

(Fach-)Bücher suchen ein Zuhause!

... oder die Emotionalisierung
einer Baustelle

- Nachlassende Attraktivität von Fachbuchhandlungen
- Konkurrenz durch Informationen aus dem Internet, Versender mit passenderem Service, Grossbuchhandlungen
- Generelle Kaufzurückhaltung
- Offensichtlicher Nutzen von Fachbüchern schwindet

- Wie nützlich ist Wissen – irgendwann?
- Wie hoch sind die Opportunitätskosten?
- Wie misst sich der strategische Wettbewerbsvorteil?
- Sind Fachbücher attraktiv?
- Sind Fachbücher prestigeträchtig?

Also können wir festhalten:

**Ohje,
eine Baustelle
10 km**



© Hessisches Landesamt
für Straßen- und
Verkehrswesen

Nutzenmaximierung

- Praxisorientiertes Wissen ist nützlich!
- Rechtzeitige Verfügbarkeit von Wissen ist nützlich!
- Hilfe zur Stellenfindung ist nützlich!
- Netzwerke sind nützlich!
- Prestige ist im passenden Umfeld nützlich!

Kundennähe

- Spezifische Anforderungen jeder Berufsgruppe berücksichtigen!
- Dem Kunden kompetent auf Augenhöhe begegnen!

Kundennähe

- Unwiderstehlichen Nutzen bieten!
- Kunden als Ideengeber ernst nehmen!
- Die eigenen Räume verlassen!

Wie lange
dauert's noch?

8 km



© Hessisches
Landesamt für Straßen-
und Verkehrswesen

Spezifische Anforderungen:

- Konzentration
- Umstrukturierung
- Praxisorientierung

Kompetent auf Augenhöhe:

- Um die Chancen und Risiken der einzelnen Branchen wissen

Unwiderstehlicher Nutzen:

- Vorbereitung zur Steuerberaterprüfung
- Kontakt zu Hidden Champions
- Themen für Praxisarbeiten

Kunden als Ideengeber:

- beim Unternehmerstammtisch

Die eigenen Räume verlassen:

- Bei einer regionalen Beauty-Börse mit Wellness und Wirtschaft
- Mit einem Vortrag über Wissensmanagement in Unternehmen

Auch Sie sind Unternehmer und haben tendenziell die gleichen Sorgen!

Ist das jetzt
bald zu Ende?

6 km



© Hessisches
Landesamt für Straßen-
und Verkehrswesen

Spezifische Anforderungen:

- Arbeitszeiten
- Ärztemangel
- Gesundheitsreform

Kompetent auf Augenhöhe:

- Sich als der Ansprechpartner für Klienten-Fachliteratur positionieren

Unwiderstehlicher Nutzen:

- Alternativen in der beruflichen Ausrichtung
- Mit Marketing Privatzahler erreichen

Kunden als Ideengeber:

- Regionale Kooperationen moderieren

Die eigenen Räume verlassen:

- Ärzte als Wiederverkäufer gewinnen

Was machen Ihre Mitbewerber?

- Bei erfolgreichen Unternehmen stehen
 - Produktqualität
 - Kundennähe
 - Beratung
 - und Systemintegration im Fokus!
- Diese Punkte werden ergänzt durch
 - Liefertermintreue
 - Lieferflexibilität
 - Distributionsleistungen.

Und jetzt
noch
4 km



© Hessisches
Landesamt für Straßen-
und Verkehrswesen

In der Buchhandlung – Raum für viele!

- Bereiche bilden – sachlich und emotionalisiert
- Warenbestand verringern – Sonderpräsentationen steigern
- Verfügbarkeit kompetenter Ansprechpartner zu fachspezifischen Zeiten sicherstellen

Zur Erinnerung: Nutzenmaximierung

- Praxisorientiertes Wissen ist nützlich!
- Rechtzeitige Verfügbarkeit von Wissen ist nützlich!
- Netzwerke sind nützlich!
- Prestige ist im passenden Umfeld nützlich!

Berufliches Umfeld – zielorientiert!

- SWOT-Analyse der einzelnen Berufs- und Branchengruppen
- Office-Besuche als Service (Lieferservice, Bestellabholung, Fachbuchupdate)
- Welches „Beipack“ bleibt der jeweiligen Zielgruppe besonders sympathisch in Erinnerung?

Privates Umfeld – eine runde Sache!

- ✓ Von Golfclub bis Hausmusik
- ✓ Von Whisky-Tasting bis Diavortrag
- ✓ Von alten bis zu neuen Hobbies
- ✓ Vom Verein bis zum Freundeskreis
- ✓ Vom Teilnehmer bis zum Dienstleister
- ✓ Vom Netzwerken bis zum Verkauf

**Jetzt
nur noch
2 km**



© Hessisches
Landesamt für Straßen-
und Verkehrswesen

Emotionalisieren – wo und wie?

Im privaten Umfeld der Kunden

Freizeit-
Themen

Im Arbeitsumfeld der Kunden

Erfahrung-
zuwachs

Berufliche
Brennpunkte

In der Buchhandlung

Persönliche
Themen

Berufliche
Entwicklung

Ambiente

Gesprächspartner
auf Augenhöhe

Nachteile in Vorzüge verwandeln!

1. Beobachten, zuhören und wahrnehmen!
2. Ideen sammeln, die besten umsetzen!
3. Den Markt testen!
4. Gleichteile statt Einzelteile!
5. Stärken berücksichtigen und Kooperationen suchen!

Danke für Ihre Geduld



... und ein herzlicher Dank an das Hessische Landesamt für Straßen- und Verkehrswesen: für die schönste Baustelle Deutschlands und die freundliche Erlaubnis, die Schilder für diesen Vortrag zu verwenden!

© Hessisches
Landesamt für Straßen-
und Verkehrswesen