

## 书店的未来在哪里

文 | 孙谦

专栏作家介绍：孙谦，2007年进入书店行业，从外版图书采购做起；2008年加入 pageone，作为其中国团队的初始团队成员之一，先后参与筹备 pageone 杭州店、北京国贸店、三里屯店及颐堤港店，并出任北京国贸店及三里屯店店长，同时负责公司内部培训工作。2015年加入建投书局担任运营总监，两年开店6家，其中上海浦江店为建投书局旗舰店。2017年负责机遇空间798书店部分的筹备及运营，2018年起，开始组建团队，筹备新书店品牌。同时目前在运营一个小型读书会，推广阅读。

作为书店行业的人，我经常听到很多声音：书店不赚钱、书店招不到人、书店租不到好店铺、书店进货不容易……总之，书店苦大仇深，做书店真难啊！是的，我承认，从2004年以后，做书店就越来越难，因为电商的迅速发展、电子书的出现、智能手机的普及、视频网站和知识付费的崛起把大家原来去书店买书的习惯改变了，去书店太麻烦了，周边书店太少了，去书店是很费时间的事情，电商多方便啊，手机按几下，第二天书就送到家了；书多沉啊，一个Kindle在手，可以装下一辈子也读不完的书，带着走，多方便啊；阅读多费神啊，看视频、听音频不用动脑，只要盯着屏幕，塞个耳机就好啦……

可是，我也越来越发现，从2012年起，我周围的书店越来越多了，我的朋友中，做书店的人越来越多，而且素质越来越高了，书店里经营的产品，越来越多元了，到书店里来的人，也越来越多了……

这好像是个悖论，也许有人会说：“你不是自相矛盾吗？书店越来越多，肯定是大家觉得书店能赚钱啊，书店里的产品越来越多了，书不赚钱，其他产品赚钱啊！”可是，我想告诉你的是，书店确实不赚钱。书店越来越多，不是因为书店能赚钱，是因为各种补贴多了，政策好了，外部的资本来了，书店本身不盈利可以，有补贴就行，但如果有一些政策取消了，补贴没有了呢？经营的产品多了，也不是好事，因为做店的人注意力被分散了，没办法像以前

一样，只关心书了，而书店人去花精力关心的，可能恰恰是他们不专业的东西，这怎么可能赚钱呢？

书，近年来，已经变成了其他行业提升自己格调的装饰品，咖啡店有了书，人们就愿意去了；杂货店有了书，人们就愿意去了；酒店有了书，人们就愿意去了……是的，这些行业把书当成装饰品，物美价廉、屡试不爽。

那么，专业的书店怎么办？传统的书店人，怎么办？坚守阵地固然没错，我认为万圣、半层、旁观、彼岸、单向空间等都做得很好。

**可是更多的书店人是焦虑的**，我们书店人，越来越多地受聘于各种机构和资本去进行新品牌的创造，书店的新品牌多了，实体书店多了，这本身是一件好事，但随之而来的是，实体书店业经营人才短缺的现象突显。实体书店业要进入良性发展，必须培养自己的人才，必须吸引高素质的人才进入书店行业。

作为传统的书店业内人，在业内多交流、多分享各自的发展经验，以开放的心胸和姿态与同行共享资源，从而更大地发挥我们实体书店业人员的价值，**让专业的人做专业的事**。书店的人，知道店面的设计和装修有哪些坑；知道书架要做几公分深，书刚好放得下；知道层板要做多厚，书架用多少年也不会弯；知道采购图书有哪些渠道；知道同一个书名的书有哪些版别；知道哪些书是经典、哪些书是潮流；知道如何补货如何退货；知道如何陈列能让书本之间产生链接；知道如何与出版社打交



本文作者：孙谦

道……我们可以为行业外的人提供咨询服务、提供技术支持、提供上门指导……**让那些“+书店”的行业，变成“书店+”的存在。**我一直是不太看中过程，更重视结果的人。

如果说，因为政策的利好和市场的需要，书店有了快速展店的可能性，那么，对于社会，对于读者就是好的。本来，书店存在就是为了让更多的人有书看，读者不在乎开书店的人是谁，在乎的是书店里有没有他们喜欢的书看。做书店的人，要有大情怀。之前我的老板说，

他的理想是让每一个家庭都能买到书。最近我见到了我敬仰了近十年的徐冲老师，他的理想是让每个人都能买到书。**这样的情怀，绝不是一家书店或一个品牌能做到的。这需要很多很多做书店的人一起实现，而且，我的观点，是用一切可以利用的资源来实现。**无论一个人或一个集团，他们开书店背后的原因是什么，开书店这件事本身就功德无量，如果再能把控好选品的质量、配合优质的服务、加上文化活动的注入，就是一个好书店。

书店的未来在哪里？

**书店的未来，在我们这些以书为生的人手里，在我们这些天天在书店里工作的人手里。**书店给了我们生存的根基，我们是否应该回报给这个行业我们的经验和学识？

希望我们书店业内人能更加开放和包容，互相学习，提升整个图书业的经营管理水平，让选品团队专业化，让陈列工作专业化，让营销策划专业化，让图书物流专业化，让店面管理专业化。让专业化的团队服务那些有志于实体书店的投资人和机构，为社会贡献更多的好书店。不去关心书店是谁开的，而是去关心书店会不会经营得更好，实体书店会不会更多，更有价值。这才是我们实体书店业内人的本职和本分。

有我们这些爱书、爱书店人的共同努力，执着坚守，才能看得到更好的书店业的未来。