

繁忙 6 月，书业再出发

转眼 2018 年已经过去了一半的时间，整个 6 月书业都很繁忙：会议活动丰富多彩，全国各地大小书店开业不胜枚举，实体书店好消息不断。而随着各大书展开展在即和暑期销售旺季的到来，接下来的 7 月和 8 月依然很忙碌。2018 年 6 月，最令行业欢欣鼓舞的是《关于延续宣传文化增值税优惠政策的通知》莫属，这项在十九大就已经提出的决议，一直牵动着整个出版业，直到 6 月下发后，书业人的心才算真正落地。此外，宁波新华“开明书院”、当当书店眉山追梦城店、周宁新华书店、阅立方书城、朵云书院等纷纷开业迎客，实体书店似乎迎来了“开店热”。

更多的好书店开始与读者相遇，而开卷的品质好书也不断与爱书人相遇。自上月起，《开卷文摘》联合蠹鱼阅读开设的荐书专栏，被越来越多的书店人所关注，作为开卷旗下的阅读推广品牌，蠹鱼阅读和出版商进行深入合作，第一时间获取即将上市重点新书信息，依托开卷研发团队和智能数据算法，并外聘权威选书专家，为读者悉心甄选适合大众阅读的高品质新书，欢迎大家持续关注。

除去 6 月份召开的华东六少社长年会、首届京津冀（廊坊）图书展览会暨全民阅读文化节等外，“听了就能用的开卷讲堂”线下活动也迎来了第 17 期，同时今年开始开卷陆续举行了几次“开卷讲堂线上 LIVE”，聚焦当下书业话题进行探讨。我们将针对行业关注话题，陆续展开更多讨论，敬请关注。最近的一次，我们针对会员和书业同仁做了一次探讨，“会员体系”在书店行业的历史由来已久，虽然完全实施会员制的书店数量不多，但是绝大多数书店都拥有自己的会员体系。这就为会员分析的实施，奠定了良好的基础。在 5 月 24 日的开卷讲堂线上 LIVE“零售卖场里的用户行为记录和数据分析——也谈会员分析”中，北京开卷信息技术有限公司副总经理杨伟关于会员体系做了一些分析。在此基础上，我们将以专题的形式，结合开卷会员分析产品，介绍一下会员的主要分析思路：书店做会员分析的主要指标有哪些？达成会员分析需要做哪些数据准备？基于会员分析的结果，书店可以尝试哪些运营动作？对此我们将以连载文章的形式，刊登在《开卷文摘》上。