

用书籍为生活带来更多可能 “95后”小伙 开了家“夜间书店”

在桃源路附近的一条小巷里，隐藏着一家名叫“弗里书店”的二手书店。令人好奇的是，书店总是晚上才开始营业，却仍能吸引不少年轻人前来购书。弗里，英文“Free”的直译。这家书店的存在，为热爱书籍的人提供了更多选择。

从爱看书到开书店 2000本二手书圆了书店梦

弗里书店的业主是一个出生于1998年的小伙子，姓方，丽水人。5月9日晚上7时，记者来到书店时，小方正窝在书店一角捧着斯拉沃热·齐泽克的《面具与真相 拉康的七堂课》——一本研究哲学家拉康的书籍。

店面仅20平方米左右，装修简单，扫一眼就能将整个书店看到底。最吸引目光的就是几个依墙而立的大书架，上面摆放着哲学、社会学、文学史方面的书籍。“现在店里一共有2400本书，价值超过10万元。”小方说。

在一众早餐店、电器维修店、百货商店等充满烟火气的铺子之间，这家小书店颇有些“大隐隐于市”的味道。谈起为何将店址选择在这里，小方笑着说：“因为便宜，一年的租金只要1万多元。”

要追溯小方是何时产生开一家二手书店的念头，还得回到他的大学时代。

起初，小方为了解答专业课上的问题，一头扎进了学校的图书馆。在寻找资料的过程中，他发现许多藏在图书馆不起眼处的旧书十分有趣。不仅是与自己专业相关的书籍，文学、哲学、社会学等方面的书籍也勾起了他强烈的兴趣。

盈利很重要 经营书店不能‘用爱发电’

或许是因为中国古代有重文轻商的传统，在不少人的印象里，文人与商人是站在对立面的，而开书店似乎注定是一个有情怀但没钱赚的买卖。小方却丝毫不掩饰对盈利的追求：“既然开书店，那肯定是希望赚钱的。”

小方告诉记者，去年书店的营业额大约4万元，除去房租、进货成本外，还有一些盈利。

虽然营业额不多，但小方对书店经营的规划却一点也不马虎。目前，书店的销售渠道主要有三个，分别是实体店售卖、线上售卖和外出摆摊售卖。“这三个渠道的营业额基本持平。”小方说。

在有空时，小方和他的一名合伙人会经常往外地跑，参加各地的书展、文创展、音乐节等。在这些文艺青年聚集的场合，书籍往往有一席之地。“我和这名合伙人会轮流出去摆摊。”一年下来，这些活动不仅带动了销售，也为书店增加

渐渐地，图书馆里的书籍已经无法满足他的“胃口”，而大学旁的一条旧书街成了他的新“矿洞”。“每每逛旧书店，都是天黑才回，蹲下来，踮起脚尖，反反复复，直到拎着旧书回到寝室坐定，才察觉肩酸脚疼。”小方在小红书上的一篇笔记中如此回忆那段淘书时光。

边看边买，边买边看，随着手里的书越来越多，想要开一家书店的念头渐渐地浮现在小方的脑海中。毕业时，他手里已经有2000本左右的书籍，也成了他后来开书店的“原始资本”。毕业后，他在永康找到了一份工作，并开始寻找合适的店铺。由于手里仅有2万元，他花了一年多才找到了现在这个店铺。

刷墙、装灯箱、运书……为了省钱，这些活都是小方和他的父母做的。2022年11月，小方的书店正式开业了。

由于小方白天另有工作，书店的营业时间定在工作日的晚上6时到9时、周末的下午1时到晚上9时。他还在小红书社交平台上用“弗里书店”的账号发布了第一条笔记，标题是“既然如此，那就开个书店吧”。

了不少人气。

此外，小方在开店初期就在小红书上持续更新书店的内容，同时利用这个平台进行线上售卖。从分享书店的经营日常到读书感悟、书籍推荐，小方几乎每天都会更新一条笔记。评论区也不乏人气，或是表示鼓励，或是求购书籍，或是交流读书心得。目前，小方已经有超过4000名粉丝。

线上流量也带动了线下销售。到店的顾客有很大一部分都是慕名而来的，他们又通过在社交平台上的分享扩大了书店的影响。“顾客年龄集中在16岁到35岁，客单价七八十元。”小方观察到，年轻人对书籍的需求还是很大的，同时阅读范围也很广。“比如现在有不少高中女生对女性方面的书籍产生兴趣，而像我是到大学才开始接触到这方面的书籍。”小方说，为了迎合这一需求，店里专门用一个小书架摆放女性方面的相关书籍。



晚上营业的弗里书店

反击无趣生活 用书籍探索更多可能性

由于营业时间比较短，许多书友来店时会吃上“闭门羹”。今年4月，小方决定尝试一个新项目——“自助书店”。在书店无人营业时，到店顾客可以自助购买。

无人值守，没有监控。当小方在小红书上分享这个决定时，不少网友担心书店会有被偷的风险。小方虽然有些担心，却还是决定将这场信任实验进行下去。一个月下来，网友担心的失窃情况并未发生。一方面，小方对于自助进店的顾客会进行初步筛选；另一方面，或许如书店的一名熟客所说：“进来的人不会偷，偷的人不会进来。”

这不是小方的第一次探索。世界读书日期间，弗里书店开展了“一书换一书”活动。参与者可以带来自己的

一本闲置书籍，与书店交换区内的任意一本书籍交换。在“海外中国研究丛书”出版35周年之际，弗里书店作为金华唯一一家书店，参与了江苏人民出版社·思库联合全国各地50余家书店推出的专题联展。在良渚文化艺术中心参与集市时，顾客只要在书签上写下对自由的理解，弗里书店就送出一本书……

小方认为，弗里书店在某种层面上是对于无趣生活的一种反击。“开这家书店，是希望能为更多人创造可能性。很多顾客来我这买书，可能回去不会全都看完，但是买书这个行为就反映出了他们探索未知世界的欲望。而对我而言，经营这家书店能让我感受到，我的生活并非一潭死水。”

■记者手记

阅读，是一座随身携带的避难所

在纸质书不断被唱衰的如今，开一家书店是一件需要勇气的事。

去年夏天，河北涿州的一场洪水，让人看到了纸质书的脆弱和出版业的落寞。采访时，记者还是问了小方那个被讨论过无数次的问题：“你认为纸质书会被取代吗？”小方从一大箱书里随手捡起一本，拿在手上哗啦啦地翻了起来：“这个动作是永远无法被取代的。”

而一些事实也印证了他的说法。抖音电商数据显示，2024年第一季度，平台售出图书超1.5亿单，平均每天售

出超200万本图书 董宇辉直播间4个小时成交8.26万套、99.2万册《人民文学》袁家新书《人间信》在一天的直播中累计售出6.8万册……人们对纸质书的热情还在。

小方也在用自己的方式守护着纸质书的未来。正如毛姆那句名言：“阅读，是一座随身携带的避难所。”这间小小的书店就像是这句话的具象体现。在这里，像小方一样的年轻人仍能从琐碎的生活中抽离出来，享受阅读带来的纯粹的快乐，让生活还有更多可能。

公益广告



富强
自由
爱国

民主
平等
敬业

文明
公正
诚信

和谐
法治
友善