

《做书店》

书籍信息

版次：1

页数：287

字数：220000

印刷时间：2007年01月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787563363087

内容简介

自1981年步入书业，作者从营业员起步，到身为一家书域的负责人，至今已20来年。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。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，如认为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)。现为博库书城有限公司总经理。

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

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 / 重庆经典书店 / 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

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)