



开篇的话

4月23日,我们又迎来一个“世界读书日”。这一天是英国伟大的戏剧家莎士比亚和西班牙文豪塞万提斯的辞世纪念日,也是美国作家纳博科夫、冰岛诺贝尔文学奖得主拉克斯内斯等多位文学家的生日。1995年11月,联合国教科文组织宣布4月23日为“世界读书日”,旨在让世界上每一个角落的每一个人都能读到书,让读书成为每个人日常生活中不可或缺的一部分。

歌德说过,读一本好书,就是和许多高尚的人谈话。来吧,加入读书的行列,沉浸在书山学海,让书香伴随我们,永远……

# 畅销 我有我的理儿

## 畅销书不等于经典书

对于老百姓来说,图书馆无疑是读书的一大好去处,读书氛围浓厚,又有大量好书可以免费阅读,而对于图书馆来说,社会上流行的畅销书只是浩如烟海的馆藏书籍中的一小部分,读者到图书馆看书大多也并非冲着畅销书而来。今年是河南省图书馆百年馆庆年,为了弘扬尊重知识、崇尚文明的阅读理念,培养读者良好的阅读习惯,让更多读者走进图书馆,河南省图书馆特意在今天开展“让我们在阅读中一起成长”为主题的活动。

“畅销书不等于经典书,我们希望读者能多看一些我们馆藏的精品书,这对于提升读者素养有着极大帮助。”省图书馆的相关负责人这样告诉记者。

## 畅销书紧扣百姓文化需求

昨日记者采访了郑州三联书店的负责人薛正强,他认为畅销书可分为两种。一种是指发行量较大的书籍,比如新华字典或者教辅类的书,因其发行量巨大可以称为畅销书。另一种即是文化类畅销书,这也目前人们最常说的畅销书,这类畅销书真实反映了老百姓的文化需求,如于丹的书、百家讲坛系列等。这些书的畅销可以说是文化普及读本畅销,对于提高老百姓的文化素养有着很大的作用。除此以外,影视小说往往也在畅销之列,也有很多书是以前无人问津现在却十分畅销的。“畅销书并非经典书,从畅销到经典需要一个过程,这取决于畅销书能够畅销多长时间。如果一本书能流传两代人或三代人,这本书才会成为经典,如路遥的《平凡的世界》。常常有大量当年畅销的书后来却少有人提起,如贾平凹的《废都》,现在已经不再流传。”

与畅销书不同的是,文化学术类的“常销书”在三联书店中占有相当大的份量。“这些书每年都能卖出去,但销量并不是非常高,如《万历十五年》、日本的《菊与刀》年年都卖得不错,这些书可以称得上是经典之作。三联书店每月都会推出自己的学术类畅销榜单,有些书能畅销很长时间,能够连续数月甚至数年都出现在榜单上,如当年杨绛创作的《我们仨》,连续数月高居榜首。”

如今,畅销书如同T型台上的时装,一茬接一茬,层出不穷,且总有翻新。可能你并非时尚达人,但保不齐你手中就会有一两本畅销书。对于读者来说,畅销书或许就是一种消遣,畅销什么就买来看看,但对于书店经营者及出版方来说,畅销书却意义非凡。

策划 张秋玲 乐天  
撰文 晚报记者 杨宜锦



## 教辅类也有畅销书

对于畅销书,以教辅类见长的中原图书大厦副经理陈祖回也有着自已的看法。“我们经常推出畅销榜单,这些榜单首先要参考全国图书销售的情况,然后再根据我们书店一定时期内的销量而制定。”陈祖回认为,教辅类图书同样存在着畅销与否的问题。如今运作教辅类书籍的出版社及公司大多推出了自己的品牌,其中有些品牌多年来一直十分畅销,如前几年在学生中十分流行的龙门书局推出的“三点一测”就是一个典型的例证。对于中原图书大厦,学生买书占了很大比例,而学生这个图书消费群体也极大地带动了整个图书市场的销售量。

除了教辅类图书,陈祖回称,近段时间

## “三点一测”是例证

来,生活保健类的图书也成为畅销榜上的“常客”。这是由于现代社会人们压力都比较大,很多读者希望通过这类书来改变身体现状和精神状态,目前最为畅销的此类书当数《不生病的智慧》《求医不如求己》《温度决定生老病死》这几本书。

陈祖回还介绍说,有些畅销书也是结合社会形势及社会热点而成为畅销书的,如眼下最为畅销的《中国不高兴》。春晚带动了魔术热,同时也带动了魔术类图书的畅销。在畅销书中,还有较少一部分书是靠出版方炒作而成的,如当年的那本《学习的革命》,但这类“畅销书”生命力都不长,不久就会被读者抛弃在一旁。

## 畅销书未必具高端品质

以做畅销书见长的长江文艺出版社对于畅销书有着自己的标准。“市场上一般销量达3万册就可以称得上是畅销书了,但我们社单本必须达10万册以上才能称得上是畅销书。10万册意味着什么?这意味着有数十万读者看过这本书,因为书是可以流转的,再加上盗版数量,这个影响力已经不小了。”长江文艺出版社推广策划部主任赵萌告诉记者,10万册只是个基数,事实上一些畅销书的销量是十分惊人的,如《狼图腾》销量高达200余万册,郭敬明的书也多在100万册以上,去年他的《小时代》连续5个月成为全国销售冠军。

现如今,也有不少人对于畅销书的品质产生了质疑,更有人表示自己从来就不买畅销书。对此赵萌表示,并非所有畅销书都具有高端品质,这也是大众文学与精英文学的区别所在。其实在他看来,畅销书之所以能够畅销,多胜在内容上具有畅销的良好品质,如凤凰卫视曾子墨的自传《墨迹》,相对于凤凰卫视其他主持人来讲,曾子墨并没有多少优势,但她的这本书销量却意外地高达40万册。事后出版方才了解到,这本书中饱含励志内容,在目前就业压力巨大的情况下,很多大学生把这本书当成了应聘指南,从而口口相传,使得这本书成为畅销书。

观察每年的全国书市,记者发现很多出版社都在想方设法推出自己的“畅销书”,之所以会这样,赵萌认为:“这是因为畅销书能够提升出版社在读者心中的影响力,而且单本如果销量大,只需要加印而已,相对地就会减少人力物力等出版成本,有着丰富的利润。”他补充说,出版社出畅销书不仅是追求这部分书的商业利益,就图书市场现状而言,也急需畅销书来拉动整个图书市场。每家书店都会把畅销书摆在店堂的显眼位置,吸引读者走进书店,并带动其他类图书的消费。

在赵萌看来,现在正在畅销的图书有刘震云的《一句顶一万句》,沈星的《两生花》,张爱玲的《小团圆》,以及《明朝那些事》终结篇。“这些书虽然都是新书,但肯定都会大卖,挡都挡不住,因为他们都具有畅销的内在品质。”

## 五星电器五一市场调研报告新鲜出炉 预热活动提前启动五一黄金市场

五星电器从4月初就开始在全国启动了关于五一消费的一次市场调研,目前结果已经出炉。调研结果显示,51%的消费者更愿意选择五一当天来进行购买,3C类产品需求旺盛,消费者在五一前和五一当周都有购买需求,计划有29%的人会购买该类商品,此外大家电里冰洗购买占25%、彩电占16%。调研报告还显示,异业联盟排在顾客十大需求的首位。五星不惜人力、物力开展调研,正是切合了“以顾客为中心”的经营理念。

### 围绕顾客需求,黄金周提前体验

### 五星3C数码装备本周普惠10%-20%

五星数码消费市场调研结果表明:准备出游的人群中有6成选择在节前购买3C数码产品,因此节前一周也是3C产品的热销节点。从4月21日起向全省9家卖场进行资源提前投放,佳能、尼康、三星、索尼等一线品牌的数码新品抢先推出,其中佳能IXUS95、IXUS100、IXUS110、索尼T900等新品集中上市。去年款打折惠卖10%-20%,全面满足消费者对3C产品的购买需求。

手机产品生命周期很短,针对“五一市场”不同的消费群体,各大品牌也加大了新品投入计划,五一期间诺基亚、三星、MOTO、索尼爱立信四大通讯巨头都有良好的市场表现,十多款新品将成为冲击黄金市场的“杀手

铜”。“五一”期间将“搅热”市场的新品手机包括:诺基亚5800、MOTO ZN300,三星I908E、B5712、F488E、J808及索尼爱立信的595。这些手机新品涵盖中端和高端机型,有轻薄的直板造型,也有时尚动感的滑盖造型,更集合了当下游戏、MP3播放、拍照等主流功能,甚至兼具GPS导航功能。

### 打1个电话赚300元 50元当作战550花

河南五星电器总经理战成卉表示:从本周开始一系列预热活动让利于消费者,这些预热活动还可以与五一期间促销活动同时重复参加,预约顾客可享受多重优惠。从即日起至4月29日18:00前,消费者打电话到五星预约的消费者可以在购物前免费获得总面值为300元的现金抵用券,五一期间全场通用。

对于预存定金的顾客,据战总介绍,从即日起至4月29日,消费者至五星电器河南各卖场预存50元,五一促销期间购物最高可获得10倍返还,购物满5000元直接抵用550元,另送落地扇一台;购物满3000元直接抵用350元,另送转页扇一台;购物满1000元直接抵用150元,另送家庭套装刀具一套。

另外,五一活动前,顾客即可到五星电器各卖场领取抽奖券一张,参加五一期间大抽奖,有机会赢取名牌手机一部。

## 苏宁电器4月25日两店同开 特惠菜单新鲜出炉

昨日,笔者在河南苏宁电器了解到,本周末苏宁花园路中环店、大学路店将迎来盛大开业,两店的开业特惠菜单已经新鲜出炉,“五个一”服务餐餐盛宴蓄势待发。

### 价格:一锤定音!

随着五一黄金周的临近,家电消费市场随着气温慢慢地沸腾起来。苏宁电器营销总监贺小斌表示,苏宁电器花园路中环店、大学路店的4月25日的同期开业,对于家电市场来说无疑像一枚“重型炸弹”,从苏宁电器的货源储备和资源到位情况来看,两店开业价格方面一定能做到一锤定音,低价释放能量,比如在平板电视、冰箱、洗衣机、空调、厨卫等大电方面均有30%以上的让利空间!开业期间,所购商品都可享受15天的价格保障,如遇工厂降价或者调价,均可补偿差价。

### 礼品:一步到位!

贺小斌表示,苏宁电器一向坚持礼品服务同商品销售,在价值和品质方面绝不含糊。花园路中环店、大学路店两店开业期间也不例外,本次开业赠礼方面的力度也创下了新的赠礼纪录,比如单件商品满一定金额即送豆浆机一台,套购满一定金额送19英寸液晶电视、32英寸液晶电视、42英寸液晶电视等精美大礼,台阶低、容易产生;礼品使用,超值是本次赠礼的最大特点。

### 服务:一诺千金!

贺小斌介绍,两店开业苏宁200名专业化

的金牌导购全程贴身服务,快速核价、收银、送装一步到位、所购商品可享受15天价保、30天统购分装、套购满一定额度指定专车配送等服务。苏宁还依托完善的配送服务网络和售后服务体系,承诺主城区范围内的顾客24小时送货到家、安装到位;市郊和市外顾客根据所处地理位置,顾客需求合理安排送货安装,尤其在送货方面保障消费者第一时间购买,第一时间送货到家,第一时间使用。

### 新品:一马当先!

近日,包括冰箱、洗衣机、彩电、空调、手机、电脑、数码、厨卫等品类在内的数百品牌率先通过苏宁渠道发布年度或者季度新品。贺小斌透露,苏宁电器两个门店通过重新装修出样,开业期间将有多达数百款的“新面孔”,其中近50余款新品属于郑州首发,在某种意义上可以说是2009年各大品牌新品的集中发布会,这对于近日有家电购买需求,并且追求时尚的市民来说无疑是一个好消息。

### 套购:一气呵成!

套购以其实惠、快捷、服务周全、赠礼超值受到消费者的广泛认可,素有套餐KING之称的苏宁套购设计,两店开业期间将在度登场。苏宁特别对套餐进行了精心设计,在考虑到价格优惠之外,并且还有赠礼和多种增值服务一同奉上,最终达到既方便消费者购买,又实惠消费者的多重目的。