

图书与电商同价 这家线下书店过得怎么样？

2020年1月2日，“神兽之间”书店在上海市8号桥创意园区内开业。图书售价与京东等电商同价、放弃童书市场谢绝小孩进入是这家线下书店的鲜明特色，也意味着它放弃了两大利润板块。开业一年来，这家书店活得怎么样？

定价策略：参考京东自营同价

在书籍的定价上，神兽之间的售价选择参考京东自营，线下与线上同价。对于这个决定，神兽之间的创始人蒋巍告诉北京青年报记者，其实这是他不得不做的一件事。“对于服饰、化妆品等等的线下消费来说，很多消费者默认在线下买也不会有很大的价格差距，但对于书籍的购买，消费者的认知却并非如此，多认为线下买书更贵。”

消费者在线上往往能以原价七八折的折扣购买书籍，例如原价109元的《现代汉语词典》(第七版)在京东上的售价仅为93元，赶上活动时更便宜。这样的对比常常使消费者“不敢”在书店买书，蒋巍想做的，正是要消除这份顾虑。

尽管放弃了这份利润，但给蒋巍带来了自由和口碑。“现在上架的书籍畅销与否对我来说其实差别不大，”蒋巍说，“因为这本书没有给我带来什么额外的利润，也就不考虑这本书销量情况，我只要考虑这本书的内容就好。从这一点来说，我们可以很自由地很纯粹地帮读者推荐我们认可的书。挺好的。”而从反馈来看，线上线下同价使本来没有注意到价格的消费者感到惊喜，也让更多的人对神兽之间感到好奇，吸引更多的人去了解神兽之间。

这样的逆向思维，可能也是“神兽之间”选择疫情期间开业的原因之一：在这个电子书越来越普及、人们愈发依赖线上的时代，线下体验的价值正在凸显出来；在大家因为疫情不得不待在家中的日子里，人们对线下空间的渴望达到了顶



峰，这正反衬出“线下”活动的吸引力。

目标客户：放弃童书聚焦青年

现在很多书店都专门设立儿童阅读区，而神兽之间却选择放弃童书市场。

“作为一个家长，我很理解那种希望阅读和书籍可以顶替掉手机在孩子心中的娱乐地位的心情，”蒋巍解释道，“但对于年轻人来说，如果阅读空间中有孩子跑来跑去，或者发出一些声音，那么阅读的体验感一定会下降的。”

神兽之间的附近其实有很多居民区，节假日常有家长要带孩子来书店玩。但蒋巍和他的团队决定放弃童书市场。“很多家长发现这边有一个书店就默认这是一个可以带孩子来玩的地方，但当他发现我们店的书籍可能并不适合小孩子之后可能就不会再来了。这也是我们想达到的感觉。”

神兽之间的空间始终是一群年轻人置于其中。

书籍摆放：显眼之处非畅销书

与其他书店的陈列不同，神兽之间的书架上，显眼之处并非只是最近的畅销书，而是选择搭建了一个包含16门逻辑性学科的知识框架阶梯。书架被分为“好奇”“进阶”“深入”三个梯度，所包含的学科囊括了哲学、经济学、社会学、技术等多个方面。

“人们很多时候是会对自己不了解的领域感兴趣的，”蒋巍说，“我们这样划分书籍就是为了更好地引导人们去接触自己不熟悉的领域。”例如一个绘画工作者想了解一些基本的经济学知识，他通过网络搜索或者去一般的书店的畅销书区所得到的往往只是营销层面的结果。神兽之间希望能

通过空间陈列的设置，让读者和消费者觉得这家书店是值得选择和信赖的。“我们希望能与读者建立信任感。即便无法保证每一个人都觉得这些书是‘好的’，但上架的每一本书的选择都是有诚意的。”

利润之外：付费会员+文化活动

谈及书店的收入，蒋巍表示放弃书籍售价的毛利对整体营业额影响并不大，“利润肯定会少些，”但目前这部分利润仅占书店收入的三分之一，其他两块来自售卖饮品和会员。而付费制度会员，正是他们想做起来的。“很多书可能并不值得买来收藏，看完还回去就好。这可能也是一种比较健康的模式。”为此，他给会员设计的一个核心权益就是借书。

另一会员权益则是高频举办文化活动。蒋巍特地在书店中留了一块作为活动空间，命名为PoorTheater(质朴戏剧)，借用的是波兰戏剧理论家格洛托夫斯基的理念：演员和观众是好戏剧的根本元素，而非繁复舞台布景和服装。借由这个理念，神兽之间希望打造一个门槛低且多元的体验场地。“下决心看本书，其实是要花很多时间的，”蒋巍说，“参加一场一两个小时的活动的门槛却低很多，也不会那么耗资力。”

2020年的疫情让“神兽之间”一度经营艰难。不过，蒋巍表示，最差的时候已经过去，“月底线下的客流刚刚恢复时，神兽之间在大众点评上为上海书店的第一名，我还是挺惊喜的。”

2021年，蒋巍正在计划着开分店。同时，尝试跟一些独立的咖啡师、调酒师建立合作。

“书籍是神兽之间的立身之本；饮品方面，我们需要把短板补足，既是商业层面的考虑，也是希望能让年轻人感兴趣的饮食文化在神兽之间立足，从而探索出一个‘新玩法’。”

大华府最完善的房地产一条龙服务
 买房&卖房全程一条龙专业团队服务,并由本人亲自把关

即时市场分析→价格商讨和谈判→各种房屋贷款→
 产权过户服务→房屋财产和责任保险→额外享受本
 年度**免费**报税或税务咨询

Rick Tian, CPA
田璋
 精通跨国投资者的房地产买卖、租赁、管理和相关的美国税务

MD Phone: 240-516-6618 ; VA Phone: 571-732-2888
 Fax: 1-888-548-8633 ; Email: ricktian@CPA.com
 Office Phone: 240-268-0760 or 703-748-0001

Premiere Realty 1-165

马州维州全职房地产专家

双硕士 精通英语 买卖谈判高手
 具备丰富房地产及法律知识

方景林 Harry

240-478-0250 (c)
 301-840-8061 (o) 经验丰富 负责认真

www.HarryFangHomes.com
 EISDOM@GMAIL.COM Line: goodfriend35
 WeChat: GYLHAH 通国英台粤语

长荣房地产公司 最新房源
 (1989 开业迄今)

Wootton HS, 3 卧 2 浴, 末间连栋屋, \$379,000
 Oakton HS, 3 卧 1 浴, 独立屋, \$489,000

1-204

住宅地产/商业地产经纪人

胡荣华 (703) 568 1388
 www.danicahu.com

北维州房地产专家 维州/马州执照
 Weichert全美总统业绩奖 北维州百万业绩奖
 全美经纪人协会认证 银行破产房/短售房投资专家

十几年本地区地产经验 专业 严谨 耐心

1-145

Independent Realty, Inc

真诚待人 求实敬业

长于谈判, 精于议价
 是您忠诚的房地产经纪人

徐凯光
 持有 Maryland, Virginia, Washington DC 房地产执照
 301-956-6562 822-H Rockville Pike, Rockville, MD 20852
 xu.kaiguang@yahoo.com

1-127

恒泰地产公司
 HometownEliteRealty

一流团队、一流服务 热情、诚实、专业、敬业

恒泰地产公司拥有一支由专业的地产经纪和服务人员团队,专门服务大华府地区,精通各种房地产的买卖和租赁业务。团队以客户利益为重,本着热情,诚实,细致,敬业的专业精神,竭诚为大家提供最优质的各项房地产相关服务。恒泰还联合了大华府地区有声望的其它专业人士和公司,提供新移民客户相关的法律,税务,保险,财产规划,子女升学等方面的多项咨询服务。

王旭日 Bill Wang Principal Broker 301-523-8008
 bill@hometowneliterealty.com

职宁 Ning Zhi Realtor 240-350-5279
 ning@hometowneliterealty.com

于航 Hang Yu Realtor 718-316-3695
 yuhangrealty@yahoo.com

魏丽君 April Wei Case processor 732-763-9962
 april@hometowneliterealty.com

网址: http://hometowneliterealty.com 1-163