第一图书网, tushu007.com

<<做书店>>

图书基本信息

书名：<<做书店>>

13位ISBN编号：9787549504114

10位ISBN编号：7549504113

出版时间：2011-4

出版时间：广西师范大学出版社

作者：徐冲

页数：356

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：http://www.tushu007.com

内容概要

做书店是徐冲的职业，《做书店（增订版）：转型期中国书业的终端记录》汇集了徐冲30年书业生涯的观察与思考。

自1981年步入书业，作者从营业员起步，到身为一家书城的负责人，至今已30年。

作者参与筹建并主持的浙江图书大厦为同业翘楚，本书整理了大厦从筹建到目前运作期间作者的主要文字，凝聚了他对图书卖场的设计与管理、书店员工队伍建设、书店连锁经营等问题的心得体会，呈现了一位老书人对于图书和图书销售业的炽热情怀。

同时，站在零售书店的角度上，作者对国内书业各方面各环节都有深刻独到的见解，时出惊人之语，如应由市场淘汰部分出版社，主张提高书价等。

作者在业内以敢言著称，整理出这份做书店的记录，一方面是对转型期零售书业的个案回顾，另一方面也希望能对同样在做书店的朋友有所帮助。

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）。
今为浙江省新华书店集团有限公司副总经理、博库书城有限公司总经理。

<<做书店>>

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的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 书业笔谈我们有几个长寿品种连锁经营得失谈书店经营的模式与多样性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/细节代表码洋余辑 文章新编第一篇 不被"营销"的博库书城第二篇 陈列展台的主题组织关于陈列展台/关于展台的主题组织/关于主题组织的业务准备/注意事项第三篇 看书店的看法一看整体/二看布局/三看展台/四看分类/五看品种/六看硬件/七看查询/八看员工/九看新鲜第四篇 书店印象（Ⅱ）沈阳东宇书店/万圣书园/重庆精典书店/ 香港商务/学勤书店、百通书店等等民营书店/ GI图书大厦/单向街与龙之媒/长沙袁家岭书店/凤凰国际书城/北京涵芬楼书店/北京第三极书局/那些远去的背影/南京先锋书店/广州三联书店不做书店，还能做什么（代跋）

章节摘录

第一篇 浙江图书大厦：从设计到执行　缘起　1999年6月，我受命筹建浙江图书大厦。
浙江图书大厦隶属浙江省新华书店集团公司，位于杭州西北部的文二路东端。
这一区域，为杭州早期规划的文教区和居住区，基本没有大型或成系列的商业设施。
文二路为一条交通干道，车辆居多，行人较少，当时甚为冷清。
大厦工地前的公交车站，仅有一路公交车停靠，人流量之少由此可见一斑。
浙江新华新建的大楼主楼高22层，预定在约1万平方米的裙房开设零售书店。
1999年，对于集团公司来说，连锁经营已经成为一个明确的目标。
为全省连锁经营服务的计算机管理系统开始设计，与此相配套的项目包括了浙江图书大厦的运行。
在此之前，浙江新华从没有涉足图书零售业务。
这样，大厦成为连锁的一块试验田，围绕连锁的各个系统，从信息到物流，从供货到卖场，都将从大厦的运作中寻找规律，获得经验，从而完成浙江省境内新华书店的连锁经营。
可以说，从一开始，浙江图书大厦就被赋予了试验的性质。
这一点对大厦的设计和发展具有独特的意义。
……

编辑推荐

1、业内人士的“葵花宝典”——著名书业人徐冲入行30年，情怀炽热，在《做书店（增订版）：转型期中国书业的终端记录》里汇集30年书业生涯的观察与思考。
2、网店竞争的“通关秘诀”——30年来，实体书店怎样成长，渡难关路在何方？
3、新华集团的“培训教材”——现场授课，各地踊跃听讲，新华书店店员一人一册。
4、出版编辑的“枕边读物”——选题怎么走，定价怎么定，铺货怎么铺，效益怎么算？

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com