

经营名人 | Jingying MingRen

卖乔布斯传记很赚钱 100万册纯利700万

□ 舒张惠 陈黎

名人传记近年来有日益火爆的趋势，而《史蒂夫·乔布斯传》无疑也成了图书出版业一个值得分析的个案，并能从中聚焦名人传记，揭秘背后的产业链条。

书商放话， 今年业绩就看《乔布斯传》

《史蒂夫·乔布斯传》，到底火到何种地步？记者日前采访新华文轩成都购书中心经理龙亦农，他直言“这段时间接到了很多询问的电话，都是问乔布斯传什么时候有货，价格多少？”

在卓越、当当、京东商城等网站上，《史蒂夫·乔布斯传》被放在十分醒目的位置，平装版价格均为51元，而官方定价为68元。同时，还通过送T恤、送首发纪念章、送乔布斯演讲光盘等各种优惠手段促销，可以看出，各大书商都把这本书看成今年图书市场的“最大战役”，“今年业绩好不好，关键就看《乔布斯传》了。”当当网成都销售顾问张小姐直言不讳，“公司非常看重这本书，现阶段80%的工作安排都和《乔布斯传》有关。”

而快书包网更加“夸张”，记者在该网站首页看到一个公告：“其他商品24-25日将暂时停止销售，请耐心等待。”就像其董事长徐智明在微博上所说：“10月24日只销售这一本书（《史蒂夫·乔布斯传》）。”

国电平庄煤业铁路运输公司党委 大力倡导和弘扬 五种良好风气

□ 李春荣

铁路运输公司按照平庄煤业党委要求，大力倡导和弘扬“公平正义、规范严谨、团结友善、创新创效、令行禁止”的五种良好风气，在“推进科学发展，建设和谐企业”战略构想上阔步前进，实现企业又快又好发展。

大力倡导和弘扬公平正义的良好风气。把贯彻民主集中制原则作为班子的“凝聚剂”，形成为企业共谋发展的合力。虚心听取广大群众的意见和建议，搭建干部与群众、上级与下级、决策与落实的广阔平台，创新工作方式，开阔工作思路，形成团结和谐的工作关系，杜绝工作飘浮，蜻蜓点水的检查指导工作。

大力倡导和弘扬创新创效的良好风气。发扬煤铁人的优良传统，重振“半分钱”精神，从自身找问题，向管理要效益。在具体的成本管理工作中，鼓励员工钻研岗位技能，科学合理使用机车，提高能源利用率，创造更佳的经济效益。同时，加大非主营业务的拓展，充分利用红庙一井、元宝山三井闲置场地创收。对走出去创收实行统一规范管理，为他们成才创造良好的学习条件和环境，形成用感情留人，用事业留人，用待遇留人的用人导向，确保各类人才不流失。

大力倡导和弘扬规范严谨的良好风气。部机关要从根本上转变工作作风，重心下移，深入基层，了解和解决实际问题，不断提高为基层服务的水平和亲和力。逐步完善薪酬制度改革，增加技能水平、工作贡献和绩效考核所占薪酬比例，确保员工工资稳步提高，增强员工的企业荣誉感和归属感。形成雷厉风行，讲求效率，创造性开展工作的局面。

大力倡导和弘扬团结友



夫·乔布斯传》)。”

出版商算账， 卖100万册纯利润 700万元

出版方预计，该书前期销售额将达6800万元。而刚结束的上海书展销售额总计不过5430万元。

据出版方中信出版社副总编辑阎向东介绍，《乔布斯传》会投入百万元的硬性营销费用。而一般图书宣传费用可能也就几千块。

这将是今年最大的单册图书。不计团购，刚刚结束的上海书展销售额总计不过5430万元。而单凭《乔布斯传》一本书就可超过上海书展的全部销售额。潘岳期待的是更多：“希望总销量能达到300万册。”

“各种销售途径加在一起，乐观估计《乔布斯传》能销售

500万册，中信出版社将靠这本书一举拿下经管类图书江湖老大的地位。

作者报酬？ 或许永远是秘密

目前作者的报酬还难以估计，但该传记的翻译费用可能超出业界平均水平，达到以往的三倍。

那么，这些传记一般由谁在写？报酬如何呢？沃尔特·伊萨克森是《史蒂夫·乔布斯传》的作者，曾在《时代》、CNN电视网任职，是美国知名的传记作者，他执笔的《史蒂夫·乔布斯传》是唯一得到乔布斯授权的传记作品。至于写作本书带来的收益不能仅仅用数字衡量。

在国内，畅销书的利润非常惊人，但这个行业过于隐秘，不少都要签订保密协议，所以很难计算，同时，《史蒂夫·乔布斯传》

的翻译费用可能也大大超出业内平均水平，中国的“果粉”今日与美国人同步看到《史蒂夫·乔布斯传》。“同步”固然意味着可以第一时间了解乔布斯的故事，但也意味着，出版商要为半个月译50多万字600多页内容的“超音速翻译”付出高额费用，业内人士估计，出版商为赶时间，在翻译方面的支出可能是以往的三倍。

乔布斯的成功， 不是果粉也关注

作为图书市场的宠儿，名人传记依靠的是“名人效应”，卖的就是“粉丝”，名人不为人知的事，生活习惯等都是读者希望了解的。

此前，磨铁图书也曾出版过一本《乔布斯传》。磨铁图书CEO沈浩波近日告诉华西都市报记者，目前这本书的印刷量已经达

到34万册。“对这样的成绩，我觉得已经很不错了。”

“实际上，关于乔布斯和苹果的书，市面上可以找到的有几十本，其中有五本的销量都非常好。像中信多年前出版的一本关于苹果的书，就颇受果粉推崇。”沈浩波说，名人传记销量，首先要看传主的影响力。其次要看作者，写的是不是足够真实，资讯是否足够详细。“比如有关马云的书，也卖得很好。我觉得这不是简单的粉丝效应。比如乔布斯，他成为了传奇和符号，所有人都希望能了解他，而不局限于某个特定人群。”

延伸阅读

“名人传记” 为什么“吃香”？

作为图书市场的“宠儿”，名人传记类图书一直都有较好的知名度与销售成绩。据书业权威调查机构开卷公司调查显示，2010年上半年非虚构类畅销书排行榜上，《世界因你而不同——李开复自传》等名人传记类成绩不俗，甚至打败《明朝那些事儿（大结局）》《百家讲坛——幸福密码》等历史、社科类图书。与此同时，《马云传》《一问一世界》等名人传记，也吸引了不少读者的眼球。

业内人士表示，名人传记依靠的是“名人经济效应”，卖的就是“粉丝”，名人不为人知

亚宝药业 获支持舜帝德孝文化 公益事业奖

日前，在第二届中国运城舜帝德孝文化节颁奖典礼上，山西亚宝药业被组委会授予“支持舜帝德孝文化公益事业奖”。

“但得夕阳无限好，何须惆怅近黄昏。谁道夕阳是暮日，漫天彩霞别样红。”作为第二届中国运城舜帝德孝文化节的重头戏，由亚宝药业赞助支持的“亚宝杯”全国老年人才艺大赛获得了丰硕成果。此次大赛得到了全国各地老年活动队的积极响应，受到了社会各界的普遍欢迎，共有来自北京、天津、河北、江苏及山西太原、运城等

各省市的100多个老年活动团体及个人报名参加。以“用心做药、造福社会”为己任的亚宝药业，在为人类健康事业提供优质产品和优良服务的同时，积极弘扬中华民族的德孝文化，传承光大道德文明。亚宝赞助的老年人才艺大赛，就是为了充分调动老年人热爱社会生活的积极性，为他们提供展示才艺和自我价值的平台，让老年人老有所乐，老有所为，用才艺大赛的方式传播老年人健康、自信、阳光、积极向上的生活态度，让德孝文化熠熠生辉，永放光芒。（李海珍）

热情严谨 海尔服务让我感动

我买了海尔洗衣机，约在第二天中午安装。师傅准时上门。师傅先检测家里的电源是否正常，如缺地线或者零火线接反了会很危险。

以前总听说海尔的服务好，现在切切实实体会到海尔处处为用户着想的理念。海尔服务让我很感动。

（苏水良）

金龙集团 荣获“河南省长质量奖”

在近日召开的河南省质量工作会上，金龙集团荣获2011年度省长质量奖。这是该集团在2010年荣膺新乡市市长质量奖之后的又一殊荣。

据悉，金龙精密铜管集团股份有限公司作为一家世界最大的制冷铜管生产企业，对质量的要求十分苛刻，他们用“精雕细刻、精益求精”的质量方针，持续进行“精品工程”和“麦当劳工程”建设，使产品质量和规模领先同行。为了更好地促进企

业的质量管理，2009年该集团引入卓越绩效模式，并针对卓越绩效模式所提出的领导、战略、顾客与市场、资源、过程管理以及结果等7个方面的要求进行全面整改，在新品开发、品质控制、人力资源、精益生产、成本控制等方面取得了较好成绩，企业的质量管理水平和自主创新能力在国内同行业中遥遥领先，成为取得显著经济效益和社会效益的单位。

（本报记者 李代广 通讯员 岳振廷）

东胡集 开展企业用工执法检查

为进一步贯彻执行《劳动合同法》，东胡集镇最近组织劳保所、派出所、司法所、工会、企管站等部门，对辖区内56家私营企业用工情况进行一次执法检查。采取听汇报、看现场、调阅用工档案、检查考核表和工资花名册等方法，走访16名外省市员工，了解上班时间和待遇情况。检查重点单位是东胡集砖瓦厂，通过核对身份证、户口簿等证件，在确认没有招录童

工的前提下，看企业是否按月发放工资，是否采取劳动保护和安全生产措施。通过认真检查，认为该厂今年执行劳动法律法规情况较好。同时还委派6名员工参加县安监局组织的职业健康及安全知识培训。

在这次大检查中，发现个别企业有延长劳动时间等违规现象，现场下达了整改通知书，限期整顿到位。

（周兰武 肖春玲 陈裕）

晶牛集团 独创新型玻璃生产工艺

10月12日，从晶牛集团55周年厂庆新闻发布会上了解到，经该集团提出申请，国家知识产权局受理和初审，9月21日，国家知识产权局在发明专利公报27卷第38期中向全国正式公布了由晶牛集团自主研发的晶法彩玉生产方法、装置和产品的发明专利。这标志着人类玻璃生产史上继引上、压延、格法和浮法之后，又一种新的玻璃成型方法在中国诞生了，其所用工艺、技术和设备

完全由晶牛集团自主创立和研制。晶牛集团是国家级高新技术企业、国家火炬计划实施单位、全国产学研合作创新示范基地。自1992年企业二次创业以来，创立“嫁接”创新理论，坚持科技兴企战略，先后开发出压延微晶、晶核新材、欧风易光膜玻璃、晶法彩玉等一系列高新技术产品，拥有14项专利，共填补12项世界空白，20余项国家空白。（苗红英）

阿里破题团购困局

聚划算成阿里集团独立子公司
领先模式破解团购行业之困

10月20日，阿里巴巴集团正式宣布，原淘宝网团购平台聚划算分拆成为阿里集团旗下子公司独立运营。

有团购行业的研究人士分析认为，聚划算作为阿里独立的团购品牌运作，可以说是阿里公司更加深入团购市场的结构调整。聚划算独立的举措是阿里巴巴集团对团购市场前景的重视及肯定，对于近期质疑声四起的团购领域而言，无疑是一剂“强心针”，并且，目前各自为战、相对包括成都在内8个城市的团购网作出抽查：数据显示，8月倒闭的中小团购网站超过300家，还有约12%的地方性团购网站超过一个月以上没有更新，另有4%的网站以系统维护或其他理由暂时停止了团购业务。包括一些国内销售额靠前的团购网站，也都相继以“内部调整”来回应不断传出的裁员消息。

业内人士指出，在市场发展过程中，领先的团购网站抬高了行业的门槛，使得营销、人员、资本等资源向领先企业集中，市场地位靠后的企业将因资源匮乏或倒闭，或被收购，出现市场洗牌、资源整合的状况。

裁员、倒闭、被收购， 团购行业的“多事之秋”？

2010年，团购行业在互联网行业中异军突起，中国团购网站也不断涌现。数据显示，2010年中国市场团购网站数量呈现爆发式增长。不完全统计数据显示，2010年3月，中国市场累计团购网站量为21家，5月份已经达到238家，9月份突破千家，12月则接近2000家，市场呈现“千团大战”的局面。

2011年，对团购业来说，是个多事之秋。在经过一年的爆发

式增长之后，团购行业面临着从粗放到集约的转变，而这个转变，伴随着的是团购业的首轮洗牌。

在大洋彼岸的美国，随着推广和人力成本迅速增加，规模较小的企业纷纷倒闭或出售，据团购网站汇集平台Yipitcom的调查报告显示，包括Scoop St与RelishNYC等知名网站在内。国内也是哀鸿一片。团购导航网团800统计显示，截至8月全国共有5039家团购网站。该网日前对包括成都在内8个城市的团购网作出抽查：数据显示，8月倒闭的中小团购网站超过300家，还有约12%的地方性团购网站超过一个月以上没有更新，另有4%的网站以系统维护或其他理由暂时停止了团购业务。包括一些国内销售额靠前的团购网站，也都相继以“内部调整”来回应不断传出的裁员消息。

业内人士指出，在市场发展过程中，领先的团购网站抬高了行业的门槛，使得营销、人员、资本等资源向领先企业集中，市场地位靠后的企业将因资源匮乏或倒闭，或被收购，出现市场洗牌、资源整合的状况。

市场仍旧增长 如何破解困局？

而另一面，聚划算的数据似乎证明，如今团购行业并不缺乏缺少机会。

2010年3月22日，淘宝网购聚划算平台上线，对淘宝网巨大客流和商家优势进行充分整合，据聚划算数据显示，截至2010年底，平台总成交额已经

超过5亿人民币，稳居国内团购行业第一；2011年，聚划算将发展重心从“老本行”的商品扩展至区域化的团购运营，搭建从一线城市辐射各大消费级省会、三四线城市的城市分站。在艾瑞咨询最新发布8月份中国团购网站排名中，淘宝聚划算凭借9708万人的日均覆盖人数位列首位。

同样，据艾瑞的《2011年上半年中国网络团购市场研究报告》也显示，无论是市场销售情况，消费者的参与人数，或者网站的访问量，团购行业市场规模仍旧在增长：到2011年上半年，国内团购市场交易规模已超过62亿元，销售增长率率为152%，预计2011年全年销售额将达到160亿元，同比上升64倍。预计2015年中国网络团购市场的交易规模将接近300亿元。

严控产品、服务与信用体系， 聚划算破解行业之困

与近期不绝于耳的倒闭裁员声潮相反，聚划算从淘宝的一个部门，到一家独立公司，进行独立化运营，使其成为团购行业近期关注的焦点。

“聚划算在从无到有的一年多时间里，没有急于求成地扩大规模是拓展市场，而是把重心放在平台化的团购基础平台的建设上，包括适合团购行业的信用评价体系、统一用户体验的二维码虚拟物流系统、保障用户权利的支付宝担保付款模式等，再加上淘宝网优质的用户资源和营销机会，使得聚划算从成立至今一年有余，已成为国内市场份额第一的团购平台，具备品牌和业务独立发展的能力，相信成立子

（付莹莹）