

在吕梁山下，一座1870平方米的“文化客厅”正悄悄改变着人们对书店的认知。2023年，经过半年“闭关修炼”，山西新华书店吕梁门店脱胎换骨——这里不再是匆匆买书的地方，而是能让咖啡香与书页声共舞、让非遗技艺与数字科技对话的奇妙空间。

过去，推开老书店的门，积灰的教辅堆成山，吊灯昏黄如垂暮老人，收银员伏在柜台打盹，脚步声在空荡的走廊里回响；如今，玻璃门后咖啡香与墨香缠绵，五米高的仿真绿植如瀑布倾泻，书架蜿蜒成流动的山水，孩童的笑声从非遗蹦蹦跳跳而出，撞碎了旧时光的沉寂；

过去，读者攥着书单匆匆而来，十五分钟便挟卷离去，仿佛书店只是冷清的“图书仓库”；如今，有人清晨便倚在落地窗边，任阳光爬上《平凡的世界》的扉页，有人捧着咖啡在茶艺馆消磨午后，茶汤倒映着临帖的笔锋，直到夜色浸透书页，自习室的灯光仍亮如星子；

过去，书店是沉默的旁观者，书页翻动声是唯一的声音；如今，它成了会讲故事的“魔法师”——直播间里，历史化作猫咪跃上屏幕；非遗角中，蚕丝扇在孩童指尖织就银河；朗读亭内，麦克风将普通人的诵读酿成诗；

……
这里不再只是卖书，而是让文化生根，让时光发酵的殿堂。当老书店讲起新故事，每一寸空间都在低语，翻涌的时代浪潮里，墨香从未褪色，只是换了一种方式呼吸。

每个角落都在绽放书香

正值周末，市民孙女士牵着女儿茜茜推开新华书店玻璃门，扑面而来的咖啡香让她愣了神。仿真绿植从五米高的楼梯间垂落，木质阶梯上错落坐着低头阅读的年轻人，儿童区传来咯咯的笑声——这和她记忆中堆满教辅材料、灯光昏暗的老书店截然不同。

“妈妈你看！树上长出了书本！”刚走进二楼大厅，女儿茜茜就挣脱她的手，奔向大厅中央那棵“挂”着《小王子》《草房子》的仿真大树。孙女士掏出手机拍下女儿坐在叶芽造型座椅上的模样，朋友圈配文带着惊叹：“这还是我们小时候的新华书店吗？”

此刻，四楼办公室的刘月明正微笑着向记者叙述书店的蜕变故事，作为这家书店的总经理，她清楚记得书店升级改造前的样子，整个卖场顾客寥寥无几，收银员趴在柜台打瞌睡……而现在，推开书店玻璃门的瞬间，仿佛走进了吕梁的山水画卷。服务台的灯光勾勒出山脉轮廓，上方的吊灯如黄河水般蜿蜒流动，红色书房墙上镌刻的英雄故事在暖光中静静流淌。原本冷冰冰的“图书超市”被解构成10个主题空间：一楼的数字阅读机让古籍“开口说话”；二楼的咖啡香勾着人坐下翻书；三楼的传统文体验馆里，茶汤在青瓷杯里荡漾，倒映着临帖者的专注眉眼……

“以前读者平均停留15分钟，现在有人从早上一直待到闭店。”门店工作人员苏瑞笑道，书店最得意的设计当属亲子阅读区：绿色大树造型的书架直通天花板，孩子们或倚靠在“树干”沉浸在童话故事中，或坐在叶芽造型的座椅上写写画画，家长们在咖啡区抬头就能看见孩子。

对于实体店来说，要吸引读者，“颜值”确实至关重要。风格迥异的选书标准、展陈布置、装修风格，造就了书店独特的标识，也传递出不同的理念，能够更好地满足读者个性化的需求。特色的装修风格、丰富的文创产品和清新的文艺氛围能够吸引不少消费者前来“打卡”。“这里非常出片，随手拍下的照片都很好看。”一位年轻女孩正举起手机记录着美好瞬间，朋友圈里点赞如潮，她轻声赞叹：“这不仅是一家书店，更像是一座文化殿堂！”

去年4月，第三届全民阅读大会·年度最美书店发布活动在云南昆明举行，全国共有53家书店获评“年度最美书店”，涉及全国31个省（区、市）和新疆生产建设兵团。其中，吕梁新华书店上榜，是山西省唯一一家入选的书店。

“全新升级后的书城将读者放在第一位，增加多个休闲区供读者使用，为市民提供沉浸式的体验空间。同时，我们的店员也从销售转变为文化引导者，不仅要会推荐书籍，还要会手工艺课程，更要能策划文化活动，拉近读者与书籍的距离。”刘月明介绍，升级改造后的书店作为文化消费的重要场所，在提供图书销售服务的同时，也扮演着为读者提供阅读成长和文化陪伴的角色。阅读学习区、咖啡休闲区、绘本体验区、传统文化体验区等区域以高颜值、多业态的阅读场景为读者营造了舒适的阅读环境和研学互动氛围；涵盖少儿类、文学社科类、生活科技类等多种图书和文创文具充分满足了消费者的需求。

听！老书店在讲新故事

□ 文图 本报记者 薛力娜

每个场景都能刷新体验

在如今这个数字化浪潮席卷的时代，电子阅读因其便捷性，网络购书因其速度优势，都受到了读者们的青睐。但为何仍有许多人偏爱步入实体店？原因其实很简单：实体店更贴近日常生活，更接近读者。

实体店不仅提供琳琅满目的文化商品，还有诱人的咖啡和甜点，以及各种艺术展览。它们超越了单纯的售书功能，通过“书店+”的模式，创造了更多样化的消费环境和更富趣味的文化体验。在这样的书店里，读者可以挑选喜欢的书籍，在宁静的角落沉浸在阅读的快乐中；也可以加入读书会，与拥有共同爱好的人交流心得；甚至可以体验非物质文化遗产的教学，和孩子一起领略传统文化的韵味……实体店连接了书籍与人、人与人之间的联系，随着时代的演进，其内涵日益丰富，成为了一个多功能的文化和社交空间，这是网络世界所无法取代的。

“以前我们这主要就是销售，顾客来了找到需要的书籍就会离开，现在我们设置了丰富的场景，还有各种各样的活动，顾客来了就不想走。新开的自习室里更是从早到晚一直有人在沉浸式学习。”工作人员苏瑞指着自习室的方向说。大学生李然已经在这里“驻扎”了两周：“早上一开门就来，晚上等书店闭店才走。困了就去二楼买杯咖啡，累了就靠在窗边看会儿街景。”她指了指桌上摆成小山的考研资料，“这儿比其他自习室多了份烟火气，隔壁桌的咖啡香气、楼下偶尔传来的音乐，反而让我更专注。”新华自习室分为舒适区、阳光区、沉浸区三个区域，11个学习房间，100个自习工位，全天候24小时为读者服务，读者可自行使用微信小程序预约座位，开门开灯服务，全方位提供茶饮、打印、邮寄快递等服务，提升阅读文化氛围。

最热闹的还有周末的各种研学活动，孩子们在这里或是跟着非遗传承人学习剪纸、制作纸鸢，或是在科普老师的指导下搭建机器人，还能在绘本剧场化身小演员演绎童话。上周六的“蚕丝扇制作”活动让7岁的豆苗兴奋不已，孩子们围坐在长桌前，桌上摆着竹制扇骨和晶莹的蚕丝。“咱国家的非遗手作蚕丝扇，可是丝绸之路上的活化石。”老师一边说着，一边用木筷轻轻挑起蚕丝，一缕银丝在热水中舒展开来。豆苗瞪大眼睛，轻轻用木框接住蚕丝：“像在捞月亮！”片刻，竹制扇骨已覆上薄如蝉翼的环保材料，让想起商场课程里那些价格不菲却很难清理的进口材料：“这比其他地方的研学活动亲民多了，既学到了知识，又省了不少钱，真是物超所值！”旁边的王先生点头附和：“关键是这里的氛围好，孩子们在快乐中学习，家长们也能放松交流，这种活动体验真是难得！”

几位家长倚在仿古木栅栏旁，手机镜头捕捉着孩子的动作。任女士的手指摩挲着帆布围裙口袋里的收费单，39元的蚕丝扇课程费让她暗自感慨——上周在商场体验的同类型手工课，单次就要三百多元还限时90分钟。她看着女儿豆苗用木框接蚕丝的专注侧脸，突然注意到孩子卫衣袖口沾着星星点点蚕丝液，这种可水洗的环保材料让她想起商场课程里那些价格不菲却很难清理的进口材料：“这比其他地方的研学活动亲民多了，既学到了知识，又省了不少钱，真是物超所值！”旁边的王先生点头附和：“关键是这里的氛围好，孩子们在快乐中学习，家长们也能放松交流，这种活动体验真是难得！”

带着这份求知欲，孩子们在三楼新设的“智能临帖”设备前挥毫泼墨，数字屏实时纠正运笔，墨香与茶香交织出古今交融的韵味。茶艺馆内，紫砂壶吐着袅袅热气，小茶艺师们正在学习宋代点茶技艺，茶艺师拂出绵密沫饽，俨然穿越千年时光。

“我们正打造离生活更近的文化综合体。”总经理刘月明指着智能书法台介绍，转型后的吕梁新华书店以“书+多元体验”重构空间，非遗工坊与科技课堂取代传统货架，周末客流量已达平日的三倍。正如她所说：“实体店要成为市民的文化会客厅，让传统在体验中焕发新生。”

每个字节都要链接未来

暮色漫过书架的间隙，负责人赵晖驻足在店史馆的木质展柜前。玻璃下那张泛黄的老照片里，1976年的新华书店蜷缩在兴隆街上，灰扑扑的砖墙上贴着《钢铁是怎样炼成的》手绘海报，木柜台后摆着用麻绳捆扎的教材。“那时候书店就是个图书仓库，日光灯管下全是踮脚找书的家长。”赵晖摩挲着展柜里见证书店历史的物件，泛黄的封面早已被岁月磨起了毛边。

因为电子书的冲击，实体店不可避免地要面临客流下降、消费习惯变化等近年来的痼疾，还要适应新发展环境下的各种新要求。吕梁新华书店也不可幸免，但他们选择“借力打力”，通过拓展多平台销售渠道，加强直播团队建设，精准营销选品、多元场景搭建、线上线下融合等方式，交出了一份亮眼的答卷。

出其商业价值与文化价值的双重效益充分释放。

吕梁新华书店的转型实践揭示了“老字号”企业的生存之道。在继承文化基因的基础上，通过空间重构实现场景创新，借助技术赋能重塑商业模式，通过认知迭代拓展产品制作过程、讲解品牌故事，拉近与消费者距离。吕梁新华书店无疑找准了突破口，找对了发力点。

“老字号”的重生，是坚守与创新的共鸣。坚守品质与文化，让“老字号”有根可依；创新求变、拥抱时代，使其枝繁叶茂。在新的市场环境中，吕梁新华书店唯有将传统优势与现代元素深度融合，不断探索适应吕梁发展需求和时代文化发展实际的发展路径，才能在激烈竞争中立于不败之地，成为历久弥新的商业传奇，为吕梁经济发展与文化传承贡献独特力量。

2023年的转型像场惊心动魄的冒险。装修队凿开厚重墙体那天，赵晖盯着漫天扬尘里若隐若现的“新华书店”四个毛体字，耳边还响着老读者的抱怨：“电子书都满天飞了，还折腾什么文创区？”而如今，1870平方米的空间里，木色书架蜿蜒出吕梁山的轮廓，赵晖每天要在新华自习室接待好几拨顾客。当备考的学子沉浸在书海中，他总忍不住瞥向文化体验馆的智能临帖设备——那里原本是滞销教辅的堆放区。最让他唏嘘的是红色书房：曾经积灰的党政读物支架，如今成了机关单位开展主题党日的网红打卡点。

而夜晚的书店，则切换至另一种生机。晚上7点整，暖黄色的灯光在抖音直播间亮起，赵晖常驻在直播间外，看着导购员将卖场里的热情搬上屏幕。“家人们看这套《如果历史是一群喵》！”镜头前的导购员化身荐书主播，举着书页的手势比平日更夸张几分，“12只胖乎乎的猫咪穿越时空，把大禹治水、楚汉相争演成了爆笑剧场——这可是孩子们催更三年的畅销书哦！”屏幕另一端，留言如雪花般滚动：“给娃囤一套！”“主播再讲讲楚汉争霸！”主播的声音穿透玻璃门，与自习室的翻书声、非遗角的剪纸声交织成书店的新夜曲。赵晖望着直播间不断攀升的人气，忽然想起老读者那句质疑，嘴角浮起笑意——曾经被诟病的“折腾”，如今正让墨香在云端振翅。

“每天晚上7点到9点是我们的线上直播时间，用户足不出户在直播间获得好书好物推荐并便捷下单。线下书店的文化氛围和线上直播内容的互动，实现了空间与内容的创新融合，更有效提升了大家的参与度和购买意愿。”看着自家店员把各种名著讲得比评书还精彩，总经理刘月明心里头直冒热气儿。说起来，当初要把新华书店这个“老字号”搬到抖音，好些老同事直摇头：“咱卖书的搞什么网红直播？”可如今呢？线下的书法体验刚结束，直播间就涌进一堆问毛笔链接的网友；书店里新到的文创笔记本，转眼就被直播间的观众买断了货。最逗的是，常有粉丝看了直播特意跑来店里打卡：“我们要亲眼看看主播姐姐说的会‘开花’的书架长啥样！”

正如总经理刘月明所说，这家老书店正在上演“空间魔术”。当读者扫码走进朗读亭，AI语音助手会智能推荐演讲篇目；自习室预约系统让读者在家就能锁定心仪座位，扫码开门时灯光自动亮起温暖弧度；科技赋能让书香突破空间限制——线上直播间实时解答选书疑惑，线下智能查询机三秒定位图书坐标，移动书架随时为读书会让出环形剧场。

如今的吕梁新华书店像是有生命的文化体，在焕新的空间里，每个细节都在诉说温度：文学区的暖黄灯光如老台灯般温柔，少儿区的自然光随时段调节亮度，就连咖啡区的拉花师傅都能聊几句莫言新书。“读者要的不是完美书店，而是能安放精神的家。”刘月明抚过留言墙上层层叠叠的便利贴，那里有高中生写着“在这里摸到了城市的心跳”，也有银发读者感慨“茶凉了才发现读完了半本书”。



现代化高标准服务台



红色书房



研学活动区



文化教育区

编辑手记

「老字号」重生启示

□ 冯海砚

在互联网发展的冲击下，我国实体店一度陷入集体沉寂。作为文化地标的“老字号”新华书店也未能幸免。从前年开始，吕梁新华书店则通过一场静默而深刻的变革实现华丽转身，从传统书海到智慧驿站，从单一售书到多元空间经营，新华书店的转型实践为老字号企业的重生提供了宝贵启示。

突破传统书架的物理桎梏，打造出兼具艺术展览与阅读美学的沉浸式空间。3D立体书墙与声光交互装置构成的知识长廊，让纸质阅读升华为文化体验。亲子阅读区、创客工作室和数字阅读角，日均人流量也随之增加。这种场景化改造并非简单的空间升级，而是通过营造文化场域，在快节奏都市生活中开辟精神栖息地。当书店不再只是买书卖书场所，而是转化为文化社交中心，我们不难看出

到经营理念创新，是“老字号”赢得年轻消费者、拓展市场的必由之路。互联网时代，线上渠道成为消费重要阵地，直播带货、短视频营销等新方式为“老字号”打开新销路。我们看到，许多“老字号”积极入驻电商平台，通过直播展示产品制作过程、讲解品牌故事，拉近与消费者距离。吕梁新华书店无疑找准了突破口，找对了发力点。

“老字号”的重生，是坚守与创新的共鸣。坚守品质与文化，让“老字号”有根可依；创新求变、拥抱时代，使其枝繁叶茂。在新的市场环境中，吕梁新华书店唯有将传统优势与现代元素深度融合，不断探索适应吕梁发展需求和时代文化发展实际的发展路径，才能在激烈竞争中立于不败之地，成为历久弥新的商业传奇，为吕梁经济发展与文化传承贡献独特力量。