

文 王芷萱 圖 許俊城

自2009年開始，“Big Bad Wolf”英文書展以廉價當誘餌，人潮幾乎天天擠爆展場，從此成為國內閱讀愛好者的購書天堂。即臨的10月初，它不僅挾著去年餘威捲土重來，還打著“全球最大書展”的旗幟，一口氣展出150萬本英文書籍，一飽書迷的購書慾，力拚國內低迷閱讀率。

請跟我來看看一家小書店Book Xcess到底如何締造書市壯舉？

書商國外搜購退書廉售

讓國人暢泳書海



葉添龍

黃麗英



清早未到雪州八打靈 Amcorp Mall 三樓的英文書店 Book Xcess，老早已有入通風報訊價格廉宜是這家書店特色，尤其是那些精美裝書，價格往往便宜得令人咋舌。在書店逛一團后，完全超出我的想像，所有書皆便宜得讓人受不了，果真是書迷的天堂與樂園，我一下子就買了十多二十本書。

於是，決定去探個究竟書為何可以賣得那麼貴，也可以這麼便宜？依約而見的葉添龍與黃麗英夫婦，他們劈頭第一句就說，開書店初始的動機很單純，就是為了實現夢想，但他們的夢想是個大願，「店名之所以命名為“Book Xcess”，即是書店里所有書籍，皆是人人有能力買得起的。

書本狀況良好非二手書

8年前，在不具經營書店的背景下，兩人在這廣場開設專門販售各類進口雜誌的特色書店，「賣的都是國外過期期刊，後來發現雜誌生命週期并不長，索性增租隔壁的小店舖，開始為未來經營書店而探測市場溫度。

那一年是2006年，“我們給自己六個月的時間，如計算盤是將兩店面打通，擴充雜誌部門。”葉添龍向來經營面店生意，從長堤對岸轉作大馬路婦的黃麗英則是會計出身，非屬大財團的兩人，飽租租在閱讀率低迷的大馬路領域碰運氣，其實需要很大的勇氣。

廉宜書價是讓人對 Book Xcess 趨之若鶩的原因，這裡的書價可比書市便宜一半以上，「每本書都是直接從英國及美國進口，我們其实是跟當地書商大量收購已到期下架、沒賣出的書本。

「尤以暢銷作者的書籍為甚，書商都會以推山倒海的方式來補貨，但未必能全數售出，書籍出版三個月或六個月后會開始退書，沒賣完的書由書局退給出版社。」一般而言，進倉庫的書幾乎不再有的機會，「我們的目標就是這批庫存出版社倉庫中的書本，雖然退書，但書本狀況非常良好，全屬于全新的書本。

他們透露，還有一部分貨源是過量印刷的書籍，這些書甚至不曾被運給書商就一直擺放在倉庫里頭。他們一再強調，Book Xcess 的書價低廉，但販賣的並不是二手書。

大馬路太貴吓怕讀者

由於都是下架未售書或是過量印刷書，它們全都是六個月前或是一年前出版的書籍，「這不划算呀！」這些書依然是由很棒的作者所書寫，任何時間都稱得上是好著作，只是，只要稍微忍耐我們就可以以廉宜的價格購得，並以此銷售販售給大馬路愛書者。

所謂「經得起時間考驗的才是真正的書」。

好書，哪怕出版多年以後也都是一本好書，好書絕對不會被時間淘汰。

對書市有了一定的涉獵后，葉添龍發現，大馬路書價過高制約了讀者的購買，以致讀者望書而却步，「大馬路無法通過閱讀來追求與增進知識，開闢視野，提升能力，追根究底，群眾負擔不起高昂的書價，寧願不買書。

「為了重新啟動大馬路的閱讀興趣，我覺得，大馬路需要「廉價的好書」，他們倆異口同聲地說，「只有接觸過書本的人會發現閱讀的幸福，才會將閱讀的習慣傳承給下一代，「為了讓人人都有能力買書回家閱讀，廉價販售是不二法門。」

他們的企圖心很強，一心想要扭轉讀者對書本的既有印象與形象，「我們不僅販賣廉價書本，更提供免費包裹服務，因為書可以作為一份很好的禮物。」黃麗英很想告訴大家，書本可以是新年禮物、生日禮物、聖誕禮物，或者僅僅是普通的日常禮品佳禮，「當家里的孩子收到書本禮物時，即可在他們不小心清理閱讀的種子，「這顆種子會在他們身上發芽、扎根、開枝散葉。」我們必須承認，書是給孩子一生最好的禮物，此時不送更待何時？

▲ 葉添龍與黃麗英夫婦開書店的初衷很單純，就是為了讓群眾以最廉宜的價格與書本產生關係。

▲ “廉單上的故事”是運用巧思，惠而不費的送“實用”創作小故事予愛書的客戶。

展售150萬本書 締世界紀錄

我的閱讀率仍然低迷是個不爭的事實。“大馬的家庭缺乏睡前閱讀或是親子共讀的習慣。”他們互指對方，說道：“我們倆亦是來此無此閱讀環境的家庭背景，就只能靠自己去發現閱讀，一再閱讀，一再被感動，然後將閱讀的喜悅與更多人分享。

在這個着眼點下，他們在2009年前生舉辦“Big Bad Wolf”英文書展的念頭，並以實際行動落實，今年即將邁入第四次的書展活動，他們力言：“若大家以為這是一場清倉大平賣，就大錯特錯了。”

估計吸引5萬人參觀

兩人強調，Book Xcess 為此書展特地從海外進口一批數量龐大的書籍，他們透露，此次進口的書量更是讓人矚目，“一共是150萬本書”這絕對稱得上是世界紀錄，並將在在大馬路這塊國土上締造。

“Big Bad Wolf”書展在2009年的展售是12萬本，同年年尾的展售再翻

倍增加到23萬本，到了2010，則是30萬本，「與其費心在數字上斟酌，索性翻到150萬本，至少囤個好兆頭。」二人齊聲道，今次可真的是我人全部力量，作孤注一擲的冒險。

為了大量搜購書籍，夫婦倆幾乎長年都在海外購書的旅途上，「歐美書商往往很好奇我們為何大量購書，不了解大馬擁有雄厚的英文書市場。」按照往年的經驗，每一次銷售成果都是非常丰硕，每一次的“Big Bad Wolf”書展都將90%的展售落戶許多家庭，今年預估能吸引5萬人參觀。

他們形容，每個參觀者看到書價幾乎是笑得合不攏口，肯定見書就買，最終是滿載而歸，把一大箱一大箱的書本搬回家。這一切成果都歸因于兩人的樂觀意志堅強，永遠充滿信心與朝氣。

宣言書



▲ 書店內外處處見到讓人難以抗拒的廉宜書價。

瘋狂折扣提升國人閱讀率

葉添龍直言，這場書展并不旨在賺取盈利，「我們只想讓更多人買到他們心愛的書籍，全場所有書折扣高達75%至95%，售價低至5到8令吉。」單本單本的運費需數百方令吉，書展天天雇用300名員工的龐大开支，加上偌大場地的租金，他們最終可能只有微乎其微的小利，你不得不為他的這番真心話而感動嗎？

2011“Big Bad Wolf”書展將於10月7日至16日舉辦，為期10天，「每一次的書展，尋找適合的展場是一個令人頭痛不已的環節，尤其這次要舉辦世界最大的書展。」我們曾經試圖在吉隆坡市中心尋覓展場，并向對方闡明這項書展的目的，同時

表明不會向參觀者征收任何人門費，以期能取得較為廉宜的場地租金。

「儘管我們知道愛書人都願意付區區的人門費，然而，我們更加在意吸引那些不常閱讀的群眾。」

儘管四出叩門，可惜每次均失望而歸，兩人透露，為了容納150萬本的展售，他們租用了吉隆坡較為偏遠的 MAEPS (Malaysia Agro Exposition Park, Serdang) 與博特拉大學為部。

此展場無論在面積或是泊車方面都非常便利，「場地面积达9萬平方尺，相等於一個半足球場，寬敞格局為讓書迷乘興而來，盡興而歸。」



▲ 書是給孩子一生最好的禮物，這樣的畫面讓人彷彿看到一個小書迷就此成長起來。



至于為何命名為“Big Bad Wolf”？葉添龍表示，每個人小時候幾乎都曾听过或看过以大坏狼为主角的童话故事，尽管这只是留给读者的印象并非正面，但，此角色却一直存在每个人的心中。

“哪怕是好是坏，只要提及大坏狼，每个人都会联想到故事或故事书。”正是这个角色让大部分的读者开始与书本发生关系，发现阅读的美丽，甚至与书本许下一生一世的诺言。



▲ 150萬本書大軍終於陸續抵境，心動不如行動，趕快規劃這趟書之旅，钻进書海中尋找心靈頭。

人人心中有隻狼

◆ 活動預告
2011“Big Bad Wolf”英文書展
日期：2011年10月7日至16日
時間：早上10時至晚上9時
地點：MAEPS (Malaysia Agro Exposition Park, Serdang) 43400 Serdang, Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

輪、船期、書籍整理而忧心。

「儘管如此，我們不得不去執行這項任務。」黃麗英說，一段令人感動的小插曲，「在過去3屆書展中，我們曾經用一批大專生專司處理書展事務，這批學生當中，有的既沒有閱讀習慣，也不曾掏錢買書，可是，在整理展售的過程中，無意間發現許多有趣的好書，結果，他們都成了書展期間最落力排隊付款的一群。」

事實擺在眼前，這匹狼一直帶領着人們進入書的世界，促使葉添龍與黃麗英無法自拔地繼續與狼為伍。