

《做书店》

图书基本信息

书名：《做书店》

13位ISBN编号：9787563363087

10位ISBN编号：7563363084

出版时间：20070101

出版社：广西师范大学出版社

作者：徐冲

页数：287

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《做书店》

内容概要

做书店，不管做什么样的书店，理念的支撑是必需的……没有理念支持的书店，哪怕很豪华很奢侈，也将找不到它的灵魂。没有灵魂的书店，多一家或少一家，其实无所谓。

对书店打折销售，我素来持反对的态度，而且是坚决地反对……书店自己主动打折，或许是书店以为这是救自己的好办法，以为一打折就有市场份额就能与别人竞争了。从这些年的情况看，似乎并没有哪家书店靠这法子创下品牌最终活得好好的。

我们不能脱离这20年来收入的变化以及其他商品的价格变化来讨论书价贵不贵。20年前的大毕业生走上工作岗位，第一年拿多少？……当时我们没钱买车买房，不觉书价高，现在似乎除了房价药价，就是书贵了。我们是否计算过一年的收入、支出以及用于图书消费的比例，算一下这个比例20年间的变化？市场淘汰书店早已成了家常便饭，而对于出版社却没有表现出应有的严酷无情，我们没有看到有一家出版社是由于经营问题失去市场从而在市场上消失了的。这不应该视作国内出版业的奇迹，这只不过验证了图书市场远未真正市场化。

《做书店》

作者简介

徐冲，职业经理人，前后主持过三家书店：杭州古籍书店(1986年至1988年，1992年)，杭州解放路新华书店(1988年至1991年，1993年至1996年)，浙江图书大厦(1999年筹建，2001年开业)。现为博库书城有限公司总经理。

书籍目录

做书店（代序）

上辑 书店经营

第一篇 浙江图书大厦：从设计到执行

缘起

全方位思考

准备与实施

做一家好书店

员工队伍建设

天目店的颠覆意义

结语

第二篇 书店的一种做法

资金 / 理念 / 技术 / 观察 / 需求 / 设计 / 施工 / 倒计时工作表 /

招工和培训 / 选书 / 分类 / 架位号 / 上架 / 营业的第一天 / 开

门后的维持 / 变化 / 结语

第三篇 超级书店卖场的设计

书店需要设计

思想先行

细节体现思想

第四篇 书店员工队伍的建设

营业员队伍的建设

管理人员队伍的建设

第五篇 连锁条件下的卖场业务工作

卖场定位

业务工作的主要项目：四本书

怎么做

卖场业务工作需要支持

卖场业务员需要具备的要素

中辑 书业观察

第一篇 对“高书价”的诘问与解释

近三年三大类别图书的平均价格抽样

书价高或是不高，结论由何而来

定价偏低，制约了整个行业的正常发展

对未来的一个建议

第二篇 出版社：从品种到品牌

图书品种：数量与质量

畅销书与畅销书时代？

创造高码洋的图书类别

图书品种选择：独创加质量

从选题到发行

第三篇 年度市场分析报告

出版社生存质量是市场景气决定因素

码洋是什么

品种的双刃

第四篇 书业笔谈

我们几个长寿品种

连锁经营得失谈

书店经营的模式与多样性

《做书店》

乐观主义者的五个预测

求教于武汉新华的同行

第五篇 书业对话

阅读的功利化和消遣性

说不得的书价，还是要说

地标书店，我们有吗

将信将疑之畅销书排行榜

伍尔芙写了《时时刻刻》？

两代人漫谈读书

文学的阅读与消费

下辑 贩书随想

第一篇 书店印象

解题 / 三联书店韬奋图书中心 / 上海书城 / 北京图书大厦 / 广州购书中心 / 季风书园 / 南京先锋书店 / 重庆精典书店 / 晓风书屋·杭州 / 西西弗书店 / 百荣书城 / 从学府到学人 / 思考乐书局 / 光合作用 / 上海南京东路新华书店 / 晓风书屋·福州—厦门 / 深圳书城·罗湖

第二篇 坐店杂谈

作秀在书店 / 选题对于我其实很无所谓 / 在某一个城市看书店 / 三小时 / 一场讨论 / 面积、品种……
还有什么 / 以文明换回文明 / 不要强人所难 / 放大等于稀释 / 说打折(一) / 说打折(二) / 说打折(三) /
算账 / “草根”的联想 / 苏林是谁 / 不要排位置，不要比大小 / 掩耳盗铃的“内部发行” / 千山万水
半天会，值不值 / 打折就打折，扯不上改革 / 屋中自有黄金书 / 抄书与文明 / 说一声抱歉其实很难 /
这或许是一个进步 / 你以为招标就等于买保险了？ / 天晓得 / 大气

做生意 / 细节代表码洋

《做书店》

精彩短评

- 1、还可以 想看到的略微少了点 没有更多的东西 还是有些失望 2008年8月读完
- 2、略读。各地的独立书店如万圣、先锋，有机会要会看看。做书店要用心，对每个细节都要想到。而且要尊重读者、尊重环境、尊重书。打心眼里佩服坚持做书店的人。
- 3、做书店的人真的很辛苦，可是里面的货物水平跟不上，巧妇也难为无米之炊，也不是你们的错
- 4、不理解自己为什么买了这本书来读,可能潜意识里希望做书店吧.
- 5、徐冲果然是个商人。也不能说里面的内容毫无用处，如果是一个开书店的人来看，确实可以从里面得到一些有益的东西。但我看来觉得不太痛快，怎么说呢，觉得少了一种情怀在里面。
- 6、我入门了。只是还是有很多疑问。
- 7、书理念 谁会懂..
- 8、出差时在广西师范校内的一个小书店里买的。相遇恨晚。
- 9、前半本书讲的是作者经营浙江图书大厦的故事。这书店就在我的小学对面，记得以前每周五放学就和同学一块儿去，把书店当成游乐场，这是一种幸福！
- 10、敢说的徐冲，直指中国书界的孱弱之痛处，书的背后是人，各地书店背后其实是一个个鲜活的人和他们的思想，书店的好坏是否就是这些思想的高下呢？
- 11、我爱书的美丽，更知个中的艰辛。
- 12、还是有些干货的
- 13、有07版的，后来又出了新版本，增加了一点新内容。
- 14、书店同仁.....
- 15、做书店是要工业化标准的，文青伤心了.....
- 16、诚品策划资料之一
- 17、经验之谈，值得收藏阅读。初入行业者非常值得阅读。
- 18、很真诚地介绍了做书店前前后后各种环节，也较为中肯地提及了现今书店难做的现实。我和作者一样相信书店会一直存在。不过他把武汉的新华书店吐槽地好狠呐！
- 19、很有诚意.有点过时.
- 20、浙江博库书城的总经理所著，文字平实。他也是我想结识的作者之一
- 21、很不错，了解了很多书店业内的常识
- 22、工作的原因
- 23、读书的人看了，基本上可以断了自己开小书店的念头；作者对数字颇敏感，加之多年的经验，对一家书店的运营要点已是烂熟于心
- 24、关于书店的叙述，数据大概过时了，道理很不错，还有做人的道理也很值得借鉴。
- 25、暑假着逼到读的，现在想来还是没白读
- 26、比先锋那本要好一些
- 27、大型新华书店经营情况说明。。
- 28、没有耐性全看完，但是仔细读的话会很很有收获的，是那种很系统的思维体系出的东西。
- 29、将理性植入对书的热爱，用经验寻找解决之道，堂吉诃德的剑出鞘了！
- 30、08年夏秋。一封由一个做书店的人写给作者、读者、出版社、书店、监管部门等组成的整个图书圈的公开信。读来使人感到实在，痛快。不理论，很实践。
- 31、对中小型书店没有太大的借鉴意义，对大型书店还可以
- 32、梦
- 33、没啥内容。速速翻完。
- 34、论文资料
- 35、领导写的书.....
- 36、很有用！
- 37、细细地看完了，值得。书价低的提法应引起重视。
- 38、小时候太多新华书店的阴影，实在毁童年。这几年才渐渐知道书店的设计、审美、功能、定位等等，非常讲究。作者在里面还有很多肺腑之言的，下次得去杭州看下书店~

《做书店》

- 39、想了解关于书店的各种知识不妨读这本书，保准获益匪浅。买的时候本想做完调研就卖掉，现在改主意了，收藏！
- 40、写学年论文时的参考书
- 41、作者自己感觉很“冲”，我读来却感觉很实在。出版相关的书很多，这个视角却极少。
- 42、马马虎虎。都是经验之谈，觉得不好的人还是比较主流官方的身份，难免不能尽脱正统陈旧气
- 43、对想做书店的人来说很实用。
- 44、想
- 45、绝对可以用来作参考的实用心得。
- 46、时代有些久远了，但是有些原则和道理还是亘古不变的。
- 47、找到为了论文看书的感觉，想想日后的reference都是英语我又发愁了~姑娘，改名叫做莫愁吧~~~！
- 48、<https://book.douban.com/review/1505512/>
- 49、书店还会存在多久？
- 50、务实，细节之处也注意到，实战经验异常丰富。就是不有趣、死板了点。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com