



“哈尔滨的夜里，不是只有烤串和啤酒，还有书！” 90后女生居民区开深夜书店

□本报记者 徐光胜 文/摄

“如果明天死亡，你现在最想做的事是什么？”伴着悠扬的背景音乐，一群年轻人围坐在错落的书架旁分享着自己的想法。

这是一场书友沙龙活动，地点是“雪山书集”——开在居民区的一家深夜书店。书店的前身，是一个流动地摊儿。店主是90后女生小刘，无论刮风下雪，每天营业时间从10点至23点，“哈尔滨的夜生活，不能只有烤串、啤酒，总有人还需要别的地方！”

这也是哈尔滨第一家独立书店，不足60平方米，正式开店时长不足一年……但在大众点评哈尔滨“书店音像好评榜”上，持续位居榜首，排在它后面的是多家大型书店。有外地读者在哈转机的空档，会找到书店来打卡。连养在店里的一只橘猫也“出了名”，读者将它封为“店员”，会特意跟它拍照、合影。



红霞街与通江街交口一处居民院落，透过落地玻璃窗能看到层叠有致的书册，这就是小刘的“雪山书集”书店了。

店面风格外看是简约北欧式，店内又混入日杂风。旁边是一座百年清真寺，再往里走几步是有年头的居民楼。院落开口只有一卧室门大小，盯着手机导航也会一不小心就走过。虽然位置有些偏，但不妨碍读者的喜爱。转机探访书店的书友小哲说，院子的新旧交融，总让人觉得这里有另一种时间，这是一个适合静心看书的空间。

店里所有书籍都由小刘挑选，机场成功学、一般书店畅销书，这里没有。店里大多为社科人文图书，书目小众但不冷门。读者评价说，“有很多有意思的书，总能找到喜欢的”。书籍上架并没有传统书店的文学、艺术等分类，全按小刘的逻辑放置。与一般书店日常守店和经营由雇员执行不同，“雪山书集”全部由小刘打理，所有读者的情况和反馈，她“零距离”掌握，“书店与读者的关系，是双向奔赴的，不该总是单向输出”。

1991年出生的小刘，从小爱看书。上大学有时逃课，八成是去看书了。大学毕业后，先后在两家上市公司策划部门任职，通勤车上看、午休间歇也会看书，“这么喜欢书，为什么不将爱好与职业结合起来？”

独立书店个人品位与眼光，能否被市场认可？小刘很清楚“情怀不能当饭吃”，决定先“试水”——摆摊儿。那年夏天，政府开始提倡地摊经济，她把选好的书目整理出来，每天下班飞车前往各商场的广场摊区摆摊，“我自己的KPI是，每次出摊加了多少微信！”

当微信群里积到200个书友的时候，小刘觉得有眉目了，“哈尔滨是有一群爱书之人的，独立书店应该有市场”。她很快从公司离职，连书店装修的水泥都是自己去建材市场买的。

以为开端会惨淡，出乎小刘意料的是，书店开业第一周，每天都有人来买书。

“网络更快捷，为什么有人走进实体店？或许，与书的相遇方式不一样——一本书的开张、纸张的舒适度、更细节的内容，让人与书产生更感性的连接。”小刘也有自己的经营策略：小众类书籍即使网售折扣幅度也不大，“雪山书集”储值用户购书享6.8折（新书、绝版书等除外），由此实体店与线上渠道相差无几。最近《崔健诗歌集》开售，有网站8.36折后66元，她的会员线下同价可购。

店面地点有点偏，流量从哪里来？小刘笑言“要踩着互联网红利的尾巴”，在B站、小红书等社交媒体上开设账号，搭建书店自己的微信群，积极与粉丝互动……很多读者通过网络知道了小刘的书店。网友“Angie—2018”从长春到哈尔滨呆了两天，在“雪山书集”坐了两天，带走了卡尔维诺短篇小说。小刘7月去大连参加书展，还被粉丝认了出来。她有点意外，“我小刘还能有今天？”

当下越来越多的实体书店关闭或经营困难，从开业那天起，每天都有书友轮番发问：“为什么要开一家书店？能挣到钱吗？”小刘解释，人力成本基本她自己，剩下是房租。考虑运营成本，独立书店多开在非商业街区。“雪山书集”60平方米的店面，年租金不足5万元。

销售书籍、咖啡、本地文创品，是小刘书店的收入来源。“开店不到一年，除了房租、人力成本，现在有盈利，可以养活我，没指望书店挣大钱。”书店的营业时间从上午10点到深夜11点，从夏至冬一直如此，过年期间也坚持营业。期间，有朋友劝她不用坚持这么晚，“晚上确实有人来看书啊！考研的、出国留学做准备的……”整体上，年轻人多，也有老人。

大多数时间，小刘一天在书店能呆13个小时，“我业余时间也是看书，在店里呆着挺好。”有人在社交账号上问：“可以坐里面看一整天吗？”小刘回复很爽快：“你一直可以看。”虽然希望读者能买书，但她也不介意那些一直蹲在书店看书的人，“哈尔滨的夜生活，不能只有烤串、啤酒，还有书！”通过书店，小刘发现了这个城市里越来越多的爱书之人。很多读者来过几次，和小刘成了朋友。



“开在其他城市，我的眼界不一定能满足到当地人的需求。当时本地还没有独立书店，南方的独立书店已开始竞争。”小刘坦言。她对哈尔滨足够熟悉，同时也喜欢老哈的传统底蕴。一个开琴行的朋友告诉她，在哈尔滨，一些进店的老人随手能弹首钢琴曲，在其他城市很难见到。

小众但不孤高，清新又接地气，是“雪山书集”店面的气质。同样，这也是小刘给人的印象。从一个职场白领，“从无到有”跨界书店经营，小刘一路上认识了很多难得的朋友，“在摆摊过程中，他们在大雨里帮忙收书，在傍晚的风里讲他们眼中书店的样子”。

“雪山书集”有一段临时店铺时光，是一个老板腾出了部分店面空间；眼下这个店面的选址，也是这位老板推荐的。书店开业当天，众多此前认识的书友，也过来为这个小书店站台捧场。

其中一位退休大叔，在书店开业时，专门送来一张书桌供读者坐下来看书。疫情期间不能营业，大叔一直用各种方式鼓励小刘坚持。为吸引更多年轻人看书买书，他拿出一部分退休工资，在“雪山书集”推出“喝咖啡计划”：学生或考生在书店购买任意书籍，即可免费领取一杯咖啡，总计将送出100杯。小刘将这个计划做成海报，贴在了书店门口。

“你这书店一步步开起来，是个共创的过程。”有自媒体播客和小刘打趣。她发现，这个独立书店，承载了这个城市里一群爱书之人的理想——大家以自己的理念丰富这个书店的“肌理”，并希望更多人看书，且因书籍而有收获。

相对线上，独立书店为人们提供了一个培养阅读习惯的环境。这家书店，也让小刘对社会与生活的认知，从一个平面圈层转向纵向立体，尽管有时候会有冲击。每天一睁眼睛，小刘第一反应是去书店，“原来干的是别人的事业，都可以加班；现在是自己决定干一辈子的事业，更应该尽心尽力。”

“哈尔滨的文化底蕴和艺术积淀，与其他城市都不一样。如果加一些创新的理念或方式在里面，吸引外界注意力的权重会更高一些。”作为一个创业者，小刘希望她的书店成为哈尔滨不一样创新特质的一分子。接下来，她期望能把书店的二楼租下来，扩大店面，“有时候店里的人多了，只能站着，我也需要更多接待空间。”

一个人的事业与一群人的情怀

一版图片由“哈报手机记者”门奎 摄