。”

现在,有许多独立书店像季风书园一样,开在大型商业综合体或者辨识度比较高的街巷里面,因为这里客流量较多,大部分读者都是年龄在25-35岁的企业白领,正好符合书店的受众人群。

不过,即使如此,许多独立书店的营业情况也是举步维艰。即便如季风,也必须忍受工作日常客流稀少的窘境,更不用说那些实力不如季风的书店。

自2012年起,经历了三联·致远、小树林等老牌人文书店的告别,到新型独立书店品聚书吧、睿丁岛生活美学书吧、阡陌书店面世,可以说在过去的六年间,济南的独立书店有短暂的繁荣,但无法改变的是一直在夹缝中艰难生存。

这其中的原因并不能归结于一句简单的“房租贵”,书店股东间的分歧及运营思路的模糊,核心团队的外流以及经营者的急于变现,书店本身体量过小,都是济南独立书店举步维艰的原因。

于是,有的人开始反思原先的选址思路,开始把目光投向社区。V-cafe咖啡书吧,就是这种思路下的产物。书店的负责人王廷卫坚信,独立书店的下一个风口在社区,他认为,社区人口密集,有购书的需求。这两点因素,正

是他做下去的动力。

家门口的图书馆打通阅读最后一公里

王廷卫团队打造的V-cafe咖啡书吧坐落在万科城。

王廷卫说,现在的诸多独立书店以小资、文艺青年与文学爱好者为主,大部分普通家庭仍难以接触到,家庭购书还是以新华书店这样的主流书店为主,“建立这个书吧的目的,就是让文化能够以更短的距离和更直接的方式呈现给每一个家庭。”

借此,王廷卫推出了一个概念——“家门口的图书馆”。在这个概念的基础上,他们推出了图书借阅制度,把书店变成了一个图书馆。在这家店里,人们可以随便借看图书,甚至像图书馆一样借阅图书。

在开创这家店之前,王廷卫在滕州进行了试水。因定位于社区,王廷卫选书的时候除了人文社科类之外,还较多地选取了少儿图书和生活类书籍。曾在出版社工作的王廷卫选书眼光精准,实验成功了。

王廷卫将书店选址新建小区,也是因为他发现了开发商也有提升社区文化品位的需求。“开发商认为单纯的居住和配套,并不等同于完美的人居,为业主打造细致而完善的生活服务,也是一个舒心居所应具备的品质。而一家独立书店正是他们所需要的。”王廷卫说,开发商方面给了他巨大的支持,在房租等问题方面大开绿灯,这让王廷卫有了充足的经费投入到独立书店的运营中。

除了上万册精选的图书,读书会、主题沙龙、讲座、手工制作、音乐表演等,密集举办的活动为V-cafe咖啡书吧打上鲜明的“文艺”标签。

与其他独立书店“孤芳自赏”不同,王廷卫认为,在互联网时代,书店“引流”的方式也要多元化。运用复合型经营模式,他和他的团队策划了城市生活方式探索圆桌派、情绪管理沙龙、成人零基础油画、音乐会、复古创意集市等活动,通过这种形式,尽可能多地“占用”读者的时间,进而带动客流量。

在复合型经营模式上,季风书园和V-cafe咖啡书吧倒是不谋而合,其即将推出的模拟“火星移民”的夏令营,还有STEM实验室,都是涉足青少年教育的有利尝试,一旦成功,必将带来较多的客源。

可以说,经营理念的变化,复合型经营模式将成为独立书店经营模式转型的积极尝试。