

2020 SHANGHAI BOOK FAIR 上海书展 特别报道

运营师 卖书的「微店掌柜」

系列报道 ④



孙貂蝉,没错,就是这个名字,和大家所熟知的挑起董卓吕布矛盾的美女貂蝉,只有一个偏旁之差。被这个名字标识的女孩,是一个标准的九零后,有着活泼的大眼睛和一样欢快的语调。一年前,她从生鲜电商平台的运营,转入了“译文 CLUB”,成为上海译文出版社微店的运营师,被大家亲切地称为“掌柜的”。

新要求

微店“译文 CLUB”不仅仅出售与书相关的文创,还出售制作课程,以及组织亲子类的活动。在本次书展的上海译文出版社展位上,就有一个深度体验译文纸、电、声、创、课出版产品的展台,在这里读者可以听有声书,体验文创、试听课程,一站式体验译文品牌。书展的第一天,孙貂蝉便在这里“站台”。

以往读者对出版社的印象就是堆满了书稿,而出版社的员工似乎应该是一群文艺青年,但是译文出版社营销部主任丁丽洁说“我们已经不能再招文艺青年了”,因为现在对出版社营销人员的综合能力要求在不断提升,其中,均涉及深度运营的能力。来自互联网零售行业的孙貂蝉就是出版社针对出版业的新形势、新要求招聘来的“新职人”。

“微店掌柜”孙貂蝉的话语体系确实和文艺青年属于两个完全不一样的频道,产品的打造,销售端的玩法,促销的价格方式……这些是伴随着新的业态而来的新词汇。录制视频,写推文,在社群打卡……这也是前所未有的全方位销售模式。

新风采

每天,“微店掌柜”孙貂蝉上班的第一件事,就是把前一天一整天的销售情况进行数据梳理,然后看是否需要补货,再进行调整,回复

一些客户留言。有时孙貂蝉会组织一些线上读书活动,译文社社区的运营就是基于线上的读书活动,组织线上打卡,把活动延续下去,接触到更多的读者。

从生鲜平台转入文化行业,虽然同样是卖货,但孙貂蝉所处的领域迥然不同,“以前做纯电商就是纯粹以价格驱动购买,而这个方式如果放在文化行业,明显是行不通的。”孙貂蝉说。首先,许多出版物很难用价格来判断价值,每个顾客对价值判断的标准也不尽相同,在卖生鲜产品时,她只需要告诉客户,货品的品质是好的,新鲜的,也是好吃的,再标上一个比较合适的价格,大家自然而然就会下单,因为食物是刚需,但是文化产品是另一个层次的要求,这个层次的需求其实很难把握,不能够用冲动消费的形式吸引读者下单。

在生鲜食品平台运营的位置上干了近四年,孙貂蝉可算得上一名资深员工,离开一年之后再回首,她为自己当初的这个选择感到十分庆幸。在电商平台干久了,有一些工作变成重复性,不断让人家买买买,几年之后会不会还是原地踏步?于是这个百分之五十的“文艺青年”想向文化更靠拢一点,“我之前并不了解出版社的工作,以为高大上,大家像电影《编舟记》里的匠人一样,埋首工作。但实际上,在现在的形势下,需要我这样具有不一样风采的人吧。”

本报记者 徐翌晟

记者手记

改变

& Plus 英语学习课程为例,这门由英汉大辞典编纂处打造的课程是其数字化转型过程中推出的第一款教育产品。围绕这个产品的上线,出版社以课程开发组为核心,配备了营销、运营等力量,一门课

的上线,凝聚了一群出版“新职人”的心力,他们的分工很明确,但又需要在每个环节协同作战,一页课件的ppt、一条上线的推文、乃至一道课后习题的讲解都会从不同的角度进行打磨。

“新职人”的加入,对于出版业而言,正如一个清澈的池塘里跃入了一条小泥鳅,平静的水面也因此起了一点小波澜。

徐翌晟

讲了两小时 嘴巴没停过

和宝藏导购来一次邂逅

“一点进购票页面,日场的票就售罄了,太抢手了,只能买了夜场票过来。”这是家有两娃的全职妈妈小刘对今年上海书展的初印象。今年因为增加了1小时消杀闭馆,昨晚6时走进上海展览中心的她成了第一批夜场观众之一。

夜幕下,行色匆匆的观众大多比较年轻,有些上班族甚至没来得及将胸卡挂牌摘下,就赶来嗅一嗅书香。小刘轻车熟路地从二楼开始逛起,她自己爱看历史类的书籍,家有萌娃,也想买一些绘本回去。

走进香港三联书店的展位,小刘翻起了一本来自法国国家自然博物馆的《犊皮纸博物画》。一旁的导购侯洋热情地向她介绍:“犊皮纸来自小牛犊,一头牛只能提供7张纸,这本书用的米黄道林纸,是从200多种纸样里选出的最接近犊皮纸的一种。”

再翻翻一旁的梵高画集,小刘耳边又响起侯洋的声音:“很少有印刷品能做到这样的效果,每一笔星空的油画质感都清晰可见,我去过这么多年法兰克福书展,没有见过比这版更好的了。”

无论是小刘还是任何其他读者,只要来到这个展位,就能得到侯洋热情周到的服务,逛书展最幸福的莫过于此。两个年轻女孩结伴来,一脸满足地感叹,每年来书展,最喜欢的环节就是听工作人员荐书。

每一本书,侯洋都可以在半分钟内做出最恰当的推荐,比如这本《温迪嬷嬷讲述1000幅世界名画》,他是这么推荐的:“你知道吗?英国BBC曾给温迪嬷嬷拍过一部纪录片,收视率竟然比《欲望都市》还高。”每一句,都像能赢得10万+阅读量的文章标题。

侯洋是华中科技大学出版社艺术分社的发行人员,这次临时被调派来支援上海书展。向读者推荐自己钟爱的书,是侯洋的条件反射,“实在是太爱书了,这里面好几本我都买了,不是为了卖书,就希望大家知道我们出了这些好书”。

在侯洋的推荐下,小刘购买了两套大部头的艺术书籍,寄存在了现场,空着双手继续去逛其他展位了。一直到闭馆前的半小时,小刘才回来取走了她的书。而这2小时里,侯洋的嘴巴一直没闲过。这是他第一次在上海书展“站台”,看到很多年轻人一下班就赶来买书,这样的氛围让他赞不绝口:“幸亏我们派的人手足,我全国书展都会去,上海书展真是做得好。”

本报记者 赵玥



导购侯洋热情地向读者介绍好书

赵玥 摄

书戏回归了? 上海评弹团推出评弹剧《医圣》

上海评弹团创作的评弹剧《医圣》8月19日将在上海大剧院首演,上海评弹团团长高博文表示,这是曲艺花苑中的评弹首次提出“评弹剧”的概念。从第一部中篇评弹《一定要把淮河修好》到诗词谱唱《蝶恋花·答李淑一》,上海评弹团开创的风气之先历历在目,如今,一次新的跋涉已然启程。

演出阵容上,该剧由高博文、吴新伯、黄海华、毛新琳等国家一级演员领衔,陆锦花、王承、吴静慧、王萍、徐一峰等青年中坚力量强强联合,众星辉映。《医圣》讲述了张仲景临危受命,任长沙郡太守,利用自己的医学专长

组织民众一同驱瘟祛病的故事,既是缅怀古代抗疫英雄的全新力作,也是献给逆行抗疫的白衣天使们的致敬之作。

传统的评弹创作,用演员的说法就是:“我们的舞台、服装、灯光都是靠一张嘴说出来的。”在编剧朱恒夫递来剧本后,主创团队发现,《医圣》本身带有较强的戏剧化痕迹,只靠“说”“唱”似乎还不足以表现好这个剧本。

那么,是否可以运用一些辅助手段呢?这种想法一经提出,就获得了大家的认可。

在评弹历史上,曾有书戏的演出形式,就是演起来的评弹,不过那时候都以人物扮相登台,不似常规评弹演出中一人分饰多角。这次尝试的评弹剧,仍保留了评弹“跳进跳出”的艺术特色,因而,是在书戏基础上的推陈出新。

不经意间,评弹剧《医圣》开创了评弹演

出史上的诸种尝试——第一次有了真正意义上的评弹导演,由“导演”主导“二度创作”;第一次对舞美、灯光、服装、音效等进行整体设计;第一次进行了合成、配排、彩排……

高博文戏言:“评弹演员都是‘轻度半身不遂’,坐在书台上,弹唱表演游刃有余,但是要站起来走几步,就不知道手脚往哪里放了。”而评弹剧要让演员“动起来”,还要扬长避短。他同时表示,《医圣》的内核还是评弹,步入剧场的观众一定能欣赏到过瘾的评弹流派唱腔,包括说噱弹唱在内的评弹表演特色。

本报记者 赵玥