



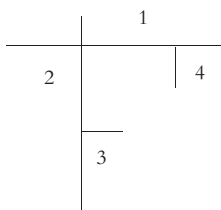
明信片 从这里寄给未来

“新镇江人”蒋飞兴的概念书店

文/图 朱秋霞



“明天会变成今天，今天会成为昨天，最后成为记忆中不再重要的某一天，但是理想就像那些明信片，只要你寄出，它总会到达。”



1.中山东路上的橱窗
2.通往未来的邮箱
3.书店一角
4.玩具柜台

(一)

因为中山东路南门大街那一段北半幅路面正在改造，熙熙攘攘的车流被整体赶到了南半幅路面，道路比平时越发拥挤了。从新装出街的大祥时尚街前走过，一个以书为主角的广告橱窗颇有点特立独行的味道。橱窗里放着几个宜家款的简易书架，书架上或卧或躺看似随意的陈列着几本书和一些小摆设，墙上有一个黑底的挂钟，很像是八零后的书房一角。明亮的橱窗玻璃影绰绰地映出街上的车水马龙，让这个静止的橱窗有了在时光中穿梭的流动感。

在实体书店日渐式微的今天，还有新的书店开张，不禁让人有点好奇。书店的主人会是一个什么样的人呢？戴着眼镜的文艺男青年？裙裾翩翩的知性女子？

循着提示，记者找到了位于大祥时尚街的这家概念书店。询问导购员，恰巧，书店老板在店里，他是蒋飞兴。



(二)

蒋飞兴身材壮实，面色稍黑，穿一件黑色的休闲棉袄，剪个超短的平头，实在和文艺沾不上边，不仅和文艺不沾边，甚至还带着点“江湖气”。

“生意是生意，兴趣是兴趣。我虽然不算是个读书人，却自信能够做好书店这门生意。”说话时，他脸上是满满的自信。

蒋飞兴是浙江义乌人，1974年出生，家中兄弟姐妹三人，他是老大。浙江义乌是一座以鸟命名的城市，而“小商品海洋，购物者天堂”则是现代义乌的代名词。

蒋飞兴是2004年来到镇江的。当时市工商局市场处去义乌招商，在了解了一点镇江的情况后，他怀揣着父亲给的10万块现金来到了这儿。镇江，成了他创业的开端，他也成了一个“新镇江人”。

在镇江的9年时间里，蒋飞兴先后涉足日用百货、化妆品等多个行业，都做得不错。今年上半年，在实体书店逐渐收缩、甚至有些书店倒闭的当口，他却做了一件让朋友们都不太理解的事：在东门附近开出了自己的第一家实体书店。

从16岁开始帮父亲做生意，到今年为止，蒋飞兴已经整整在市场中摸爬滚打23年了，对市场，他有自己的理解和判断。他说，只有夕阳企业，没有夕阳产业，对于一些走下坡路的领域，如果介入的时机足够好，切入点找得足够准的话，往往是绝好的机会。

以书店为例，对实体书店冲击最大的是网络，这其中又包含网购和电子阅读这两方面的冲击，而如何寻找这两方面都不太能冲击到的领域，就是书店的生存之道。

教辅材料是蒋飞兴寻找到的书店经营的方向之一。因为有较强的地域特征，教辅材料比较难以网购，镇江和常州的教辅材料有的时候都不一样，而网络阅读也不现实。所以他将教辅材料作为书店经营的主要品类。但若仅仅卖教辅材料，也就不是完全意义上的书店了。对于其他品类的书，他采取的是少量快销的经营策略，除了热销书，每本书的进货量也就是五到十本，与传统书店相比，这个进货量是非常小的，但周转无疑快了很多。



(三)

在第一家书店初见效益的时候，蒋飞兴又开了自己的第二家书店。第二家书店，他更多的融入了时尚的概念。

除了书、饰品、进口食品占据了大部分的店面，他打造了一个融饰品、食品、书等原先并不归于一类的物品于一体的潮品店。另外，书店还有一个特色服务：提供明信片邮寄业务。在他的书店里，有一个小小的区域，按照月份和日期，设置了12排366个格子，在这儿，你可以在支付一定的费用后，将写好的明信片放入打算寄出的日期格子中，当那一天到来的时候，书店会帮你将明信片寄出，你可以寄给亲人、寄给朋友、甚至寄给自己。这个服务有个很诗情的名字叫“寄给未来”。让实体书店保留安静的本色却又不在于时间的河流中沉没，这不是蒋飞兴总结的，却在他的生意经中体现出来了。

“镇江是一座有文化底蕴的城市，从我这段时间经营书店的情况来看，镇江确实有很多读书人。”但是蒋飞兴说自己不是一个读书人，书店也并非他的终极理想。他把理想分割成一个一个的渐进式目标，就好像楼梯的台阶，一级跟着一级。他并没有什么特殊的爱好，做生意赚钱，一步一步把自己想做的这些事做好就是他的理想。

“明天会变成今天，今天会成为昨天，最后成为记忆中不再重要的某一天，但是理想就像那些明信片，只要你寄出，它总会到达。”

“江湖气”的外表却也不缺诗情的心。