

你发现了吗? 杭城新开的大商场大多配有书店——

书店和购物中心 是怎么凑到一起去的

本报记者 陈淡宁

再过一周,杭州要新开两家西西弗书店,一家在市中心、即将开幕的国大广场,另一家则进入城西银泰城。算上之前西湖银泰、龙湖时代天街以及嘉里中心三家店,西西弗这个扩张速度不容小觑。

可能有不少人已经注意到了,如今遍布杭城的大型购物中心,书店正渐渐成为“标配”,甚至有的商场里,还分别引进了不同品牌的书店。

记者对此作了一番调查,看看书店与商场,是怎么走到一块儿去的?

从低调入驻到宣传亮点 书店成商场标配

在杭州,要论最早杀进购物中心的民营书店,应该是来自新加坡的连锁书店“PageOne”。2010年6月,它入驻杭州万象城,营业至今。

不过,这在当年并没有带起潮流,在接下来的几年中,也有一些商场引进了新华书店,目前杭州有四家购物中心里开有新华书店。

转折点出现在2015年,这一年4月,西西弗书店入驻西湖银泰;同年9月,西西弗的第二家店在龙湖时代天街开业。一个月后,“猫的天空之城”也开进了龙湖时代天街。

不过,那时候的民营书店都是“悄悄地进村”,不少人在逛街之余,才意外发现,“咦,这里开了一家书店啊。”

但是,从去年开始,杀进商场的书店开始高调刷屏。

去年4月,钟书阁在开业前就以一组美图刷爆朋友圈,有些人专程从主城区赶去滨江的星光国际广场,只为在“最美书店”里拍一张照。

还有今年3月底尚城1157·利星开张的“最天使文创书城”,占地3000平方米,打着“国内首家女性主题书店”的旗号,知名度甚至超过商场本身。

书店成了商场的卖点,这一策略无疑是成功的。不久前,“最天使”刚刚宣布将扩建至10000平方米,相当于1.5个标准足球场那么大。利星董事长、书城创始人陈敏告诉记者,这是因为书城开业后客流成倍增长,为了提升阅读和消费体验,所以在开业一个月后就决定扩建。

而这个5月,我们又将迎来一波商场书店开业的高峰:进驻来福士的“言几又”书店和再添两家的西西弗。

不难发现,在杭城遍地开花的购物中心里,无一例外都有了书店的影子:无论是城中、城南、城西,还是下沙、滨江、钱江新城。

碎片化的休闲时间 书店成了消费者“等待区”

建在商场里的书店,和外面的书店相比,设计上、摆放上有什么小心机?



简单举个例子,西西弗嘉里中心店,一进门,左手边是硕大的主题书柜,右手边就是小巧的收银台。看得出来,内部设计和布局都有着紧凑从简的调调,与一些特色书店里疏朗的风格完全不同。书架与书架之间的空间,只能勉强容纳两个人通过,有些通道甚至只能侧身通过。书籍摆放,也更倾向于紧凑和简单堆叠,看不到购书中心里常见的造型书堆。但摆在突出位置和重点推荐的书籍,和外面的书店没有什么大差别,都是以热销书为主。

不过,最里面有一个“亲子阅读区”,正对着还有一间咖啡馆。

周末的时候,记者看到,阅读区和咖啡馆人气很旺,不少人会在这里做小小的逗留,有等着餐厅叫号的,等女朋友、老婆血拼的。比如,一对小情侣各握着一杯咖啡,在书架前浏览。过了一会儿,男生提醒女生:“电影还有20分钟要开始的。”

可以这么说,现在的大型商场都不简单以购物为主要功能,而是餐饮、娱乐、举家休闲的,那书店承担了一个“等待区”的角色,不长的时间,正好适合随便翻一本书,挑一两件文创品或者喝一杯咖啡。

“在今天的社会需求下,书店空间太low,是不行的,但一味追求高大上,对顾客也只能保持一时的新鲜感。产品运营,才是最应该研读的核心问题。”一位研究商场布局的业内人士告诉钱报记者,“而一个城市里的成熟读者是很小众的,我们要做的是大众市场培养,通过等待空间,把商场消费者转换成读者。”

而这种转换也是双向的。“商场引进书店,看重的其实是业态互补和消费黏度。”他告诉记者,虽然书店由于产品特性,在店铺产出上天然存在弱势,但是好的运营也会给商场带来多个角度的补充。

商场给补贴、降租或扣点 标配或成书店生存之道

购物中心里的书店,听起来很美好,但相

信几乎所有人心里都有一个疑问:商场店铺租金绝对不是个小数目,而开在商铺位上的实体书店都过得风雨飘摇,商场里的书店底气何来?

记者询问了几家书店后,基本上得到的答复都是:跟商场有保密协议,具体的人驻条件不便透露,但租金成本大约占销售额不多的比例。

一位民营书店经营者分析,从计算方式看,很可能是按销售额,以一定的比例抽取租金,也就是俗称的“扣点”。

他告诉钱报记者,如果与商场里其他业态一视同仁,书店肯定是一笔亏本的买卖。但现在的大型购物中心里,书店是必备的商业业态,而且是一种长期趋势。因此,商场会给出相应的举措,比如扣点、降租、甚至免租。

杭宸书店的老板李国程也抱有同样观点:“表面上,杭州的书店一家家开出来,但生存状况并不乐观。如果没有一些相应的优惠,那连一开始的启动都很受限。”

李国程目前正在尝试的“社区书店”经营方式,与商场书店有类似之处。2016年2月,杭宸书店在城北开业。他坦言,房地产商给他提供了免租金、免装修的优惠条件。

在李国程看来,无论作为商场标配的书店还是社区书店,首要的就是增加客人的“停留时间”,“停留时间才会产生消费”。

其次就需要在阅读延伸出来的文化价值上做文章,“我一直不认为书摆在那里就能活。”

李国程说,“无论是开发商还是商场,如果只是单纯地将书店作为道具,不能够彼此契合相互推动的话,那么这些书店是无法长期运营下去的。但如果有很好的过渡转换,形成良性互补,那么成为‘标配’很可能是书店生存的一条路径。”

去年开业的钟书阁位于杭州滨江的一家购物中心内。本报资料图片