

# 马年小书店如何吸引读者？

## 走访六家书店，听听店主和主理人怎么说

丙午马年已至，对于城市里的那些小书店来说，他们目前在经营上面临哪些压力和挑战？在新的一年里，他们有什么新的计划和动作？

本期新闻晨报《上海会客厅》节目，我们在新春期间采访了上海部分民营书店的店主和主理人，听听他们对于马年的分享。

### 犀牛书店： 为更多藏书人和读书人服务

2月28日下午，天气放晴，记者见到了犀牛书店店主庄见果。庄见果告诉记者，书店是从年初十（2月26日）开始恢复营业的。在当天的“值日僧日记”当中，庄见果这样写道：“（下午）一点到店，不一会儿有位先生进来，选了一本《金声长物》。一位女生买了四册小说。又一位女生购罗曼·罗兰和牛皮书。一位男士购《森林》和《算法大成》。”

2月24日的晚报夜光杯刊发了马伯庸的《藏书四不取》一文，在文中，马伯庸提到与友人在苏州河漫步时经过卖二手书的犀牛书店，信步进去逛逛，最后买了一本《渡海方程辑注》。

寻常的二手书架，因为来源很杂，所以书色往往斑驳，如和尚的百衲袈裟。但眼前的书架上，四五排书的品相却整齐划一，浑然有如一个完整的色块。不用问，这一定是一位嗜好藏书的前辈，爱书如己，所以亲自一包好书皮，题写书名，藏之篋笥之内，闲时玩赏。至于这样一批书，何以流通到了二手书店，我大概也心里有数。一抬头，果不其然，在书架左上角有一张便笺，解释了这批书的来源。谨原文照录：这一层书架的书，曾属于一位老人，他在1998年就去世了。老人很爱惜书，每本书都悉心包上了牛皮纸，几十年过去，它们仍触手如新。老人生前反复说过一句话，“藏书概不外借！”于是，整整27年，这些书一直被搁置在阁楼里，没人敢去动它们。就在前几天，老人的家人想了想，还是让书流通吧，重新回到书店。

记者录制视频节目时，庄见果表示不用借此去蹭作家的流量，还是脚踏实地做好读者服务。“在新的一年里，希望能够为更多的藏书人和读书人服务。书店目前上架的有四五千本书，就是好的书可能太少了，而且普通书也卖不掉，就有这样一种压力。”

### 乐开书店： 3月中旬将重新开业，马年长出新“枝丫”

今年1月，乐开书店宣布对旗下的门店进行调整，将市区的两家门店结束经营后搬至商场新址重新开启。乐开书店店主蜗牛告诉记者，春节之前已经把文定路店的书籍全部打包并搬至滨港商业中心的三楼新址，最近将开始搬运今潮8弄店的书架和书籍，搬运完毕后便会进入非常重要的环节——拆箱上架，布置书店。

乐开书店之前定的正式营业时间是3月8日，对于新书店开启的时间，蜗牛2月28日告诉记者，可能会在3月14日开业：“受春节假期的影响，搬运略有延后，不过我们会尽力追赶进度，争取早日开始营业。欢迎大家关注乐开书店官方通告，期待大家来新店淘书！”

蜗牛表示，在新的一年里，乐开书店除了继续致力于为大众发现小众好书之外，依然会在书店举办一系列“书+X”主题展览和新书分享会，以及其他有意思、有意义的活动，同时希望能去更多地方摆书摊，让好书有机会邂逅远方的读者。作为一家不为自己设限、自由生长的书店，乐开也期待在丙午马年能够长出新的“枝丫”。



### 复旦旧书店： 房租上涨压力大，多拍短视频分享书店日常

复旦旧书店店主张强年初九（2月25日）刚刚从老家盐城回到上海，今年是他上海经营旧书业务的第26个年头，位于伟德路的门店是2022年夏天从政肃路搬过来的。过去的这一年，对这位旧书店的坚守者来说并不轻松。“书店经营压力很大，随着房租的上涨，去年下半年书店实际上是亏本的，但无论如何，我们依然坚守这片书房，继续为爱书人提供服务。”

张强告诉记者，在新的一年里，他打算在线上为自己的书店做一些介绍。“我会多拍些短视频，和大家分享复旦旧书店的日常，也希望让更多人知道我们，作为上海市特色旧书店，我们是一家专注于收书、卖书、靠谱又实在的老牌旧书店，靠谱又实在，此外，名人字画和瓷器等老物件，同样可以联系我们。”

### 谜芸馆： 经营第三年，继续宣传中国推理

位于伟德路、与复旦旧书店毗邻的谜芸馆是沪上唯一一家侦探推理书店，由上海推理作家时晨创设并经营至今。2024年11月，书店原本在租约到期后将结束营业与读者告别，在社会方方面面的关注下，特别是在街道伸出援手之后，书店得以继续经营下去。

马年是谜芸馆经营的第三年，记者注意到，今年1月，谜芸馆邀请业内作家和编辑发布了2025年推理小说榜单，也推出了会员服务。时晨在接受记者采访时表示，自己今年会多做一些会员活动，还打算多花点精力在自媒体上，多做点直播。

谈到自己持续经营书店的驱动力，时晨告诉记者：“既然做了书店就尽力做好，我想让谜芸馆能推动中国推理小说发展，为行业多做点事，毕竟我自己也处于行业内。目前，日本的

推理小说仍然占据了阅读市场的主导地位，希望将来中国推理也可以崛起，甚至有影响力的作品在国际上出现，有中国本土文化特色的作品可以进行文化输出。因此，我也会多跑一些类似大学、图书馆、其他书店等地方做讲座，在宣传书店的同时宣传中国推理。去年五月份复旦大学中文系办了悬疑创作写作班，也邀请我做了导师，今年估计还会有类似的计划。街道这边的扶持当然重要，可以说没有街道帮助，谜芸馆早就消失了。我也希望新的一年能和街道做更紧密的合作，这边现在在建设书香社区，希望谜芸馆也能为此社区做出贡献。”

### 馨巢书屋： 年初六在田子坊重新开业，要靠内容去转化客户

王霞的女性书店馨巢书屋今年年初“搬家”到了田子坊，她发现这里的商户们都很好，在书店装修期间，商户们帮了不少忙，她也和隔壁几位商户成了“三姐妹”。从1月8日开始装修到现在，王霞坦言自己现在最需要的是补觉（休息）。虽然书店在年初六（2月22日）重新开张，不过后续的调整还在继续。

记者注意到，书店这次推出了新的会员体系，和最初在八号桥开店时相比，会员价格下浮了不少，从999元调整到了399元。王霞认为书店不能走零售店的路子，还是要靠书店提供的内容去转化。“做知识社交属性的社群，通过会员模式，他们在我们这儿交到朋友，能变成一个以文化为中心链接资源的平台，所以这块的话我们还是有一定的收获。”

作为沪上的一个人气打卡点，田子坊的游客多，对于大多数店家来说，客流也会受到天气的影响而产生波动。年初十（2月26日），书店因为下雨挂零（没有营业额），年初八（2月24日），一位杭州游客买了几百元的书和会员，还有老客户来陆陆续续续会员。

开书店五年，王霞坦言自己没有赚到钱，但会继续做下去。谈到书店经营面临的困局，王霞认为，实体书店共同面临的困局就是纸质书的销售价格倒挂（线上比线下便宜）。“和网店相比，线下店没有价格优势，大多数人在线看了书会在网上买，所以我觉得线下和线上的价格差可能是线下实体书店面临的困局；第二就是出版社给到我们书店的渠道价和给大的电商渠道价有差异，对我们的价格不是那么友好，我们即便进几百本新书，可能价格还不如网上便宜，所以线下书店单纯靠书经营困难。”

### 一行空间： 希望通过视频给书店带来流量

作为书店主理人，郭文伟目前在浦东经营着两家书店。一家是2023年6月份在唐镇开设的爱悦书房，另一家是在左岸88创意园区的一行空间，这家店前身是经营了三年半的鹿鸣书店·爱悦空间，2024年10月底结束营业，去年8月又在旧址重新开业。

年初六（2月22日），是一行空间在马年春节的第一天营业，但让人遗憾的是，这天没有顾客。郭文伟在他的书店日记中写道：“马年书店第一天营业，我早早来到书店做好开业准备，并发布了一条消息，期待马年的第一位书友的到来，可惜的是，到最后都没有一位书友来，很多人都还没有回来，明天继续等待，相信马年一定会迎来第一位书友的。”年初八（2月24日），书店终于迎来了马年第一位书友——书店的老朋友唐先生，并开启了在书店的第一场交流。

对于郭文伟来说，今年是他上海经营书店的第10个年头，他向记者坦言，在经营压力方面，感受最深的就是来书店的人太少了，而这也是困扰他多年的问题。“原本我们的想法是把内容做好来吸引读者，但还是没人来；所以在新的一年，我们把一部分精力花在了线上，希望通过自媒体，把书店的面貌和内容展示出来，通过不断的曝光，吸引更多的书友。”

最近，郭文伟请朋友指导自己做视频，希望通过视频给书店带来流量，并在2月22日发布了第一条。“还是效果好的，第一条视频播放量达到了5000左右。通过线上不断曝光，我们的一些产品有了销售，比如有书友看到我们的视频之后，就买了会员。目前我们有了好多内容板块，都非常不错，所以我们现在要做的就是增加书店的曝光度，增加流量。”

过年前，郭文伟发布了《书店日记》的预售，《书店日记》记录了从2021年4月10日到2026年4月10日这五年的书店日常，目前被书友预定了200多本，而新的会员也招募到了首批30多人。在3月，郭文伟打算组织亲子家庭一起去看一部电影，片名就叫《放下手机》。

#### 物资回收

**渝水堂** 高价收购  
红木家具·老家具·字画·扇子·印章·像章·老服装·小人书·紫砂壶·玉器·瓷器·地址：  
多伦路文化名人街182号（近四川北路）  
热线电话：65407260 13601926417  
高经理 免费上门服务

投放热线：22895373  
（新闻晨报）综合分类、遗失、注销各类声明广告