

## 有这样一个人，把银杏叶装进了书店，一做就做了五年 ——秋季书店正确打开方式

文 | 黄小菲

四时物候，时节更迭。书店在每个季节，都有不同的打开方式。大江南北，有那么一家书店，有那么一个人，做了一个从来没有人做过的活动，做了五年。

在每一个寻常不过的秋季，这家书店做了什么不同寻常的举动？

先行书店位于广东省佛山市禅城区垂虹路27号，多次搬迁后目前定居在垂虹路。书店营业面积约300平方米，目标客群定位于都市白领热爱阅读的高素质人群，书店选品方向集中于杂志、设计、社科、经济、旅游、轻生活、少儿等精品图书。书店成立以来，坚持做高品质的图书和活动，在这个过程中，许多人跟随先行书店一同长大，也因此书店积累了一批固定的高粘性读者群体。搬迁后的先行书店，也曾一度面临种种困境，这时跟随先行长大的一些各有所成的人，纷纷伸出援助之手。据了解，垂虹路先行书店的设计，就是伴随书店长大的那年轻人协助设计的，这些人在佛山的设计圈内亦非常知名。

近日，先行书店一场别出心裁的活动“先行书店银杏季”吸引了行业人的关注。



在先行书店的主理人石头哥的朋友圈，我看到了先行书店公号发布的文章里温暖的一幕：“今晚扫黄归来，金秋银杏满先行”。石头哥在每年银杏最美的时候，就带着店员开始了他的银杏叶搬运大作战。每当银杏叶落地，秋季的色彩像调色盘一样的时候，石头哥就像田里的农民，带着秋收的喜悦，把佛山的银杏叶一点点拾起，珍而重之

地装进麻袋，然后毫无形象地背着两个大袋子，像个孩子一样开心地回到书店。

先行书店取名先行，是取自先驱者的意思，书店主理人石头哥也确实敢为人先。

石头哥说，把秋叶装进书店的活动已经做了五年，源起最初听到有老人说想去外面看秋天，但自己不便，石头哥听到后，萌生了把秋叶装进书店的想法。

落叶和书店，看起来似乎毫无关系，但被石头哥这样得意地联系在了一起，看书原本就可以这么浪漫，就应该这么舒适。

今年的银杏叶，生于500多公里外的广西桂林河里村，远离游客的踩踏，石头哥和店员一起把秋叶带回，舒展在书店的各个角落。

银杏叶洒落在店里之后，水分流失后很容易被踩碎。对于银杏叶的保养，石头哥也有自己的心得，每天定时喷水，保持湿度。



先行书店是一家20年的老店，上图中的小孩是一家花店老板的孩子，几年前，在先行书店开始做这个活动的时候，就来到书店玩耍，如今已经成长为一枚软萌的小男子汉。

书店里那只叫“叉烧”的猫咪，是石头哥朋友送的，一直住在书店里，它似乎也感觉到了这种秋趣和主人的用心，踏着欢快的步调，怡然自得地玩起了叶子。

正如书友所言：“近在身边看银杏，最为就脚是先

行”“光从千里之外带来的惊喜，就足以令人欢喜”。

店里撒满的银杏叶，洗尽城市的铅华和浮躁，让许多读者纷纷停下脚步来到店里。这个做了5年的活动，在佛山本地，广受当地人喜爱，上到耄耋老人，下至童稚顽童，都愿意来此驻留，撸猫看书赏落叶，既新鲜好玩，又浪漫有趣。



和书萌发起人孙谦聊起对这件活动的看法，她说：“我们想要的不仅仅是只有一家书店敢为天下先，我们希望每家书店都有每家书店自己的样子。做一家让读者一出门就想光顾的店，做一家让消费者去过还想去。要让店面有生命，这生命力是由内而外产生，蓬勃生长而又个性十足，他分明在说，来吧，来拥抱我，如果你是如此钟爱我。”

如果说把秋天装进书店的活动，是可以被人看到的石头哥的情怀坚守，那在时间长轴中走过20多年的先行书店，在没有任何补贴的情况下，依然保持盈利，被人看不到的则是石头哥的商业判断。

先行书店开业以来，历经波折，多次搬迁，这背后包含了多少坚持和艰辛，我们不得而知，但石头哥对文化的坚守和对商业的判断，一定有他的独到之处。

前不久，开卷公号发布了两篇文章《五个维度定义一家好书店》《用商业思维来定义好书店》，专栏作者从不同角度分别写了对好书店的定义。文章发布后，很多粉丝都表达了自己的看法。有的人认为能吸引姑娘进来拍照晒社交平台的是一家好书店；有人认为快节奏的社会中能让人静心的书店是一家好书店；也有人认为只卖书的才是好

书店……众说纷纭的评价中，有站在读者角度的看法，也有业内人士的观点，没有对错，都是不同的角度和认知。

在所有观点中，我最认可下面的评价：有一位行业好友评价说：“懂商业的文化人，或者懂文化的商人，光懂一个就难了，一个都不懂的店都死了。”还有一位朋友说：“好书店要商业属性和文化属性兼顾，员工要吃饭，房东要收租。”

试想又有多少又懂商业又懂文化的书店人呢？

后记：

**春华书城：快速反应，高效执行**



张春华，是石家庄春华书城的创始人。春华书城开业至今，在行业内因为其空间设计、借阅模式、书店收门票等事件，不断进入行业和读者的视野。张春华看到先行书店的“扫黄行动”后，迅速做出反应，当天就组织店员收集了银杏叶，凭借书店靠近公园的优势，当天就将书店布置好，引得无数读者争相拍照。这种快速的反应和执行力，让人叹服。

近几年，零售行业变化更迭迅速，那些学习能力强，反应速度快，对行业有更多敏锐度的书店，总是比其他书店走得更前一步。

对于此次快速反应的活动，张春华说：“心中有读者，随时随地想着读者，什么是读者喜欢的自然能够感知到。”

注：文章图片由书店提供