

卖二手书的年轻人：把热爱变成营生

在书店日记中,29 岁的向子光写下自己将来的“墓志铭”。他和妻子廉西桐酷爱读书,也热衷淘书。

他们创业的缘起是在毕业季的校园跳蚤市场摆摊卖旧书。书摊生意的火爆出人意料。自己的书在几天内全被买走后,二人紧急购进的三四百本文史哲经典书,也在 3 天内被售空,最终进账 5000 元。

第一桶金使二人萌发创业念头。向子光觉得这是一种“脱轨”的选择。2018 年从西北民族大学历史学专业毕业后,同窗好友大多选择当老师、进公司、升学深造,“像我这样,从事旧书生意,简直不务正业”。廉西桐也顶着家人的压力放弃回老家的教书机会,他们在西北民族大学附近开了一家二手书店,也在旧书网上交易平台开了网店。

通过二手书创业需要注意什么、能否发家致富、有什么风险……向子光毫无攻略,“想那么多干什么,干就行了”。

一腔热血的理想难敌现实。网店书种类少、销量少,实体书店销量也不容乐观,在租金压力下,向子光在 2021 年 8 月关闭了实体店,完全线上经营。

为淘到好书,向子光在废品站、旧书店收购,也在各大二手书回收网站、同行店主处收购。他知道废品站的大部分旧书难逃“粉碎”宿命,便尽其所能地“拯救”旧书,“我们让这些书进入二手书市场,它们就能重获‘新生’,这就是二手书从业者的价值”。

向子光现有旧书 3 万余册,大部分书是在废品站一本本“救”回来的。为赶在同行前第一时间抵达,也为减少运输成本、控制仓储成本,他在离废品站 5 分钟车程的郊区租下一间 200 平方米的库房。一顶遮阳帽、一副胶手套、一把小刀、几个麻袋是向子光的全套装备,有时正端碗吃饭,废品站老板电话一来,他立刻放下碗奔去,“去晚了就被别人收走了”。不论数九天还是三伏天,他几乎日日“蹲点”。别人眼里的破烂儿,是向子光眼里的盲盒,“你永远无法知道你割开的袋子里有什么书”。有时外地来货重达两吨,需半小时内卸完,这个身高 160 厘米体重 75 公斤的汉子能承受的极限是 100 斤,为节省人力成本,他只能不停不歇地背上几十次。

“他平均每年把一万本书送到陌生人手里。他从没上过一天班,也没真正打过一天工,他只做了一件微不足道的事:贩书!”



网络图片

作为一名旧书“美容师”,向子光翻新旧书时耐心而负责,用微湿抹布轻拭胶皮封面、用白色橡皮轻擦纸质封面、用细砂纸仔细磨边、用胶水粘上掉页,用酒精消毒晾干后,被打扮过的旧书先后“穿上”塑料袋、硬纸板、气泡包装袋,以防邮寄中破损。向子光承认自己有点“过度打包”,在他眼里,一本本旧书不是商品,更像是自己的“女儿”,“卖书就像嫁闺女一样,尽可能让它干净漂亮,体面地流入二手市场”。

即使全身心投入,向子光依旧无法阻止销量下降,“前几个月每天有 20 多单,最近每天就十来单,卖个两三百块钱,算下来就不挣钱”。为贴补家用,廉西桐找了一份工作,店中事务均由他一人完成,每天上新 100 本是他心中的理想状态,但实际上每天只能上新 50 余本。

每天从废品站回来后,向子光都会

去学校附近摆书摊。摆摊时的书价高于网店,每晚大约能卖一二百元,能省去很多打包、邮寄等环节,还能形成书友圈,获取更多稳定客源。

方明靠也是爱书之人,书籍是他认识世界的窗口,遇到中意的书,他会买 3 本——一本读,一本收藏,一本用于分享。一次偶然,让他从二手书买家转变为卖家。2019 年起,他陆续开了 4 家网店,主营中医书、小人书、外文书,今年 2 月,他在浙江省龙港市一所中学对面开了一家实体书店。这是他的副业,他的另一个身份是社区工作者,“实体书店很难撑下去,只能用网店的收入来补贴,但开书店是我这个文艺青年的梦想”。线下书店以中学生喜爱的二次元漫画为主,二手书占四分之三,其余是新书、文玩和文创,他喜欢实体书店里书友之间的互动。

面对市场的变化,方明靠打算在收书时更加聚焦于精品书籍——溢价高、品位高、难寻找的旧书,还时刻提醒自己要根据预算量力而行。此外,租一间仓库、学习拍摄制作视频做好营销、通过社群营销拓展客源也是他今年的打算。

把热爱变成营生,并不容易。孔夫子旧书网拥有 49 万多家店铺,每天新加盟 100 多家店铺,其中,利用业余时间小额经营的店主占 97%以上,其年均营业额不足两万元。

2022 年,31 岁的龙悦在孔夫子旧书网开了网店,他在贵州省都匀市的老房子成为仓库,储有近 2500 本 20 世纪 50-90 年代的旧书。“既不是主业,也算不上副业,有空了就做做。”这家名为“时代经典记忆”的店铺数据显示,“90 天内成功完成 18 笔订单”。散落在客厅的旧书招致家人的反对,家人让他“处理掉”,龙悦于心不忍,“这是老一辈留给我们的财富,现在能找出这份记忆已经不错了,赚多少钱不重要,只要有人用心看这本书就好”。

渔书是一家二手图书循环共享平台,据其测算,国内目前闲置的书籍有 1765 亿册,“闲置的书躺在家里,这是一个万亿级的市场,是一个很好的创业赛道”。创始人尚晓辉分析,“入门门槛比较低,投入的资金也比较小,风险相对可控,二手书自带的圈层文化可以维持稳定的客户群,对创业青年来说,可以实现兴趣与事业的结合。”

尚晓辉介绍,在渔书的创业人员中,青年占比约 80%,其中全职占 85%。他认为,行业的发展离不开行业标准的确立,“二手书属于非标准化的商品,亟须在非标领域中创造出行业标准,如产品、技术、服务和准入门槛”。

孔夫子旧书网总经理孙雨田介绍,因旧书不是标准化的有定价的商品,所以旧书行业一个典型的特点就是“非标准化”,比如同样一本旧书,在线上线下,在不同地域、群体、时间的成交价就可能不同,“我们在平台公开历史已售数据,整体上定价透明,可以为二手书确定一个由市场决定的相对合理的价格,所有人都能搜到,也能给交易双方一个参考值”。(谭雅丽)

谁知盘中餐
粒粒皆辛苦

厉行节约
反对浪费！

市场信息报
MARKET INFORMATION

“讲文明·树新风”公益广告