

视点
事件

从开书车卖书到特色书店 黄昏里那盏灯温暖这座城

文 / 记者 张文菁

2018年夏天,蜗牛和lulu载一车精心挑选的书漫游中国。一路旅行,一路开移动书店。两年后的夏天,他们把乐开书店开到了文定路上的画家街。

6月3日端午节,文定路218号乐开书店恢复线下营业。到店顾客比蜗牛预想的要多一些,而且几乎都买单消费了,“因为爱书店所以要帮她挺过去”,书友们的贴心支持让开了10年书店的蜗牛五味杂陈。

“常常有人问,你们现在开实体店的人,是不是都在靠情怀支撑?我想很多店主听到会反驳,只是靠情怀的话,别说一年,可能半年都开不下去;那我们靠的是什么呢,靠的就是真的,一个又一个在我们书店,无论买书还是办租书会员或者参加我们活动的顾客,他们所产生的一笔又一笔或者小额或者大额的消费支持,这是让实体店活下去的真正支撑。”

踏入第11年的乐开书店,如何能走出疫情阴影?我们又可以为像乐开这样的书店的存在做些什么?以下是店主蜗牛的口述实录。

我叫赵艳苹,大家都叫我蜗牛,是乐开书店的店主。之前我们开书车去很多城市摆书摊儿,是蛮难忘的一段经历吧,实现了我跟我老公两个人的愿望,因为他喜欢旅行,我喜欢把好书分享给更多的人。在不同的城市,不同的县城和乡村,我们接触到了更多的书友,也发生了很多有趣的故事。

4月8日的时候,我们就赶紧开始行动起来,在公号上发了一篇推文,发放抗疫特惠抵用券,85块抵100块钱使用,因为我们平时书也不打折,这个算是史无前例的,得到了一些书友的支持,有人买了券先囤着,有的立马从我们网店上消费了,选择提前买书支持我们。

后来我在家里做了直播荐书。从家里的藏书里挑一些分享,但其实发不了货;也做了联合直播,跟我们合作的一个出版品牌,乐府文化的创始人一起,分享书籍出版背后的故事。

我是八零后,小时候经常去一些租书店租书看,不知从哪一年开始,我所在的县城就没有了这种店,后来来到上海,也基本上没有租书的书店,所以当时觉得租书的话,应该还蛮有特色,也蛮有一些差异化的,所以后来就去开了一家可以买书,也可以租书的乐开书店。中国老话说“书非借不能读”,我们希望租书这种方式,可以勾起大家的阅读欲望,让更多的人逐渐养成阅读习惯,事实上也确实这样,许多顾客成为会员之后,就开始有这种阅读习惯,一年之内可以看四

五十本书,这种顾客还蛮多的。

我们书店从2011年到现在已经开了十年多一点,也是做了很多的探索和实践。像租书服务、主题展览之类,之前办过“你好小朋友”摄影展,还有就是“在地刊物展”,我们把她叫做“书+X”主题展览,希望通过这种方式吸引更多的人愿意去了解,认识这些书。

在选书方面我们希望是为大众选一些小众好书,这需要我们去更多的事情。有时候会录一些推荐书的视频,也一直提倡“以书为礼”,希望大家在选择礼物的时候,能够想到书也是一种选择。就是通过很多方面吧,希望书籍可以出现在更多人的日常生活中。

这样做可能会比普通的只是卖书的书店,要更多一些付出,但是我觉得有些实践奏效之后,也能够给书店带来更多的收入,所以我们会在这个过程中观察,一些不太有效的,可能就摒弃了,如果说是有效的,那我们会保留下来。像刚才提到的“书+X”主题展览,我们从2019年开始,一直持续在做,选择不同的主题。

四五月份的时候,我们本来计划做一个“奇妙的童玩世界”展览,因为有一个陈国泰老师,他是这方面的藏家,刚好出了一本新书《中国小玩意》,因为疫情突发,就搁置了。希望七月份可以做这个展览,到时候欢迎大家来看。陈老师从很早就开始收藏上海的铁皮玩具,后来去写整个收藏过程,包括这些玩具的历史,出了一本很厚的书,蛮有意思的。

以前文庙旧书市场还开着的时候,



蜗牛一家在路上

候,每周日,我们经常会去淘书,也淘到很多有意思、有惊喜的书,有一本绝版的诺贝尔文学奖获得者的书,叫《戴眼镜的女孩》,我当时被这本书里的插图给吸引到了,后来了解到那是法国一个国宝级绘本大师桑贝画的,就去查了他的其他书,发现国内也出版过他的一些插画书,但都已经绝版了,我们就去各处淘,后来我也向书友推荐桑贝,因为在国内的话,大家可能不太知道这个人,但是像我们很多人都知道的几米,他其实一直是把桑贝奉为偶像的。

就在最近,有一天我们快下班的时候,一个女孩儿来到我们书店,买单的时候我看到她选了几本桑贝珍藏版的插画集,我就问她,是怎么选到这些书的,她说之前也是偶然看到过他的插画,非常喜欢,没想到在我们书店里面看到了好多本他的绝版书,特别的惊喜;我听了特别开心,自己想要去向大家分享推荐的书,有顾客也正好喜欢,遇到这样的事情,真的就会非常有满足感。可能这就是开书店带来的幸福感之一吧。

我们是端午节那天恢复线下营业的,上班第一件事就是先集中打包,之前两个月积压的一些网上订单,真的非常感谢大家的耐心等待,虽然中间

也有退单。你刚才问我,那段时间有没有特别难熬的时刻,我记得是在五月份,可能中下旬,有一天早上醒来,看到微店上有几单退单,加起来将近2000块钱,我当时一下子就有难过了。因为本来疫情下的订单已经是很困难了,大家确实也等了蛮久了,我们一直也不能发货,正好那天比较集中,一早醒来看到,就觉得很无力。

所幸大部分书友还是选择了耐心等待。书店这个行业没有原价保护,去实体店买书的人肯定会受到影响,尤其是在疫情之下。

有些顾客会认识到,在疫情艰难的时刻给予实体店一些帮助的话,能够让它渡过难关,所以很多人都会给我们加油鼓劲。之前为了感谢大家的支持,我老公画了一枚抗疫主题的藏书票,随书附送,没想到一位书友“肉串君”,也是老顾客了,买书回去以后也给我们画了一枚,画面里有我们的书店,有我们开着书车去旅行,很多的细节,我在书友群里看到时,真的还蛮感动的。

未来怎么走?我们不想为它设限,希望它可以一直自由生长,但无论大环境怎么变,书永远是乐开书店最大的主角,所有的探索和实践都将围绕书籍和阅读来进行。愿乐开能够拥有越来越强的生命力,继续将实体店进行到底!



书友回馈的藏书票设计



后备厢阅读的小朋友



乐开书店入口