



很多年轻人慕名到此“打卡”。

## “网红”书店 自救有术

# 隔离疫情 不隔离阅读

□ 本报记者 白莹/文 陈艺/摄

“钟书始终关心着大家，本月工资足额发放。大家一定注意做好自我防护，两点一线，下班后回家。作为‘娘家人’，钟书阁永远是我们的‘家’。希望大家为钟书尽自己的努力，和企业共成长。也希望在我们的共同努力下，企业越来越强大！”和风雨四月的一天，钟书阁的每位员工都收到了这样一条暖心微信。

这家疫情发生前日均3000人次客流量的“网红”书店——钟书阁融科店，疫情发生之后，只能闭店关门。这就给在京租房的员工带来了压力，书店能不能挺过去？员工的心里都打起了鼓。就在此时，向店长发现了员工的不安情绪，在工作群里每天询问大家身体情况，不能回京的外地员工，也会接到她发来的关爱微信。至此，14名‘95后’员工无一人辞职，公司也没有辞退任何人，并承诺按月足额发放工资。

稳定了员工，接下来就要想着如何在疫情期间自救。2月10日，书店恢复营业，店员开始陆续复工。看着书店里一改往日排队景象，只有陈列着的图书和几名消毒设施的店员。向店长开始琢磨，不能这样，能不能借助大家是年轻人的优势，做时髦的事儿，于是“直播”图书的想法和店员们一拍即合。店员拿着图书用手机拍拍录录进行线上营销，为不能来店广大读者提供了一条“隔离疫情，不隔离阅读”的书山之路。

店员小尚、小吕作为店里的



工资足额发放，叮嘱员工“两点一线”。

颜值担当，已经化身“网红”，频频出镜。“以前我们从来没接触过短视频，两三天才能完成一个30秒视频，这些日子我们从头学起，现在较短时间内就能做出一个30秒视频，还比以前更有创意。”正在忙碌着剪辑的店员小崔走上自学成才“剪辑师”的道路，小肖当起了直播的文案策划及微店的主理，其他店员们也在忙着找书，配书等幕后工作。他们专业线上营销的样子，让人几乎忘了他们书店店员的本来职业。

在钟书阁，不仅员工在转型，书也有了新的“出路”。“您有新的美团外卖订单了，请及时处理！”3月9日北京钟书阁融科店正式上线了美团外卖平台，目前总计上线了65个商品，其中5款文创产品。3月12日，北京钟书阁融科店迎来了第一单美团外卖，这也是自2月1日关闭线下门店以来，店里出售的第一本

图书。书店周围3—5公里，甚至10公里范围内的消费者都能下单，30分钟之内就能送到家。“半小时送到，确实不错。”第一位下单的顾客这样评价到。近期，在入驻美团外卖之前，钟书阁也铺开了其他线上销售渠道，如通过天猫店铺、京东店铺进行直播，通过微博、微信小书童、微信公众号进行荐书，通过微店售书。

北京钟书阁融科店向店长介绍，“积极探索多种渠道来‘自救’只是一方面，我们也希望通过多元化的方式，让广大读书爱好者实现‘隔离疫情，不隔离阅读’。今后我们将继续采取网络销售、社群营销、会员活动、定制服务等方式，促进线上线下深度融合和体验消费互动转化，进一步加快实现主营业务渠道多元化和经营立体化，为读者提供更多喜爱的图书和服务。”



店员小尚网上“直播”书讯成网红。



书香楼阁传统文化氛围浓。



阅读者要先预约之后，进店体检。