



营销线上的烽火与星光

○ 未来出版社 何华岐

时光荏苒，蓦然回首，作为在这条战线上奋战了近三十年的老兵，我见证过铅与火，正亲历着光与电，但始终坚信，无论介质如何流变，出版人的内核从未改变——那是对文字的敬畏、对读者的赤诚，以及在市场浪潮中守护文明星火、传递知识价值的执着。我们的故事，没有惊天动地的伟业，却由无数个紧迫的深夜、焦灼的谈判、淋漓的汗水与收获的喜悦编织而成，这是一群普通出版营销人在时代变迁中，以“变”应“变”、以“心”守“新”的逐梦手记。

责任在肩，一场深夜飞行与“诚信”二字的千钧之重

2020 年冬，我们与知名主持人王芳老师的团队达成一项重要的专场直播合作意向。那是我们大规模探索与线上“头部主播”合作带货的关键一役，全部门都紧绷着一根弦。然而，就在直播前夜，产品上架的最后关头，一个业务衔接疏漏导致的致命问题浮出水面：主播手中展示的样书，与即将发往全国成千上万名读者手中的实物，包装形式不符。

消息传来，如冷水浇头。这不是简单的瑕疵，这关乎读者收到商品后的体验，更关乎出版社与主播团队苦心经营的信任。电话里，王芳团队工作人员的焦急与失望，隔着电波都让人揪心。道歉是苍白的，解释是无力的。市场不原谅失误，读者更不该为我们的疏漏买单。

“必须立刻解决！”没有犹豫，我连夜赶往机场，搭乘最晚的航班飞往北京。机舱外是浓得化不开的夜色，机舱内，我一遍遍推演解决方案，准备应对说辞，心中只有一个念头：尽一切可能弥补，保住这次合作机会，更保住我们的信誉。抵达北京已是凌晨，在机场椅子上囫圇睡了两三个小时，天刚蒙蒙亮，顶着北京刺骨的寒风，我便赶到了对方公司。

没有推脱，只有诚恳的陈述与一套完整的补救方案：立即将这套产品改成预售，承诺在一周内完全按展示形式发货，对已下单付款的读者发布致歉声明。我们拿出了百分百的诚意与担当，王芳老师团队看到了我们在危机面前的效率、坦诚与负责到底的决心，给予了宝贵的谅解。专场直播最终顺利开播，全场售出 2.6 万多单，销售额突破 200 万元。

数字是耀眼的，但背后是沉重的教训。它让我深切体会到，营销不仅是推广的艺术，更是责任的工程。一本书，从选题到成稿，从编校到印刷，凝聚了无数人的心血，营销是它抵达读者前的最后一步。

一道关卡，也是品牌信誉的最前沿。任何一个微小的失误，都可能会让所有努力付诸东流。自此，“精益求精”不再是一句口号，而是成了我们部门检查每一本样书、审核每一份物料、对接每一个环节时近乎本能的坚持。我们深深明白，那份对内容质量、对读者承诺的如履薄冰的敬畏之心，

才是我们最可靠的“安全锁”。

突破求变，叩开“顶流”之门，在竞争红海中突围

随着线上渠道成为销售主战场，与“头部主播”合作，几乎是所有出版营销人的梦想与压力之源。董宇辉老师，以其丰富的知识储备与文化情怀备受大众喜爱，成为现象级的人物。能与他合作，不仅意味着巨大的销量，更意味着一本书、一个品牌获得了一线销售平台的认可。

然而，通往“顶流”的道路，注定拥挤不堪。无数优质出版社、精品好书都渴望获得那宝贵的直播席位。我们面临的，是前所未有的激烈竞争。那段时间，办公室的灯常常亮到深夜。我们反复观看董宇辉的每一场直播，分析其选品逻辑、讲解风格、价值取向。我们不再仅仅准备冰冷的数据和销售话术，而是开始精心打磨每一本书的“文化故事”：它回应了当下公众怎样的情感需求？它的哪个观点能与主播“知识带货”的理念产生共振？它的作者有怎样不为人知的执着？我们甚至模拟演练，如果主播问到一个刁钻的问题，我们该如何从文化价值而非商业角度回应？

过程是艰辛的。无数个精心准备的方案均石沉大海，无数次在希望与失望间起伏，但我们坚信，真诚与专业是最好的“敲门砖”。我们调整策略，不仅推销产品，而且寻求价值的共鸣。我们详细阐述我们的图书如何

坚守品质，如何给孩子带来丰富的知识滋养。终于，我们的诚意与对图书价值的深刻理解打动了东方甄选团队。当合作确认的消息传来时，整个部门沸腾了！2022 年 8 月，《诗词里的古都》走进东方甄选直播间，有了董宇辉老师讲解的助力，销售 1.5 万册。这不仅仅是拿下一个“大单”，这更像是一场艰苦战役中的胜利突围，它证明在内容为王的时代，唯有真正吃透自己的产品，理解对方的调性，付出巨大的努力，才能在一片红海中争得自己的一席之地。这场“攻坚战”锤炼了我们深度挖掘图书文化内涵、精准匹配各种渠道特性的能力，也为后续与各类知识型主播的合作提供了范本。

众志成城，库房里的汗水，诠释了“一起拼”的真正含义

机遇总是与挑战并存。当我们首次与粉丝量级巨大的网络大 V 达成合作，惊喜于瞬间涌入的数万份订单时，一个前所未有的严峻挑战也摆在我们面前：我们的仓储和发货体系，从未经历过如此集中、如此大量的订单“脉冲式”冲击。按照常规流程，发货时效无法保证，而延迟发货在电商时代意味着海量投诉、口碑崩塌，甚至合作终结。

关键时刻，部门里没有一个人退缩。营销部全体人员，从经理到刚入职的年轻同事，毫不犹豫地化身为一线的“打包工”和“搬运工”。时值盛夏，库房里闷热难当，风扇卷起的都是热浪。没有人叫苦，没有人喊累。我们分成小组，有的分拣图书，有的核对订单信息，有的封装打包，有的搬运装车。汗水浸透了我们的衣服，顺着脸颊滴落在纸箱上，很快又被新的汗水覆盖。小伙子们主动承担最重的搬运工作，女同事们则细致地检查每一个包裹的牢固性。饿了，蹲在货堆边扒几口盒饭；困了，用冷水洗把脸继续干。订单就是命令，时效就是生命线。那几天，直至深夜，库房仍是灯火通明。

终于，在连续多个日夜的奋战

后，数万份订单奇迹般地全部如期发出。当一辆辆满载我们汗水的快递车驶出库房，当物流跟踪信息显示“已揽收”时，我们脸上洋溢的笑容比任何时候都灿烂。这场“库房会战”，没有写在任何人的岗位职责里，却深深地刻进了我们团队的基因里。它让我们明白，在出版发行这根链条上，没有绝对的前端与后端，它超越了简单的分工，诠释了什么是真正的团队——不是锦上添花的集合，而是雪中送炭的并肩，是用汗水共同浇筑的坚实堡垒。

灯火可亲，出版人的“双重奏”

出版人的故事，不只发生在办公室、谈判桌和库房，也发生在生活琐碎的缝隙里。我们同样是儿女，是父母，是伴侣。频繁的出差任务，让我们不得不错过孩子的家长会，不得不在万家团圆时，开启另一场奔赴。我们对家庭有亏欠，但家人用包容为我们撑起了最温暖的大后方。那份带回家校对的稿子，有孩子用铅笔画的可爱批注；那个加班夜里，有家人默默放在桌上的温热夜宵；那个在电话里跟客户据理力争后，转身对孩子露出的温柔笑容……这一切构成了出版人最真实、最柔软的底色。

我们热爱生活，从一部电影、一次旅行，甚至从菜市场的烟火气中汲取灵感，因为好的营销，最终源于对人性与生活的深刻体察。我们虽然时常笨拙，但始终不曾放弃任何一个角色所赋予的责任。这份对职业的坚守，背后正是对家庭、对生活深沉的热爱。做好每一本书的推广，让更多人从阅读中获得力量，便是我们对社会最好的回报。

我们的手记里，有深夜飞行的紧迫，有叩开大门的坚韧，有在库房中挥汗时的团结，也有灯火下的温情。这些点滴，如涓涓细流，汇入中国出版业波澜壮阔的大江大河中。前路依然漫长，市场永远充满新的挑战，但我们这支队伍，将始终怀揣赤诚之心，握紧彼此的手，以书为舟，以梦为帆，在坚守与创新中，继续破浪前行。

基层文化

晒秋之旅

○ 张 炜

暮秋时节，霜染江南，层林尽染，秋色入画。告别千年古都西安的厚重秋韵，应挚友相邀，我们与一众国际运输界朋友远赴赣鄱大地，开启一场融山水诗意、文脉底蕴、红色初心与丝路远见于一体的江南晒秋之旅。本次同行挚友阵容清雅而专业，既有来自北京的钟总、上海的郑教授、西安的孙先生，亦有扎根新加坡、深圳的一对姊妹花美女老总。诸位皆为深耕陆海丝路经贸的实干企业家，常年驰骋于中欧班列陆路通道、马六甲海上丝路枢纽一线。此番江南之行，我们一路览秋、一路畅谈、一路深研，于山水行走间交流行业趋势、碰撞商业思路，重点围绕环里海区域丝路物流货运的通道建设、资源整合与合作布局充分研讨、凝聚共识，在沉浸式旅途之中观景修心、赋能谋远。

航班南飞，跨越千里山河，我们落地衢州，继而向西北前行，踏入素有“豫章第一门户、两江锁钥、八省通衢”美誉的江西东大门——玉山。这座始建于唐代的千年古县，不仅区位优势通达、山水灵秀，而且以崇文重教闻名遐迩，是享誉全国的中国博士县。千年文脉赓续不绝，自古英才辈出，古有百余名进士登科及第，今培育出多名院士、千余名博士、近万名硕士，文风浸润山河，书香滋养一方，灵秀山水叠加厚重人文，为此次旅程奠定了清雅睿智、笃实致远的底色。

玉山最负盛名，也是此行山水首站的胜景，便是世界自然遗产、世界地质公园、千年道教仙山——三清山。三清山古称少华山，民间俗称丫山，因山中玉京、玉虚、玉华三主峰巍峨并峙，宛若道教玉清、上清、太清三大天尊端坐山巅，故而得名，自古享有“江南第一仙峰，天下无双福地”的盛誉。此地道脉绵延一千六百余年，东晋葛洪曾在此结庐炼丹、传道著书，为三清山道脉之始；唐宋陆续兴修宫观，明代更是盛极一时，三清宫建筑群依八卦形制布局，依山就势、道法自然，被誉为中国古代道教建筑露天博物馆，一山一石、一观一亭，皆诠释着道家“道生万物、天人合一”的深邃哲思。

时至深秋，三清山褪去盛夏苍翠，尽得清逸高远的山水秋意。云海悠悠漫卷山峦，松枝凝霜、层林缀红，奇峰怪石在秋光里愈发苍劲灵动。山中两大标志性绝景令人驻足难忘、叹为观止：东方女神端坐云海之巅，仪态温婉端庄，亿年峰岩凝就温婉风骨，沐秋风、枕云海，静看山河更迭，是三清山最温柔灵秀的山水图腾；巨蟒出山擎天而立，孤峰突兀、气势磅礴，如巨蟒破壁凌云、蓄势腾飞，怪石嶙峋间尽显雄奇险峻。一柔一刚、一静一动，相映成趣，衬以漫天秋林、万顷云海，构成独步江南的高山秋卷。穿行悬空栈道，清风入怀、山河入目，远离尘嚣纷扰，身心澄澈安

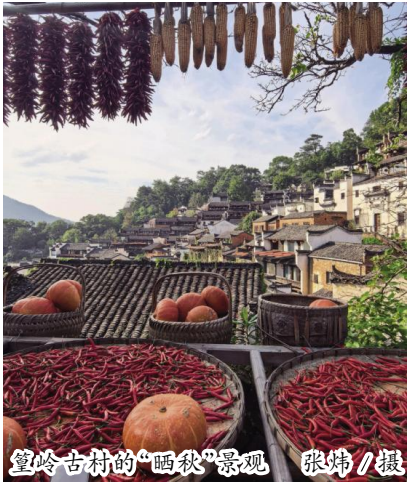
宁。登临远眺，千山叠秋、万壑含章，既见自然山河的辽阔磅礴，亦悟道家顺其自然的处世之道，更让我们深耕丝路、通达四海的事业格局愈发开阔笃定。

辞别三清山的仙山秋韵，我们驶入婺源。第一站便探访文脉厚重、风骨凛然的江湾古村。这里钟灵毓秀、英才辈出，是名门故里、徽州文脉高地，黛瓦青砖藏古韵，小桥流水蕴风雅。漫步古宅深巷，溯源宗族文脉、品读古村底蕴，更怀着无比崇敬之心，景仰江上青革命先烈的赤诚家国情怀。江上青先生少年怀志、以身许国，乱世之中投笔从戎，奔走救国、播撒星火，深入敌后开辟抗日根据地，以青春热血守护山河安宁，二十九岁壮烈殉国，用短暂一生诠释了家国担当、赤子丹心。

先烈风骨长存，精神代代相传。行走江湾，触摸红色文脉、感悟初心使命，我辈同仁深受洗礼：今日山河锦绣、盛世安宁，皆源于无数先辈舍生取义、负重前行。先烈胸怀天下、矢志报国、开拓进取的精神，与我们丝路从业者联通山海、畅通经贸、实干致远、合作共赢的初心高度契合，更激励我们心怀敬畏、笃行不怠。

黄昏时分，我们转赴婺女洲度假区，当晚宿于此地。入夜，我们共同观赏大型实景演艺《遇见婺源》。整场演出依托婺女飞天的古老传说，融合光影、水幕与舞台演绎，将徽州文脉、乡土情怀与家国故事娓娓道来，视听场面恢宏动人，一帧一幕尽是赣地千年人文底蕴。灯火映湖面，铁花耀星空，光影悠人神，在如水夜色里感受这片土地悠远厚重的文化传承。

次日，我们前往篁岭，沉浸式感受烟火浓郁的人文田园秋色。深秋的



篁岭，是江南秋色最动人的模样，而篁岭晒秋，更是镌刻在徽州大地的秋日名片。山地村落少平地，先民因地制宜、顺势而为，以木架为台、竹匾为器，将一季丰收尽收晾晒于黛瓦墙头。红彤彤的辣椒、金灿灿的玉米、黄澄澄的南瓜、素雅的白豆错落铺展，五彩斑斓的秋收风物，镶嵌在白墙黛瓦、马头翘角的徽派古建之间，户户晒秋、村村如画。古街上游人如织，不时有头戴花巾、身披盛装、身背花束的少女迎面而来，顾盼生辉，赏心悦目。徜徉青石板古街，浓浓的乡韵乡愁油然而生，心中满是对江南水乡田园美景的由衷喜爱。篁岭如今这般繁盛光景实属来之不易，2009 年，吴向阳、吴通明、汪万明三位有志青年，深耕乡贤文脉，守护徽派古建，抢救晒秋乡俗，开启了古村拯救与活化的艰难历程，将昔日闭塞衰败的穷乡僻壤，蝶变为享誉海内外的 5A 级景区。这份坚守与远见，令人震撼敬佩。烟火袅袅，民风淳朴，古老的农耕习俗延续至今，化作最治愈、最鲜活的田园诗意，让人读懂江南乡村独有的温

柔与丰盈！

一路秋光一路思，一路行走一路悟。自玉山三清山到婺源江湾、婺女洲、篁岭，山水渐次铺展，文脉层层浸润。来自北京、上海、西安、深圳、新加坡的诸位业界友人，在行旅赏秋的全程之中，边走边看、边赏边议、边游边思。大家结合深耕多年的陆海丝路经验，立足中欧班列陆路通道、马六甲海上丝路枢纽的现有布局，交流行业现状、剖析市场痛点、研判跨境物流新趋势，重点围绕环里海区域丝路物流货运的通道打通、航线优化、资源互通、协同发展深入切磋、充分交流，在秋日山水之间拓宽思路、取长补短、凝聚共识，为下一步深耕中亚市场、完善陆海联运体系、做大做强丝路跨境贸易积蓄全新动能。

一程晒秋之旅，满载三重丰盈收获。我们饱览三清山高山秋水的仙韵雄奇，沉醉婺源篁岭人文田园秋色的烟火诗意，浸润江湾古村乡村文脉与红色文化的深厚底蕴。目之所及，秋满山河，景入心扉；心之所感，文脉绵长、英烈千秋；思之所悟，丝路无垠、未来可期。

旅途尾声，我们自上饶整装返程。此番赣鄱晒秋之行，是一场赏秋揽胜的文化之旅、涤荡心灵的红色之旅，更是一场思维碰撞、聚力赋能、谋远笃行的行业研学之旅。秋光有限，山河无疆，丝路致远。未来，我们一众同仁必将带着此番旅途的所见、所感、所思、所得，传承先烈开拓担当之精神，秉持深耕实干、互联互通、互利共赢的丝路初心，持续深耕陆海丝路物流赛道，聚力开拓环里海经贸新版图，畅通内外循环，赋能区域互通，以笃行实干续写新时代丝路联通、山海共荣的崭新篇章！