

广州 1200bookshop 书店背后的故事

撰文_刘二龔

1200bookshop 店面地址:

体育东店: 天河区体育东路 27 号

天河北店: 天河北路 460 号沃凯街首层

中信后街店: 天河北路 233 号中信广场 BM 层后街 3 号

正佳 Hi 百货店: 天河路 228 号正佳广场四楼 Hi 百货

珠江新城店: 天河区珠江新城公交总站

旭亚·1200·仓: 天河北路 460 号沃凯街首层

开书店是很多人的共同愿望,却总是望而却步。有好多人问过我五花八门的问题,那今天我矫情地以过来人的姿态,谈谈是什么使我开了六间书店。

一、不能怕麻烦

一想到要面对的是物业、中介、城管、消防、街道办、工商局、税务局等部门,就会头大,从施工许可证起,各个环节各种证照会让人忙得焦头烂额。好在,一些代理可以帮助处理一些事情,但是也只是一定程度上缓解。

碰到不友善的周边居民,施工期间随便投诉下,就会面临被停工。我曾遇到过一个蛮横的邻居,屡次投诉,以致后来他直接打了 110 喊来了民警。

最严重一次,是由于施工队动了外立面,城管劝阻,工人没有配合,于是对方强行没收施工工具,施工队跟城管动粗,于是城管报警。我接到突发通知,出现在现场时,除了一群城管,还有一批警察围着。我当时的心情,几乎是绝望的。

再一次,被商铺中介敲诈。惹事的潮汕中介,集聚了一帮潮汕人来到装修现场阻止施工,轮班蹲守,施工工人只能大眼瞪小眼,工期无限推延。我终于没能按捺得住自己,抄起家伙,还没真正动手,对方马上诈伤,喊来警察。最终,我在明知对方无理的情况下,无奈赔了一笔钱私了。因为,按警察的经验推断,如果不屈从,这个店估计八成开不了了。

二、具备设计的技能

当别人还在苦于寻觅设计师,一筹莫展的时候,我刚签完合约,设计图纸就基本已经在脑海中构思好了。六个店的装修设计,都是我主导完成的。每一次开店前期,我几乎每一天都会在工地现场,陪同工人一起施工。每一个环节,每一个细节,都能得到及时的把控。由于多次经验的积累,后期,我甚至已经不需要怎么画图就可以完成装修了。一切设计尽在我脑中,而我就在现场。

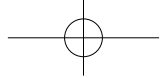
自己做设计,少了太多沟通成本,在工期上,可以有效缩短。要知道,每多一天施工,就要白交一天房租,少一天营业额,都是白花花人民币。而且,甲方充当设计师,本身就省掉了一笔不菲的设计费用。当身兼甲方与乙方时,我可以不用在甲方淫威下做出妥协的设计,最大限度发挥设计师的想象空间。

三、可以没有钱,但是要有被认可的能力和信誉

我开过的所有店,都是我作为发起人筹办的,但每一间店都不是我一个人的。书店有很多股东,他们多是我的兄弟、前同事、大学同学、师兄师姐等,在我想要做一件事,但没有足够资金支撑时,他们帮助我实现。每当我开一间店时,我不是去找朋友借钱,而是让他们拿钱加入进来,大家一起干。好在,他们中的大多数都同意了。

最开始我说开书店时,几个朋友马上站出来愿意出资支持,他们说“我认可的不是你做书店这件事,而是二龔你这个人。”没有他们,书店势必是开不成的。当然,更多的股东并不是这样看待,但是他们至少认可我做的这件事,哪怕这件事不会有足够的经济回报。

我也碰到一些要开店的人,他们很抵触有其他人介入,拒绝合伙人机制。这些也都有他们自己的道理。但是之于我个人而言,我从未把开店当做一门纯粹的生意,也便没有过于考虑日后的利益纠葛,以一种开放性的态度



对待。在我看来，有更多的人存在，不止是得到金钱上的支持，有人与自己是统一战线，这是一种重要的心理慰藉，当无助时，不会显得过于孤单。很多次，当我面临无法解决或者特别不想去处理的事，都是其中的一些兄弟拯救我于水火之中，包括几次去派出所把我捞出来。

四、可以不看很多书，但至少乐于跟文字打交道

开书店后，我成了一个卖书的人，很容易被误会自己读过很多书。说实话，我的阅读量并不大，尤其和一些痴迷于书的读者相比，当他们谈论文学的时候，我是懵逼的。要特别指出，有一些人读书简直走火入魔，烧坏了脑子，常常口若悬河、高谈阔论、自顾自说，这个时候对方的傻逼情形便会化解我的懵逼。

虽然读书不太多，但是好在我是个勤快的写手，这至少让我与文字的世界存留着一个沟通渠道。出过几本书的经验，让我对图书和出版这个领域略有了解。哪怕没有书店相关经验，也不至于胆怯。这一定程度上，也方便了我与其他作者的沟通，因为在心路历程上是相仿的。

直白些说，我的文字对书店是很有帮助的。在书店刚开业的那阵子，我写的一篇文章迅速发酵，引来了满城媒体前来报导，让书店一下成为网红店。后期，我成为了书店公众号文案的重要写手。我用文字进行记录和表达，使得更多的人在实体空间以外了解书店。

五、别总想着赚钱

如果一个人想要发财，那他断然不会想到去开书店。纵观古今中外，靠开书店发家致富，那几乎是不存在的。开店做生意通常讲利益，如果把开书店当做一门生意的话，那她是一个非常特别的生意，要先讲益，再谈利。在我看来，只要先把有益的事情做好，才去考虑利的到来，即便日后没有利，至少收获了益。

一开始就追求赚钱的书店，一定会经脉大乱，气数速尽。1200bookshop之所以能够开更多的店，之所以能够得到那么多的人的关注，很重要一点我们在开店之初，就根本没有想过利用它去赚钱。

当然，到了现在这个阶段，我们要开更多的书店，需要

更认真考虑赚钱这个事情了。但是，我们对自身有一个要求，要先成为一个足够有益的店，然后才是一个可以获利的店。勿忘初心，方得始终，这种脱俗的说辞，我们做不到。在书店的道路上，初心已不如从前，但是我们能够恪守的是不把它忘干净。不以牺牲益而获取利，这是一道线。

六、如果总是担心倒闭，那就不要开店

很多人在开店之初，总是担心经营不善，关门大吉。凡事总有风险，先评估下自己能不能承受最坏的结局，如果承担不起亏损的xx万，那就打消这个念头。如果可以，那还有什么好犹豫。担心总让人畏首畏尾，不怕死才是生产力。曾经一度，我把“义无反顾是一种美德”奉为座右铭。

我开过的书店，已经关门一个。经历一次倒闭，我反而更有信心去开更多的店。因为在此基础上，我有总结与反思。我还是很欣慰曾经在母校门口开过书店，哪怕它已经不在。虽然没有实现盈利，但是它给我带来的无形收获，让我至今感激不尽。人都总有一死，何况书店，我们更应该看重的是活着的过程，而不是死亡的结局。

上面几条经验，归根结底，就一句话：Just do it！我们总是想得太多，做得太少。如果真的想要，那就大胆去做。不要总是问自己有没有准备好，世上很多事情根部不存在准备好，因为等你觉得准备好时，那已经晚了。

当一些人找上门来，讨教如何开书店时，我都是一盆冷水泼过去，劝他放弃。如果，被我一瓢冷水就能浇灭热情的人，那开书店对他而言，不过是随波逐流，迎合普世的文艺行为而已。如果，他并没有因为我的冷言冷语而却步，执意要往前走，再找上来时，我便换一种语气对待。一个人究竟是不是真的有一颗想要开书店的心，这是一个小小的测试。

一个人真的想开书店，自然就开了。记得前后有两个年轻人，曾经找我讨教关于开书店的事情，我并没有过多回应。后来他们的书店纷纷开张了，一个叫不一样书店，一个叫21h书店。在他们之前，有太多人问过我，我也详细回答了不少人的技术性问题，但是也只有他们两个落到了实处。

摘自_豆瓣