

闭店一个多月,24岁的晓风书店初试直播“自救”,一小时收入5000元 掌门人朱钰芳说,被需要的感觉真好



3月9日晚,朱钰芳(左)与许知远直播连线。

开一天就亏一天 但还是要乐观

晓风书屋诞生于1996年,20多年来也经历过一些困难。比如2003年非典时期,以及非典之后电商的兴起。当时电商拿卖百货、电子产品的钱来补贴卖书,折扣定得很低,导致很多读者说书店卖书是暴利。

这对我们打击非常大。书店不是生产商,书店只是销售,上游是出版印刷,书的定价是控死的。书店打九折,毛利就很低了。

2004年,对晓风来说是转折之年——那一年,书店咖啡做起来了。

2011年,晓风15周年店庆,我在浙江图书馆广场上搭建了一个200多平方米的72小时书店。3天里有6000人来打卡,这也是让我们重拾信心的一件事。

但今年1月中旬以来,真的很特殊,晓风一直在吃老本。面对当下的疫情,我们也在想办法求生存。好在国家出台了优惠政策,租借国有房产的,可以减免2个月的房租,部分分店的房租拿回来了,这对我们来说,是有一些帮助的。

目前最大的支出还是人力成本,2个月要70万。现在,我们还能撑。如果疫情再拉长一个月,我们可能也要借钱了。

以体育场路总店为例,正常情况下,每天顾客有300人,现在只有以前的1/5~1/6。销售起不来,开一天就是亏一天,不知道还会持续多久。

不过,我自己首先要有朝气,大姐(书店同事称呼朱钰芳为大姐)乐观了,其他人才会乐观。

20多年,我们的生活、我们孩子的成长,都在书店里。书店就像我们的孩子,带给我们太多。

两家医院里的分店最先开门 读者让我们觉得被需要

晓风书屋有15家分店,我们每家分店都有微信群,过完春节,群里老顾客就不断来问,书店什么时候能开,其中最心急的就是两家医院分店的读者。

疫情期间,医护人员一直坚守岗位,顾不上家里,想买点书给孩子看,所以特别希望书店能早点开。

3月2日,浙江省疫情防控应急响应从一级降为二级,体育场路总店和两家医院分店(浙江省人民医院店、浙大一院店)同时复工了,是晓风里面最先开门的。

三八节,我们还特意做了香囊、红木书签送给女医生,书签上刻的是“勇者无畏”。

翻一翻我们医院店的留言本就会发现,上面

本报记者 宋浩

一走进晓风书屋总店,座位区的桌椅就让人联想到那些历经岁月的书房。

这家书店经营24年了,像杭州人集体的书房,陪伴着很多人从1990年代走到2020年代。一代读者在这里看着书长大,又带着下一代来这里逛,这是让书店老板朱钰芳特别欣慰的事。

经历长达一个多月的闭店期,2月底3月初,晓风书屋陆续复工营业了。3月9日,晓风掌门人朱钰芳在体育场路总店里接受了本报记者的采访,一旁店员忙个不停,布置着晚上直播的背景,讨论着劳伦斯和金斯堡的作品。

当晚,朱钰芳参加了许知远主持的“保卫书店”的淘宝直播,20分钟内,300份“企鹅文化”定制盲袋售完,马上又追加了200份。

她说,晓风书店也是我们的女儿,为这座城市而养。这段特殊的时期,这个“女儿”与她一起经历的,让她生出很多想说的话,来听听她的自述吧——



有很多感人故事——医院有不少双职工,小孩过暑假跟着来医院,常常在我们书店度过,放学也在这里等下班的父母接回家,我们希望给他们提供更多的文化服务。

其实,这个特殊时期,在医院店工作,是有心理压力的,但能跟医务工作者一起工作,也很有意义。

这才是我理想中的书店,不是赚钱的营生,是生活的营生。

像体育场路总店,是全年无休的,大年三十还上班。过年了,附近居民会来店里拿福字,这也是我们的传统。复工之后,店里很多口罩、消毒水等物资,也是周围的读者送来的。晓风的读者,很有凝聚力。

我希望书店融入社区,让别人有这样的感觉:“我们家旁边有家晓风,我们孩子天天在这。”

第一次做直播 1小时收入5000元

等待复工期间,我们也没停着。2月下旬,晓风就开了视频直播。

虽然我们店开了20多年,也曾有很多机会尝试一些年轻的玩法,但我一直有点排斥线上直播。我是个比较传统的人,喜欢看纸质书,对直播卖书还是有点抵触。

但这几年慢慢感觉到,你不能排斥(网络直播),它发展得很快,不是你忽视它就不存在了。

2月25日,我尝试了人生第一次直播。那天在国丝馆分店,什么也不懂,就用镜头带着读者去看我们书店里好玩的东西。让我没想到的是,1个小时的直播赚了5000元,有500个人观看。

那天,我推荐了店里的一本书《西湖民间故事》,杭州人几乎都知道。但直播间里有很多杭州以外的人,我说,这本书是我带着孩子逛西湖的必备书,把西湖故事和景点相结合,可以人手一本,带着来杭州打卡。这本书卖出了20多本。

第一次做下来,我觉得,直播就是态度问题,我只想把店里最好的推荐给读者,抱着这样的心思,真诚地去交流,大家真的会听进去。

互联网带来很多新玩法,我们还是应该想办法去融合。以后我们会根据书店的特色,继续把直播做下去。开书店就像种树,在博物馆、高校、医院、报社……让书店在不同的土壤中,找到适合的养分,扎根、开花、结果,和读者一起成长。

我们尝试着做了几场直播之后,发现同行之间也有很多共鸣。3月9日,我们和单向空间、南京先锋等来自全国的6家书店一起,通过视频连线,互相声援。希望更多行业内的人能关注到实体书店的困境吧。



朱钰芳在国丝馆店直播。