

陪伴重庆人5年的钟书阁昨日正式停止营业——

“颜值”为啥撑不起实体店书店



□新重庆-重庆日报记者 邱小雅

9月17日晚上8点,陪伴重庆人5年的钟书阁正式停止营业。书店门口“距离再见还剩0天”的海报前,挤满了拍照留念的人。送别的人群中,70岁的王奶奶在一堆年轻人里特别显眼。她眼眶泛红,有些哽咽地说:“钟书,顾名思义‘钟情于书’。虽然不舍,但终有一别。”

近年来,网红书店退场并不鲜见。消费者真的不需要实体店书店了吗?答案是否定的。连日来,记者走访重庆书店消费市场发现,一边是网红书店“黯然退场”,另一边是不少中小型独立书店活得有滋有味。

看上去很美的网红书店

9月17日下午,记者在位于九龙坡中迪广场的钟书阁看到,前来打卡的人络绎不绝,宛如开业时的门庭若市。

不少人是听说要停业的消息后专程赶来。“开业初期,排队两小时才能在最佳机位拍张照,没想到短短四五年就要停业关门了。”市民周芳有些唏嘘。

2019年,钟书阁书店在重庆高调亮相,因极具个性的空间设计吸引年轻人先打卡,最火的时候还要限流。

李辉(化名)曾在重庆钟书阁当过两年店员。他说:“与其说是书店,不如说是‘景点’。大部分人走进书店不是为了消费,而是为了参观。看着满墙的书,找个角度拍照打卡发个朋友圈,一切结束。”

“重庆钟书阁有接近1400平方米的营业面积,必须要靠消费才能支撑庞大的运行成本。”李辉说,初期靠着“颜值经济”吸引一波客流,但实际上顾客到店消费的并不多,进来十几个顾客,实际消费的客户估计不到一半。



九月十七日晚上八点,钟书阁重庆店正式停止营业。通讯员 朱蓝澜 摄影 视觉重庆

“网红书店看上去很美,可并不能解决核心痛点——商业模式问题。”重庆工商大学应用经济系主任李然说,实体店从来不缺网红,这类书店的通病是占据较大面积,成本高、效益低。这导致曾经大量进入该行业的资本泡沫很快破灭。

此外,面对电商平台的低价冲击,实体店店的生存空间越来越逼仄,全国近一半的书店在亏本。《2022年图书零售市场年度报告》显示,2022年实体店渠道零售图书市场同比下降37.22%,降幅超过2020年。

除了卖书,还要提供更多元的消费选择”

面对疲软的市场,实体店是不是真的毫无退路?

9月10日中午12点,记者在解放碑协信星光商场刀锋书酒馆看到,门口不少人正在排队,其中很多人是到这家书店来吃饭。

“实体店想要存活,光盯着‘卖书’早就行不通了。”刀锋书酒馆创始人江凌

介绍,这里有400平方米的经营面积,其中300平方米用作书籍陈列,剩余的空间用于餐饮和咖啡。

江凌给记者算了笔账:如今书店整体销售额,卖书只占到30%,剩下70%全靠餐饮。从利润来看,图书贡献率更少,只有不到10%。“除了卖书,给顾客提供更丰富多元的消费选择,是当下所有书店不得不思考的问题。”

“一书”书店主理人吕作熠对此也有同样的看法,不过,他选择了另一条路——不求做大,但求做精。

2022年6月,吕作熠在重庆九龙意库文创园开了一家不足50平方米的书店,取名“一书”。店如其名,这家书店每周只卖一本书。

“店内的书和电商走出了差异化道路,我们販售的都是签名本或者珍藏本,定价通常在50元到100元左右。然后会围绕这本书举办共读会、朗诵会,甚至邀请作者来开签售会。”吕作熠说,开业两年多,书店经营一直不错,社群会员超千人。

这样的模式,背后自有其商业逻辑。吕作熠介绍,每周卖一本书并不是简单地

绕这本书做氛围呈现,策划与这本书相契合的活动。这几乎等同于“开发新产品+小型策展方案+活动策划”的综合体。

“大型网红书店强调空间体验感,通过颜值吸引消费者,这种模式往往伴随高昂的成本。”吕作熠说,像他这样的小书店,通过在书的内容上做文化体验、衍生消费,增强社群黏性,反而还能稳定地运转。

从卖书转向卖一种生活方式

实际上,除了“刀锋书酒馆”“一书”这样小而美的书店,重庆也涌现了许多不错的独立书店品牌,比如“新书书屋”“精典书店”等。

在李然看来,这些案例充分说明,实体店要生存,关键是探索业态组合,更好满足消费群体的实际需求。开书店,首先要明白,消费者去这家书店到底是干什么?是看书、买书,还是休闲喝咖啡,甚至小酌几杯酒?

“强化书店的社交功能,从卖书转向销售一种生活方式,吸引更多人走进书店,让他们把逛书店作为一种新的生活方式,或许是突破口。”李然说。

“书店概念被解构,是时代发展的必然性。”江凌说,文化消费被网络媒体挖走了很大一部分受众,实体店应该探索如何在某一个空间里呈现文化类的东西,书只是其中一个载体。

吕作熠表示,文化消费发展到今天,单一渠道几乎不可能打开市场,实体店要学会和网络社交平台、电商平台共存,“一书”书店依靠小红书等平台创造了不少销量,未来也会积极拥抱电商。”

此外,李然建议,书店要与文化娱乐产业合作,例如电影院、话剧院、音乐厅等,推出联合文化套餐,吸引更多消费者。同时,实施会员制度,通过积分、折扣、会员活动等方式增强客户黏性,提高顾客回头率。

中秋佳节好戏连台

□新重庆-重庆日报记者 张莎

又是一年中秋至,托月寄情共此时。9月17日晚,“月亮代表我的心”中秋节专场音乐会在大渡口公园举办,市民们拥晚风、赏圆月,在中秋佳节欣赏免费音乐盛宴。

根据2024年市委文明办工作安排,各区县在中秋节开展“我们的节日·中秋”主题系列活动,营造热烈喜庆、文明祥和的节日氛围,让市民共享传统节日的欢乐与喜悦。

欣赏古筝演奏、观看非遗演出、参与猜灯谜游戏……渝中区湖广会馆2024年中秋文化节体验活动好戏连台,吸引了众多市民、游客前来参观、体验,感受中华优秀传统文化之美。

渝北区新时代文明实践“与邻相约”活动走进宝圣湖街道枫桥水郡业主文化活动中,“月满中秋”游园活动和“邻里聚”露天观影活动接连上演。为落实“春风满巴渝”社会风气提升要求,拓展建设“邻里客厅”新时代文明实践点,渝北区围绕邻里聚、邻里学、邻里助、邻里乐、邻里和,积极开展新时代文明实践“与邻相约”系列活动,打通凝聚群众、服务群众“最后一公里”。

9月17日,九龙坡区西彭镇迎来了一群特别的朋友——来自俄罗斯、哈萨克斯坦、缅甸、越南、柬埔寨等国家的8名国际青年。他们在“玩趣中秋 共话团圆——2024年九龙坡区传统节日非遗体验活动”中,制作月饼、品鉴非遗美食、学习传统文化、参与中秋游园会等,度过了一个意义非凡的中秋节。

(上接1版)

但项目刚推进时就遇到难题。原来,香港置地·启元(小苑项目)分为住宅区和商业区,而商业区又被拥堵不堪的马路一分为二,形成割裂状态。“谁会冒着风险横穿马路来逛街?”那时候,唐锐整日愁眉不展。

找不到解题良方,项目根本不敢动工。关键时刻,江北区主动送来“锦囊妙计”。“我们决定对小苑片区路网进行改造,将马路下沉,在上部加盖,实现人车分流,将商业区连成一个整体。”江北区住房城乡建设行政审批科科长刘艳雯说。

路网改造涉及数千万元资金,财政压力不小,且涉及面广,时序保障难度大。经过充分论证、广泛协调,2021年4月,小苑项目正式开工,路网改造工程一期也同步启动。“启元住宅开盘至今,累计签约38亿元。商业区预计今年年底开业,我们充满信心。”唐锐说。

江北区“一切围着企业转,一切盯着项目干”的理念让香港置地吃下“定心丸”,不断扩大布局。2021年12月,香港置地联手华润置地拿下江北区电测村一期地块,在观音桥商圈打造商业体中環万象城和高品质住宅;2023年,华润置地和香港置地拿下江北区电测村二期地

平均60年出现一次 “超级月亮”扮靓山城

块,打造观音桥“顶奢商业+高端住宅”生活区。

得益于精准服务,江北重大项目跑出“加速度”的步伐越发清晰。

12日,江北区正式签约中铁贸易集团货运业务总部项目等36个重大项目,总投资达到107.3亿元;长安三工厂科技创新中心(主体)等20个重大项目集中开工,总投资92.2亿元;重庆金融会展中心等16个重大项目完工投用,总投资151.82亿元。

政府牵线搭桥促发展 新落户企业将冲击上市

今年4月刚刚签约落户的神舟灵云(重庆)科技有限公司(以下简称神舟灵云),也是一家受益企业。

“神舟灵云总部原来在北京中关村,交通银行等众多央企都是我们的客户,2023年营收达到1.8亿元。”神舟灵云总经理张毅告诉记者,当企业思考如何进一步拓展发展空间时,数字重庆建设的窗口,为神舟灵云提供广阔的应用场景。落户重庆成为定局,但选哪个区呢?神舟灵云的目光锁定在大力提升营商环境的江北。

今年4月,神舟灵云签约江北、完成

注册。让神舟灵云意想不到的,落地江北后,区政府部门不断为公司牵线搭桥找客户,介绍了江北区人民医院等诸多单位进行合作,还对公司进行专精特新申报等政策辅导,帮助企业做好上市规划。

“预计3年后,公司营收达到5亿左右,将在江北冲击科创板上市。”张毅充满信心。

江北正以营商环境优势,换取企业发展胜势。目前,江北“四上”企业已经突破980家,上市企业数量和市值均居全市第一,重庆百强企业中江北占据1/7。

像爱护眼睛一样爱护企业 市场主体增速居全市前列

今年5月,重庆永腾实业有限公司(以下简称永腾实业)“喜忧参半”。

喜的是,公司上马了新的生产线,购置了数十台新设备;忧的是,由于原变压器容量不足,无法带动生产线满负荷运转。

“我们向国网重庆市北供电公司提出增容申请,没想到22天新增的1000KVA容量就投运了。”永腾实业相关负责人陈磊告诉记者。

市供电公司还主动想办法,为企业降本增效。今年度夏期间,帮助永腾实

业完成了分布式光伏并网,年发电量预计可达80万度,将降低成本70余万元。通过更改基本电费计收方式、错峰填谷等指导企业合理用电,累计降低企业用电成本30余万元。

这并非个例,江北连续三年以营商环境为主题召开新春第一会,将“打造营商环境最优区”作为“一号改革工程”,提出要“像爱护眼睛一样爱护企业”。

今年6月,位于江北山水天成的张美雯火锅店敲锣打鼓地开张了。“搞餐饮最关键的就是用气,如果用瓶装燃气,不仅安全隐患突出,经济成本也高。”重庆燃气集团江北分公司市场科科长袁铮介绍,但铺设管道天然气动辄上万元的成本,也让不少商家望而却步。

瞄准这个市场痛点,江北区各燃气公司针对小微用户推出优惠套餐,还出台补贴方案,极大减轻小微用户经济负担。

“你看,我店里这个4立方米的天然气管道,原本要2万多元,现在只花了6300元,确实划算。”张美雯火锅店老板李女士开心地

服务、政策、保障,带来的是市场主体活力的喷涌而出。截至目前,江北区市场主体总数达13.5万户,今年新增经营主体2万户,增速达到8%,位居全市前列。

“选择了教师,就是选择了责任”

扎根教育,重庆16个集体、42人获全国表彰

□新重庆-重庆日报记者 云钰

近日,庆祝第40个教师节暨全国教育系统先进集体和先进个人表彰活动在北京举行。其中,重庆16个集体被评为“全国教育系统先进集体”,17人被评为“全国模范教师”,21人被评为“全国优秀教师”,2人被评为“全国教育系统先进工作者”,2人被评为“全国优秀教育工作者”。9月13日,记者采访了部分代表,倾听他们的教育故事。

云阳县彭咏梧小学教师 王友碧: 16年间帮助2300多名孩子走出大山

“教育如同种树一样,需要不断扶持和不懈耕耘。”云阳县彭咏梧小学教师王友碧获评全国模范教师,她扎根乡村教育30余年,始终秉持“爱生如子,执念如山”的信念,为乡村教育事业作出了突出贡献。

1994年,22岁的王友碧来到云阳县红狮镇石宝村,成为一名民办教师。当时的石宝村地处偏僻,交通闭塞。面对破败不堪的校舍和流失的生源,她选择留下来,用爱心和执着点燃了山里孩子

的希望:她为近100名留守儿童解决实际困难200多件次,直接或间接给予经济资助3万余元。16年间,2300多名孩子从这里走出大山,完成学业。

2007年,王友碧通过“代转公”考试,成为一名公办教师,仍坚守在石宝村。2016年,王友碧调到彭咏梧小学任教:顽皮的

学生到了她手里,会变得勤学向上;留守儿童,总能得到她无微不至的关怀;有的孩子行为习惯不好,她便第一时间去家访、去了解,帮助孩子改正……

“选择了教师,就是选择了责任。我觉得做一名乡村教师,非常幸福!”王友碧深有感触地说。

重庆工业职业技术学院 教师杨洋: 编写的教材被全国233家单位的近万名学员学习

“一个人的力量是有限的,只有培养出更多优秀人才,才能推动整个汽车行业发展,让中国汽车屹立于世界汽车之林。”这是全国模范教师、重庆工业职业技术学院教师杨洋的赤诚初心。

2013年3月,硕士研究生毕业的杨洋作出了人生中的重大抉择:到重庆工业职业技术学院车辆工程学院做一名普通教师。

时代性、场景感、数字化综合呈现 市七运会开幕式昨预演

本报讯(新重庆-重庆日报记者 聂晶 李志峰)9月17日晚,重庆市第七届运动会(以下简称市七运会)开幕式预演在新建的合川区体育中心举行。记者和近万名观众一起,观看了这场突出时代性、场景感和数字化元素的开幕式预演。

当晚的预演现场,整场开幕式总时长约为100分钟,按照大型体育赛事开幕式的惯例,入场仪式及开幕式部分包括迎接国旗、会旗入场,迎接裁判员方阵、代表团方阵入场,升国旗奏唱国歌等多个环节。

令人格外期待的开幕式文艺展演由400余名专业演员和1400余名群众演员出演,分为序《英雄城》、上篇《阅·山川》、中篇《越·陆海》、下篇《阅·生活》。重庆的历史文化、精神传承、绿色生态和时代发展在其中创新融合,



市七运会开幕式预演现场。

记者 李志峰 摄/视觉重庆