



速学习，针对不同平台去做各种调整，在做的过程中不断优化，这也是互联网思维的体现。”

### 实体书店给经营者带来幸福感

经营书店，线上有线上的优势，线下有线下的优势，罗红认为，这两方面是彼此支持、互相反哺的。

“我们要考虑的，是怎样去把各自的长处发挥到极致。但线下书店是必须存在的，它是品牌的具体显化。”她举了个例子，“很多读者到伟德路来，看到悦悦书店的招牌，会说，这就是悦悦书店的实体店啊，我们一直在网上的悦悦书店买书呢！”实体店的存在，让读者对书店的感觉变得很立体，“线上我们可以通过图书的包装、店铺的装饰，让读者对品牌有视觉上的感受。但是线下书店提供的360度沉浸式感受是完全不同的，它能强化书店的品牌感知度，以及与用户连接的深度和温度。”

实体书店提供的服务，围绕用户的需求展开。“二十多年来，悦悦书店的调性一直是偏知性和文艺的。书店所在的大学路板块是一个年轻化的商圈，周围有十多所高校，还聚集了很多科创企业。相应的，书店的风格也就会年轻化。我们整个公司的员工，平均年龄也就二十几岁，实体店的几个同事都是90后甚至00后。”罗红介绍。

创智天地对实体书店的支持，罗红觉得“很给力”。“这里有这么多商家、这么多企业、这么多居民，通过他们把书店从一个点辐射到了更大的一个面。而在经营成本上，作为对文化类企业的支持，也体现了他们企业的社会责任。”

对于实体书店的未来，她想到了跨界创新。“在这里，我经营书店，有人经营健身房，那么我就主动去和他们链接，可以一起合作一些活动，共享一些资源。比如他可以来书店给读者讲讲跟健身有关的书籍，悦悦的读者去健身可以享受团课或者其他方面的优惠。健身和读书看起来是两件事，但都是在提倡一种积极的生活方式，让身心都更加有力量。这是一加一大于二的尝试。”

大学路限时步行街上的市集活动，罗红也很乐意让书店继续参与。“市集上，除了周边的商家，还有外面的商家应邀过来摆摊。这是一种多方共赢的方式，外来商户可以节省成本，对于本地居民来说，市集的内容也会更加丰富。”

回忆起既往的市集活动，罗红觉得，实体店带来的人与人的交流，正是开书店的幸福感来源。“看着一张张热爱阅读的脸，一个个专注读书的眼神，你不会被感动吗？在书的海洋里，他们成为了更好的自己，而我有幸见证了这个过程。”

3月，伟德路上的樱花就要开了。人们总是把樱花和青春联系在一起。在悦悦书店每月一期的“和梁Sir一起看电影”系列讲坛上，梁永安教授将与大家一起探讨“重构青春力”主题。当然，你也可以参加3月15日至4月30日期间举行的樱花季特别限定主题活动，享受一场充满书香和樱花的春日之旅。

### “好玩有趣”是吸引读者的法宝

“人生总要去书店”，后面的话怎么写，没有标准答案。书店的存在，是丰富精神生活的一种需要。熟悉悦悦书店的读者，甚至能和罗红一样讲出它的故事。

“最早它是开在复旦北区，2001年开的那个时候叫三味书屋。2004年搬到南区，叫志达书店，这个名字用了相当长一段时间。然后我们在2005、2006年注册线上书店的时候，用了出生不久的女儿的名字，就叫悦悦。去年世界读书日，线下书店从复旦南区搬到伟德路，就把名字统一了，也叫悦悦。”罗红告诉晨报记者。

书店是罗红和丈夫邹斌一起开出来的。这对夫妻毕业于复旦大学理工科专业，对学校周围的环境变化了然于心。书店出现在南区国权路的时间，早于复旦步行街的诞生。

罗红回忆：“我们上大学的时候，国权路是很热闹的，周边有十来家书店，比如企鹅、左岸、庆云……南区有步行街诞生之后，商业中心集中在那边。2012年，步行街拆除，之后，整个商业中心渐渐转移到东区来。我们书店从南区搬到东区，也是顺应了这种变化。”

城市生态不断变化更新，高校周围同样如此。去年起，五角场探索设立限时步行街，推进大学路数字街区建设，同时在支马路打造书店一条街，悦悦书店和同样来自南区的复旦旧书店在伟德路上做起了对门邻居。在这里，读者有机会偶遇复旦的大咖级名师，比如葛剑雄、骆玉明、陈思和、陈尚君……

“以前在学校，我和邹斌常去旁听文史哲专业的课程，以至于好多老师以为我们是文科生。因为这样的机缘，当时和文科的老师们就建立了联系，书店开了以后，和他们的互动也比较多。”罗红笑着说，“搬过来以后，陈尚君老师还批评过我，说这边的学术书没有以前多了。”

记者观察到，书店沿街有一大片玻璃窗，整体环境明亮通透，看起来很有活力。入口处有售咖啡和小食，给大脑充电的读者可以顺便给肚子充点电。

罗红认为，快节奏的生活里，喝咖啡比品茶多了一种节奏上的选择。“茶要细品才有味道，咖啡不同，赶时间的人拿了就走，有时间的人也可以坐下来慢慢喝。”

每周末，大学路限时步行街举办市集活动，书店也迎来了最热闹的时候。“每次活动，市集都根据时令设定主题，我们也会选择相关的书来展示。比如元宵节就是团圆主题，六一节就是儿童主题。下个月，4月23日世界读书日，我们还会有自己的大型活动，欢迎读者来参加。”罗红介绍。

“过年前，我们在这里围炉烤茶，弄个烤炉，把书摊摆过去，还在现场做直播，欢

迎亲们过来喝茶，就很好玩。我觉得做任何事情，首先要自己热爱，自己觉得好玩，你才能把这种感受传递出去。”好玩有趣，是悦悦书店持续吸引读者的法宝。

### 机会总是留给有准备的人

计算机专业出身的理工女，为何将经营书店作为职业方向？这是记者与罗红交流时格外好奇的一点。

“我们高考选专业的时候，并不是很了解这个专业具体是做什么的。这可能是当时教育环境的一个缺失。家里有个长辈在北京读了博士，说计算机是21世纪的必要工具之一，我想那我就得去学计算机。”罗红说。

她的体会是，理工科的思维，对职业生涯确有帮助。“如果不是学了计算机，我对技术的发展变化未必有这么敏感。我一直都还挺关注人工智能、元宇宙、区块链这些的。线上书店开了之后，我们就一直跟随着线上平台的发展，无论是搜索平台、电商平台还是社交平台。公司的ERP系统、内部的管理信息系统都是自己研发的，到现在，它们在整个图书行业里都还是比较超前的。”

追随前沿的信息技术理念，也体现在悦悦书店对人才的选择上。“招聘的时候，我们一直强调，公司有两个基因，一个是图书基因，另一个就是互联网基因。我希望，我们的伙伴首先是热爱阅读的，同时也要有互联网思维。我也对女儿说，我们这一代处在与互联网移动终端共舞的时代，你们的未来就是和人工智能共舞的时代。无论身处哪个行业，你都必须熟悉它——即便是作为提高工作效率的工具。”在生产要素重新组合的过程中，如何将技术与行业融合，罗红一直在思考。

能够踏上网络经济发展的时代快车，罗红归因于“机会总是留给有准备的人”。“既有扎根行业的长期主义，又有专业的行业经验积累，当机会来临的时候，你就会敏感地辨识并主动拥抱它。看到机会是一回事，有没有能力抓住机会并转化为生产力，又是一回事。”

她欣赏乔布斯的说法，时刻保持开放的心态，永远有勇气从零开始。“这个心态很重要，因为技术的发展迭代太快了，不可能守着过去的经验固步自封。即便是做线上书店，我们也经历了很多次变化。”

罗红介绍：“一开始，只要把书放到电商平台上，解决一个供需匹配的问题，精选图书并做好服务就可以了。后来，到了微信出现的社交电商，发展到现在的兴趣电商、直播电商甚至教育电商都出现了。主播卖的不光是产品，还要把这个产品的外延，包括知识、智慧、情绪价值全都同时给你。我们没有办法保证自己时刻准备好了，只能快

# 开书店的人找到了满满的幸福感

## 不平凡的书店，「好玩有趣」也是吸引力的来源

3月1日，伟德路上，悦悦书店的读者们齐聚成长思维读书会，一起共读《了不起的我》，踏上发展自我的英雄之旅。

在杨浦，这是一家深受读者欢迎的书店，除了图书本身，丰富的活动也是吸引力的来源。

刚刚过去的元宵节，“闹元宵，猜谜有奖”活动就把附近的大人孩子聚到了一起。即便不能亲临现场，读者也可以通过悦悦图书的公众号参与线上猜谜游戏。线下与线上并行，是悦悦书店在这个时代被越来越多人知晓的原因。

“人生总要去书店，——’欢迎路过的读者参与造句。”去年4·23世界读书日，悦悦书店在伟德路重新开业时，为了与街区深度互动，书店主理人罗红想出了围挡留言墙的创意，也收获了各种有趣的答案。

搬到大学路附近快一年，罗红觉得，悦悦书店的实体店正在这里有条不紊地延续着它的命运。以前在南区时经常光顾书店的复旦老师们，依旧是新店的常客，有些还经常出现在书店的活动上。比如，梁永安教授在悦悦书店每个月为读者解读一部电影，已经坚持了整整五年，《梁永安的电影课》的图书也已经由书店与出版社合作，陆续集结出版。

“高尔基说，书籍是人类进步的阶梯。我们普通人，不敢说要像马斯克那样推动人类进步，但是只要有读者来到悦悦书店买书，说不定就能帮助他们追求更好的生活，通过书去影响他们的人生，这就是开书店的意义所在。”经营书店23年，罗红与晨报记者分享她的体会。

文/晨报记者 何雅君  
杨浦融媒体 汤顺佳  
图/晨报记者 何雅君  
(受访者提供活动图片)