

从“拆盲盒”到“1元书”——

图书“花式销售”是突围创新 还是饮鸩止渴?

据新华社电(记者史竞男 白佳丽 王阳)借潮玩概念推出“图书盲盒”,买到什么书全靠碰运气;主播叫卖“1元图书”,直播带货击穿底价……

近期,图书出版行业推出层出不穷的销售“新玩法”,引发不少争议。有人点赞是行业突围创新,有人则批评是饮鸩止渴。

传统的图书出版行业,近来变得越来越新潮。“盲盒经济”持续火爆,一些机构趁热推出“图书盲盒”,内含图书数量不等,具体是些什么书,在购买、拆盒后才知晓。

记者在多个电商平台搜索发现,“图书盲盒”种类很多,大部分售价远低于所含图书标注的总价,甚至有6元10本、4元5本的最低价。

不过,不少消费者反映,购买的“图书盲盒”,里面的书大多质量不高,有滞销书清库存之嫌。而且,“图书盲盒”大多不接受退换货。

北京林女士曾两次购买“图书盲盒”,体验都不好。她告诉记者,一次在直播间购买,盲盒中的书籍与主播介绍的类型完全无关,“都是一些很偏门的书。”还有一次从电商平台购买,“里面书页有折痕,还有错别字。”

“图书盲盒”是一种新营销策略。有的商家推出的盲盒注重选品,受到读者欢迎;也有的商家仅仅把盲盒当成满足读者猎奇心理的噱头,甚至目的就是清库存,这是不可取的,很难吸引读者持续消费。”山东海豚文化传媒股份有限公司总经理向丽萍说。

去年9月,“大V”刘媛媛以一场长达16个小时的图书专场直播,实现近8000万元的销售额,引发业内震动。直播中,“50万册书破价到10元以下”,还有“10万册1元书”,价格之低“比盗版、比纸浆还便宜”。这一突破行业价格底线的做法备受争议。

业内人士透露,直播销售确实让一些图书实现了较大销量,但是,刨去直播的坑位费、物流费、折扣等,给出版社留下的利润空间很有限。

“直播卖书,表面看,读者得了实惠,出版机构清了库存,但是投入的成本巨大,甚至是‘赔本赚吆喝’。”资深出版人赵强说,看似火爆异常,其实是一种“虚假繁荣”。

“花式销售”的背后凸现图书市场的普遍焦虑。然而,如果只是把“玩花样”和“破价”作为卖点,而不是靠优质内容、新颖创意吸引读者,无异于饮鸩止渴。近年来,传统图书实体零售渠道受到电商和疫情的双重冲击,处境艰难。北京开卷信息技术有限公司近日发布的《2021年图书零售市场报告》显示,2021年我国图书零售市场规模为986.8亿元,同比上升1.65%,但未恢复到疫情前水平;其中线上渠道销售占比接近80%。

重庆工商大学商务策划学院院长骆东奇认为,直播带货、短视频等网络销售渠道兴起,的确带动了部分图书销售,作者、编辑、销售人员等可以跟消费者直接对话、互动,有利于拓宽渠道、更好地为读者服务。但从从业者在有限利润空间下,普遍存在“薄利多销”的紧迫感。

向丽萍说,折扣低到没有底线,会造成两极分化。头部主播资源集中,议价能力强,出版社利润会越来越薄,可持续投入缺乏保障,影响长远发展。“粮贱伤农,书贱也会伤及出版业筋骨,失去生产精品的能力和动力。”赵强说。

“低价书成了吸引眼球的噱头,这会影响到消费者对图书价位的认知,将低价与购买过度绑定,只认价格不认书。”南开大学新闻与传播学院副教授马瑞洁认为,这种市场环境会迫使出版社进一步压低成本,与同行进行价格竞争,容易导致精品图书难出现,劣质图书充斥市场的现象。山东大学新闻传播学院教授倪万表示,盲盒式的营销策略、电商“爆款驱动”的销售导向、“算法推荐”的引流模式,与图书作为内容产品的“丰富度”要求并不完全相符。选书荐书也是销售图书的关键一环,不能因为销售焦虑而忽略品控,影响读者消费感受。

正版现货

三本仅需 39.9

惊喜书籍盲盒 感受开箱的快乐吧

当前价 **¥19.8起** 首单券后 **¥17.8起** 新客首单立减

礼金直降2元 满3件9.8折 领券 >

¥2 店铺首单礼金 店铺且品类新客限享1次,当日有效 本单可减

电商平台上的“图书盲盒”商品

亟需完善图书定价制度,出版社应对挑战还需“内容为王”

业内人士认为,图书是一种特殊的文化产品,有启迪智慧、传承文明的重要作用。图书一味低价倾销,对出版业的长远健康发展、对整个国民素质的提升有不良影响。

线上线下的“价格战”一直是图书出版行业的“痛点”。据调查,网上书店图书价格比实体店平均低20%左右。直播和短视频的加入,更加剧了价格之争。

“图书‘价格战’表面上是读者受益,实际上扰乱了图书市场秩序,毁坏了图书出版产业链。”中国新闻出版研究院院长魏玉山说。

马瑞洁说:“可以借鉴国外的限价政策,如新书出版几个月内不可以打折销售,保护优质图书内容。目前我国一些图书定价虚高,就是为了应对之后的打折销售。”

近日,国家新闻出版署印发《出版业“十四五”时期发展规划》,明确提出“规范网上网下出版秩序”,“加强出版物价格监督管理,推动图书价格立法,有效制止网上网下出版物销售恶性‘价格战’,营造健康有序的市场环境”。

“中国出版要从数量规模增长向质量提升转型,实施精品战略,多出

好书,必须立法完善图书定价制度,防止只凭折扣论输赢。”接力出版社总编辑白冰说。

除了规范市场,业内普遍认为,应对挑战还需“内容为王”。“目前我国图书市场的焦虑,深层次原因还是在优质内容的产出上。”马瑞洁说,“图书销售不能总是在技巧上、渠道上动脑筋。出版行业应把自身理解为‘知识服务者’,核心是知识和内容,可以发挥专业化特长,从产业源头端开始,探索进行IP运营、研发周边产品等。”

向丽萍认为,我国作为人口大国、发展中大国,阅读人群、阅读量还有很大的潜力可挖,出版业发展前景依然广阔。她建议,政府要发挥好引导、监管、服务职能,推广全民阅读,让原创优质内容有更更大的市场、更多的读者。

“出版的本质是传播知识、传递信息、传承文化,历史上出版物的载体形式多次变化,但本质从未改变。中国出版业现在离世界先进水平仍有很大差距,需要我们用高质量发展的理念,自觉用好新技术去追赶。”中国出版协会理事长郭书林说。

搬家专栏
搬家刊登电话
王萍 13351116219

退役军人搬家
军人搬家,真诚服务,价格优惠,全市各区均可
18745057660
18845765103

老年公寓

哈西一元养老院
招自理、半自理、卧床老人,吃的好、住的好、玩的好,对半自理和卧床老人提供专业护理。交通便利,配套设施齐全,药店、洗衣房、食堂、专业医护队伍、老年大学、琴棋书画特色班、24小时热水、冰箱、互动电视、无线网络等。哈西红星城3号楼
电话:0451-51025111,18545866229
乘坐57.58.236公交车直达

百业信息
刊登电话 13796106320

哈尔滨智融企业管理有限公司
主营产品:财税筹划(应对金税四期,提供专业的税务筹划),代理记账,高新企业申请,企业注册(医疗器械优惠),工商服务。
联系电话:王经理
13101500809

富氧泉负氧离子液
富氧泉负氧离子液诚招全国代理商,负氧离子液使用方便,持久释放负氧离子,含量达5000cm³净化空气,抗菌除菌,新房净化,学校、办公场所优选。

加盟电话
19845256893

金福来全屋定制 家装工装一体化

承接家庭装修、办公场所装修;家装、工装整体家具定制;承接同行二手单柜体定制;工厂一站式服务—设计—加工—安装。

橱柜门、衣柜柜门定制加工(种类有PVC吸塑、PET、高光纳米板材料等);免漆板材加工定制柜体(材料与环保等级自选)。工厂设有样板展厅,欢迎参观选购。

定制热线
18904515815
15846048899

工厂地址:哈尔滨市南岗区王岗镇哈双公路592号,金福来家具有限公司

哈尔滨匠心施工团队
承接:轻辅、整装、单项、木工、油漆、水电工、瓦工。

承接:铜门、不锈钢门、氟碳门、感应门、旋转门、高隔断、玻璃隔断、铁艺、牌匾、卷帘门、批发各种规格不锈钢板、管材、配件。

哈尔滨市区内可免费上门测量!
欢迎致电
18249724111
13613643307

生活报中缝广告
受理地址:哈尔滨道里区地段街1号生活报一楼阳光大厅
刊登 84681180
电话 15004697804
http://cpaper.ljnews.cn/

各卫视放“招牌剧” 拼的都是荧屏老熟脸 开年大戏 轮番登场

黄景瑜 王丽坤变“欢喜冤家”
《三生有幸遇上你》又甜又“下饭”

正在东方卫视热播的《三生有幸遇上你》,凭借轻松欢乐的氛围、惊喜不断且颠覆的人设,让热度持续在线。不少观众评价:“黄景瑜、王丽坤上演的反套路爱情,也太甜了吧!”剧中,黄景瑜饰演的“侯爵”作为设计师,搞笑、幽默,兼具才华与有趣灵魂;而王丽坤饰演

的“伍十一”作为职业安全随卫则是干练、飒爽,散发高冷气质。两人欢喜冤家的高处模式被大赞:“很下饭!”据悉,该剧即将迎来大结局。对于网传的剧透“伍十一意外怀孕,侯爵欣喜若狂,立马领证”这件事,网友们十分好奇和期待:“坐等收官,希望圆满!”



实习生 寿涇 生活报记者 王雪莹

2022年渐入佳境,荧屏开年大戏轮番登场。生活报记者从各大卫视及网播平台获悉,1月份的剧目单还算亮眼,题材涵盖了军旅、都市、家庭、职场等,演员也都是实力派。但这其中能否出现“王炸”,观众们还要拭目以待。

“全明星”跨界“短道速滑”
《超越》很多哈尔滨元素

由李庚希、胡军、沙溢、涂松岩领衔主演,马丽、梅婷、童瑶特别出演,萨日娜、张国强、王自健等人友情出演的励志体育竞技剧《超越》,目前正在央视一套黄金档播出,爱奇艺、腾讯视频、优酷视频同步更新。

该剧聚焦冬奥会重点项目短道速滑,讲述了短道速滑小将“陈冕”凭借不灭的热爱和强大的意志,从初创青岛队的队员蜕变成成长为国家队运动员,最终站上了冬奥会赛场上的励志故事。记者看到,剧集一开场就是1989年的哈尔滨,这也让不少冰城观

众直呼“热血沸腾”。而从目前播出情况看,《超越》口碑也非常“在线”。“很主旋律,题材很新颖!”更有网友边追剧边感慨:“运动员真的很容易啊,大冬天还要穿短袖锻炼!”值得一提的是,为真实还原剧中各种赛事,剧组曾在哈尔滨、齐齐哈尔等地搭建、改建多处冰场,并先后动用了一百多名省级以上运动员协助拍摄。在表演上为达到与运动员的形似神似,所有年轻演员全部提前两个月开始冰上训练,苦练基本功,一切为了“写实再写实”。

拼年轻战士军中生活

黄景瑜、肖战打造“王牌部队”

作为开年以来话题性最高的电视剧,正在江苏卫视热播,由黄景瑜、肖战、钟楚曦、李幼斌、何政军等人主演的《王牌部队》可谓天天上热搜。该剧通过近四十年的时间跨度,讲述了一群年轻的战士历经磨砺、奋进前行,最终成长为军中王牌的故事。

记者看到,虽然《王牌部队》热度冲在前,但口碑却两极化明显。喜欢的人毫不吝啬的称赞:“看了一集半,笑了几十次,出乎意料的好看。”“连我老公一

位对剧情吹毛求疵的人,看得也津津有味,不时捧腹大笑。本以为军旅剧会很沉闷,没想到给了我耳目一新的视觉感受。”不喜欢的人则吐槽:“拍的什么呀,跟过家家一样。部队是专门争风吃醋谈情说爱的地方吗?简直是闹剧,感觉是‘王牌不对’。”还有人直指,说到底这还是一部“套着军旅剧壳子的偶像剧”,“新兵到了火车站,遇到部队演习,这个很正常。但新兵无组织,无纪律地参与到里面,这就太不正常了。”

结婚生子后参演《完美伴侣》

高圆圆:我吵架越来越娴熟了

生活报讯(记者 王晓晨)都市情感剧《完美伴侣》正在热播中,这是高圆圆结婚生子后复出的首部剧作。接受采访时她表示,这些年拍戏很少,《完美伴侣》是自己期待和积累很久的一部作品。

《完美伴侣》聚焦都市男女婚姻问题,讲述了现代夫妻在事业与家庭之间的权衡与选择。该剧由高圆圆、张鲁一、王耀庆、王真儿担任主演。高圆圆饰演女一号“陈珊”,是一位著名律所证券部的女律师,她全身心投入工作,根本无暇顾及丈夫和儿子的情感需求。“陈珊”的丈夫“孙磊”由张鲁一饰演,他在一家国企工作,为了

支持老婆的事业,承担了照顾家庭的重任,几乎放弃了自己的事业追求。谈及陈珊这个角色,高圆圆说,“陈珊非常自信,她脾气火爆,说话很直很冲。同时剧中也有很多吵架的戏份,讲述我气到用手砸桌子,结果拍了多次才做到位。”高圆圆发言,从第一场到最后一场吵架的戏份,自己吵得越来越娴熟了。高圆圆直言,“陈珊”这个人物有着“职场女性”以及“母亲”两重身份。想要在职场实现自我价值,也想要给家人更好的陪伴和生活,作为女性真的不容易。

展现夫妻相处之道

殷桃、孙艺洲 袁弘、姜妍上演“幸福二重奏”

刚在芒果TV、央视八套开播的《幸福二重奏》,由殷桃、孙艺洲、袁弘、姜妍领衔主演。该剧根据小说《老公孩子一起养》改编,讲述的是“廖莎”和“方程”、“顾晓楠”和“董博宇”两个家庭在经历了生活和职场的双重磨练后,终于找到了夫妻以及朋友间最融洽的相处模式。

剧中,殷桃饰演的销售精英“廖莎”狼性十足,常年夺得楼盘的销售冠军。工作和生活中,她处处要强,为人处事用一个“飒”字便可形容。孙艺洲出演不争不抢的技术男“方程”,专业能力突出,但却更在乎家庭的和谐,所以在职场成长的道路上他总是比妻子慢半拍,

常被“廖莎”指责不求上进。廖莎与方程这对夫妻的模式,可谓是典型的“硬核妻子”遇上“佛系丈夫”。而袁弘、姜妍则出演另一对夫妻。袁弘饰演孙艺洲好兄弟兼同事、科技公司高管“董博宇”,为了工作业绩而忽略了家庭,只求妻子能够在家做好全职太太。姜妍出演“顾晓楠”,一开始全心全意当全职太太,后来因与老公的一次误会,她选择离家出走,却逼使自己逐渐走上职业道路。两对不同相处模式的夫妻,总是围绕着工作升职加薪、买房、生育等这样那样的问题。矛盾加剧时,也会上演吵架、回娘家、闹离婚的场面。



岳云鹏晒2022年愿望清单

“孙老师减重100斤”依然在列



生活报讯(记者 王晓晨)1月11日,相声演员岳云鹏晒出2022年愿望清单,清单详细地列举了10条期盼,其中包括疫情早点结束、德云斗笑社有我、最少开十场爆笑专场、粉丝涨到2950万等愿望,还有和2021年一样“孙老师减重100斤”依然在列,有网友留言称:孙老师就是不一样,减肥都是百斤起步。这条留言有五万多人点赞。