



帮韩寒算笔账

一个签名值十块?

韩寒:我指着这发财就太笨了

韩寒在淘宝店卖一本书能赚多少钱?

以新小说《他的国》为例,他的淘宝店签名本价格是原价25元(当当网售价6折15元),出版商万榕给他的折扣是普通折扣6折也就是15元,那么一本可以赚10块钱。乍一看《他的国》里“韩寒”这两字签名就值10块。每本书价格不同,但按拿货价6折来算,卖出一本就能有四成的毛利。

韩寒也给自己算了一笔账:“这样的一家小店,前几天的销量当然会比较好,等到稳定下来以后,一年的预计销量大概是一万本到两万本,再多就耗费我太多签名的时间了,而且人员会不够。一年毛利润大概是十万到二十万之间,因为具体的事物非常琐碎,所以有四个工作人员,扣除人员的工资以后,我希望这家店不要亏损,如果真赚钱了,那可能有几千块几万块,我随便推掉的每一个商业活动或者讲座就值二三十万,我再赚钱也不缺这上万块。”韩寒说,按照他签名三万字计算,如果这三万字去写东西了,可以有超过百万的版税收入,这对他本人来说一点也不实惠。“如果我指着这个发财,那我真是太笨了。这不像有人分析的一样,是一个新兴产业,还是那句话,如果它真能挣到钱,那个谁早就这么干了。”

能。”主业做外贸的南派三叔这样分析。

另一位畅销书作家,新女性武侠掌门人沧月也说自己有过这种一对一的签名本的网络直销经历。“不过全是公司在操作的,是《镜》系列的时候,公司弄了网络直销,1000套的限量版,两三天就抢空了。但是真的挺麻烦的。”她笑笑,“我更喜欢现场签售和读者面对面交流。当然韩寒从来就不签售的,这种方式很适合他。不过我觉得,签名本多了也就不值钱啦。”沧月说以后自己兴致好可能也搞个淘宝店玩玩,但肯定不卖书,卖二手衣啊,小东西什么的。“南派三叔那个淘宝书店,我还是第一个下单的,支持一下他嘛,不过还没付钱哈哈,谁让他总不送我书,我只好自己买啦。”

传统书店不乐意了

晓风书屋:

我们当然希望这样的作家越少越好

“韩寒这个做法挺聪明的,省了很多中间环节的成本,而且他公众影响力大,卖得好一点不奇怪。”杭州晓风书屋的朱钰芳笑说韩寒卖得那么好,他们不得不担心要来抢传统书店的生意了。“他拿货是六折,我们是六折多,但我们还有发票、税收、房租等等其他能耗成本。”

“对我们肯定会有影响。对一些作家来说,这个很点子不错,宣传了自己,对自己来说也是一块收入,而且开网店成本也不高,但我们当然希望这样聪明的作家越少越好。”

出版社:

很多作家效仿不来的

“韩寒的这个创意倒是很有意思,他开得很不错,在新浪博客上推荐一下会很火的。而且他的粉丝比较年轻对淘宝熟悉的会很多。”重庆出版社北京华章同人的编辑陈乾坤说,“当然我觉得其他作家情况不同,效仿也没有意思,韩寒在网络上的知名度高,我们很多作家不具备他那样的特点。”

韩寒网店的全部签名本无疑对粉丝是个大吸引力。一般来说,除了碰上作家签售,其他能买到签名本的途径很少。长江文艺出版社的编辑张莹介绍,他们社的作家一般只在签售会上签售,其他的在当当、卓越会有很少量的签名本售卖。

韩寒说法

给其他作家建议:希望其他作家不要效仿,我现在已经有点后悔了。畅销书作家也不在乎那几万块,不畅销书作家弄不好还要亏损,劳心劳神,没有必要。

关于和出版社闹掰要处理库存:首先,我不是一个自费作者,还要包销。其次我的书大部分都出版了多年了,都是根据市场的需要来逐步加印的,不会有出版社和你一样脑残,一下子多印出5万本来,也就说,如果你个人要买5万本我的书,全国的库存可能只能给你调来5000本,你还需要等一个月的印刷周期。对我来说,就算和任何出版商闹掰了也不存在库存需要我来处理的事情,也马上会有无数的出版商或者出版社和我联系要求出版。一些书我自己都进不到货。

关于签名是父亲代签:就像最早的时候有人说,三重门是我父亲写的,我的博客是幕后一个策划团队操作的,我的文章是枪手写的,幸亏没人说我比赛的时候头盔里那个不是我本人。还有人拿出了几年前我给他签售的书来对比字迹。因为我本人没有设计过我的签名,所以可能比较随意,就好比大家对比最早时候《三重门》印刷在书上的签名和后期《光荣日》上印刷的签名就已经有很大的差别,在早期签售的现场,签字也会随着疲劳程度或者姑娘的漂亮程度产生很大的变化,我在外地比赛的时候,遇到过几百个小学生围着我要签名(都不认识我,凑热闹居多),每个人手里都拿着纸,到后来就签成一条线了。我自己也常备认真、比较认真、简单、特别简单、乱来、一条线这六种签名方法,假如你买了两本你可能会发现两本还有一些签名上的出入,可能一个潦草些一个公正些,一个硬点一个软点,这些都视乎我的心情而定。

在此我自己爆料先,我父亲的字的确和我的有点相似,我爸爸的字很漂亮,我小时候写字难看,我爸爸逼我练字,当时就是临摹他的字开始的,当然,到了后来我就青出于蓝而胜于蓝了,为了避嫌,我都让我父亲开单子,怕人误会。让我爸爸模仿我签名还是不大像的,但我模仿我父亲的签名一定比较接近,因为上学的时候老师都要求父母在试卷上签名,所以……前几天的1800本书很快卖断货了,其实后来补充的上千本早就已经到位了,至今没有上架是因为我这些天比较忙,一直比较忙没有能够回去签。如果是我赶着赚钱加上父亲代签,早就可以趁热上架了,不至于一直断货。

饶雪漫:

他这是偷师

下回估计要学我卖徽章了

和韩寒单一且简陋的淘宝店比起来,好友饶雪漫的店宝贝品种就丰富多了。今年1月份开的店,不但有签名书,还有旗下的杂志,以及周边产品手机链、挂件、徽章之类的售卖。

“我是工作室的人兼职在管。这个吧,有人看着,有人宣传,生意就好,没人管没人吆喝就卖不出去。我一个多月没顾着它了,四月一直在做校园活动,工作室的人也跟着我做校园巡回,上新的没人,旺旺没人,发货也没人。”

“这个赚不了钱的,很麻烦,开过网店的人都知道,又要拍照又要上新又要发货,我是想能多个宣传的阵地。”

对于韩寒新店开张,饶雪漫说为了支持他一下买了十本。“我早上还在线上碰到他,我说你生意那么好,给我吆喝一下,加我个链接。他说好的,我让我爸研究一下。我说你爸很厉害还会这个,他嘿嘿笑说也是刚学会。”

“他这样偶像级的人物,现在当然生意好,但想要淘宝店长久,不但需要专人负责,还要不断开发周边产品,像韩寒现在只卖书肯定没法长久。”

韩寒还能卖什么?赛车产品?

“哈哈,他可以学学我们店卖卖徽章啊什么的,我这里徽章就卖得很好。我上次找他照片做徽章他不肯给,我琢磨着他自己想自己做呢!”

南派三叔:抓紧学习韩寒

沧月:可能会卖二手衣

畅销书《盗墓笔记》的作者南派三叔几天前也开通了自己的淘宝店铺。

“我是以前就一直想弄一个,看韩寒的店开了,就赶紧弄好。”“南派三叔的书铺”目前只有几件宝贝。“收藏的人有,买的人还没。”他大笑,“不过现在就算有人买我也没书给他。”南派三叔说,以前老是有粉丝找他要签名,还把书寄过来,要他签好再寄回去。“操作起来很不方便,还要付邮费啊什么的。”“这个没法盈利的,纯粹是想多个地方和读者交流,做做服务性的东西。就算一年卖个一万本,自己不可能有精力来管,你肯定得花钱雇人,这些很琐碎的,靠这赚钱根本不可

