

## **Strategii de Marketing pentru Biblioteci Mici**

### **Ce este marketing-ul?**

Orice faci pentru a pune in mana clientului produsul tau. In cazul bibliotecilor, marketing-ul se poate referi la adusul clientilor la usa bibliotecii si conectarea lor cu materialele pe care le are de oferit biblioteca ta.

### **Identifica-ti audienta – Stabilirea categoriilor demografice**

- Ca si in orice alt serviciu, trebuie sa-ti cunosti comunitatea.
- Cine locuieste in orasul tau sau in districtul tau sau in zona serviciilor tale?
- Sunt familii? Oameni singuri? Batrani?
- Care este nivelul veniturilor?
- Cate scoli sunt? Cati copii sunt?
- Aduna informatii de baza despre “cine sunt clientii mei?”
- Gandeste-te unde ai putea gasi aceasta informatie. Un district scolar ti-ar putea da numarul elevilor inscrisi si chiar impartirea lor pe clase.
- Daca aveti un centru de servicii sociale, ori un centru pentru oameni in varsta, acestea ar putea sa-ti dea numarul persoanelor in varsta din zona ta.
- Foloseste datele recensamantului national pentru a identifica nu numai numarul oamenilor din zona ta de servicii, ci si componenta etnica. Aceasta te-ar putea ajuta la construirea colectiei.

### **Identifica-ti produsul – Resursele si serviciile bibliotecii tale**

- Biblioteca ta va consta dintr-o colectie de baza si se va forma potrivit diferitelor nevoi de informare ale clientilor tai.
- De exemplu: daca se inchide o uzina sau fabrica mare si se deschide alta in locul ei, clientii tai pot avea nevoie sa invete noi abilitati de munca: abilitati de lucru cu calculatorul. Biblioteca ta poate oferi cursuri de calculatoare si ii poate invata cunostintele de baza.
- De exemplu: comunitatea sau judetul tau are o multime de studenti. Colectia ta poate consta din ghiduri de studiu sau materiale de pregatire pentru facultate.
- Daca judetul sau zona ta de servicii are o rata a somajului ridicata, colectia ta poate avea carti despre realizarea unui CV sau despre noi oportunitati de munca.
- Daca zona ta este cunoscuta pentru un eveniment istoric, biblioteca ta poate gazdui o colectie speciala despre acel eveniment.

### **Conecteaza-ti produsul cu audienta, clientii sau utilizatorii tai**

- Odata ce ai identificat si ti-ai construit colectia – bazata pe nevoile utilizatorilor si pe alte informatii adunate – este momentul de a conecta colectia cu clientul sau utilizatorul.
- Identifica modul de a transmite informatia utilizatorului.

- Daca exista somaj, exista vreun centru de angajari care ti-ar permite sa afisezi sau sa distribui brosure care sa faca publice materialele pe care le are biblioteca pentru a ajuta in acest sens?
- Unde poti face cunoscute local cursurile de calculatoare?
- Afla cum sa imprastii zvonul catre clientii care au nevoie de serviciile tale.

### **Modul de expunere al materialelor din biblioteca este o parte a marketing-ului**

- Expunerea copertilor cartilor este un mod atractiv de a atrage atentia asupra acelei zone a colectiei.
- Ai grija ca rafturile de carti sa nu fie prea stramte pentru a impiedica clientul sa poata lua vreun titlu.
- Mentine rafturile si biblioteca curate. Sterge zilnic de praf monitoarele calculatoarelor. Pastreaza usile de sticla stralucitor de curate.
- De asemenea, ai in vedere plasarea de produse de curatat mainile in biblioteca pentru a preveni imprastierea virusilor gripali pe tastaturi si alte materiale din biblioteca.
- Organizeaza expozitii bazate pe subiecte cum ar fi gradinarit, gatit, cusut, calatorii. Cateodata un client va veni doar sa-si arunce o privire. Asta este minunat! Atunci e mai probabil ca un cititor sa descopere idei noi.
- Fa liste cu titlurile favorite ale personalului – oamenii le place sa stie daca ati citit ceva bun si de ce v-a placut.

### **Publicitatea este o parte a marketingului**

- Poti avea o minunata biblioteca publica cu carti frumoase si calculatoare de mare viteza; dar daca nimeni nu stie despre ea, eforturile tale au fost in zadar.
- Publicitatea este procesul de comunicare cu potentialii clienti sau utilizatori in incercarea de a-i convinge sa viziteze biblioteca si sa-i foloseasca serviciile.
- "Gratuit" este totdeauna un cuvânt bun de folosit pentru a atrage utilizatori.
- Fa publicitate folosind brosure, informatii distribuite elevilor in scoli, vizite in centrele comunitare sau in locurile unde oamenii se aduna, ziare, radioul, mesaje orale.

### **"Branding-ul" este o parte a marketing-ului si este cel mai recent concept care se vehiculeaza**

- Cand oamenii vad logo-ul in alb si rosu de la Coca Cola, automat ei se gandesc la o bautura racoritoare. Gandeste-te la alte "brand-uri" sau logo-uri care se pot recunoaste.
- Daca biblioteca ta dezvolta un "brand" – cum ar fi o carte cu numele/ adresa bibliotecii si poate un slogan – si, daca acest "brand" este folosit pe toate materialele tiparite si pe rechizitele de birou – atunci clientii tai vor ajunge sa recunoasca acest "brand" sau logo ca marca pentru "biblioteca".
- Cand oamenii vad numele bibliotecii tale, imediat trebuie sa stie ca acesta este locul unde pot merge pentru a avea acces liber la informatii echilibrate si autorizate.

### **Reputatia bibliotecii tale**

- Biblioteca ta trebuie sa se straduiasca sa fie "centrul de informatii" pentru comunitatea ta.
- Biblioteca ta trebuie sa fie cunoscuta ca un loc curat, prietenos si primitiv.
- Biblioteca ta trebuie sa fie cunoscuta ca un loc unde cetatenii pot accesa informatia pe care o doresc – stiind ca orice cautata sau cerceteaza este privat si confidential.
- Biblioteca ta trebuie sa fie un loc unde clientii stiu ca primesc cea mai buna, corecta, la zi si convingatoare informatie.
- Biblioteca ta trebuie sa fie un loc unde copiii pot veni si visa despre viitorul lor – ce pot deveni cand vor fi mari.

- Biblioteca ta trebuie sa fie un loc unde cetatenii isi pot imagina vietile lor altfel – pot calatori spre taramuri indepartate, pot invata despre alte popoare si culturi, pot invata noi abilitati, pot sa-si imbunatateasca calitatea vietii.

#### **Mica ta biblioteca**

- Nu are loc pentru fiecare carte sau pentru toata informatia care este publicata.
- Trebuie sa se straduiasca sa aiba numai cea mai convingatoare informatie pe raft – daca o carte nu se imprumuta, considera retragerea ei din colectie – DUPA ce ai expus-o si ai atras atentia asupra ei.
- Uita-te totdeauna la colectia ta cu o privire proaspata. Cum vad clientii biblioteca dupa ce intra pentru prima data in ea? Este primitoare? Prietenoasa? Luminoasa?

#### **Mentine o privire asupra viitorului**

- Fii la curent cu orice noua industrie care apare in zona ta.
- Pe masura ce soselele si infrastructura de transport se imbunatatesc, comertul si schimburile economice se vor misca rapid prin tara. Aceasta ar putea insemna ca unele comune devin orase, populatiile districtelor cresc si forta de munca in general se schimba.
- Copiii nascuti astazi nu vor sti sau nu vor putea sa se asocieze cu un regim comunist. Biblioteca ta publica are oportunitatea de a furniza informatia care sa insufleteasca imaginatia si sa ajute oamenii sa-si transforme visele in realitate.