

+++ Anzeige +++ 31.10.2009 00:01

## Der Verkaufstipp des Tages: Frequenzbringer Modernes Antiquariat

**Volker Gollenia** (Foto), Vertriebs- und Marketingleiter der **BuchVertrieb Blank GmbH**, empfiehlt das Moderne Antiquariat als Frequenzbringer:



Volker Gollenia (Durch Klick aufs Foto zur Website)

*Gewinnen Sie doch mal neue Kunden! Sie kennen Ihre Kunden und deren Bedürfnisse genau. Wie aber sieht es mit den Bedürfnissen all derer aus, die nicht in Ihre Buchhandlung kommen? Wie lernen Sie diese potentiellen Kunden und wie lernen diese potentiellen Kunden vor allem Sie kennen?*

*Unsere schöne Werbe-Welt lockt mit Sonderrabatten, Sonderpreisen, Kundenkarten oder Dreingaben, immer nach dem Motto „Darf’s noch ein Stück mehr sein ...?“ Im Buchhandel ist bekanntermaßen diese Welt nicht existent. Der Verbraucher ist – dank Werbung und Erfahrungen im weiten Feld des Einzelhandels – die Jagd nach Schnäppchen gewöhnt. Und, Hand aufs Herz, freuen wir uns nicht alle, wenn wir irgendwo mal wieder ein todschickes Kleidungsstück, einen dekorativen Kunstgegenstand oder eine neue CD zum deutlich*

*günstigeren Preis gefunden und erstanden haben? Nun, das ist Modernes Antiquariat im Buchhandel. Es sind z.B. Titel, die noch regulär in der Preisbindung sind, zwar mit äußerlichen Mängeln, aber gleichem Lesespaß. Nur eben etwas günstiger. Es können „alte“ Bestseller, die ihren Zenit überschritten haben, trotzdem noch nicht von ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz gelesen wurden, sein. Vielleicht sind es auch Titel, die mit viel Enthusiasmus auf Vertreterkonferenzen als Novitäten das Licht der Lesewelt erblickten und leider die Erwartungen hinsichtlich der Verkaufszahlen nicht erfüllen konnten. Sind die deswegen alle nicht lesenswert? Manche Titel, die regulär ausverkauft wurden, starten eine neue Karriere als preiswerte Sonderausgaben. **Alle diese unterschiedlichen Titel finden im Modernen Antiquariat eine neue Heimat und entwickeln dort oftmals Bestseller-Qualitäten. Und wie die „richtigen“ Bestseller entwickeln sich diese Titel zu „Reinholdern“.** Vor dem Ladengeschäft oder im Eingangsbereich geschickt platziert, finden diese Bücher die Aufmerksamkeit von Menschen, die ansonsten achtlos am Sortiment vorbei flaniert wären. Mit dem Schnäppchen in der Hand findet dieser Kunde den Weg zur Kasse – hinein in die Buchhandlung, vorbei an den liebevollen Dekorationen, den Bestsellertischen, den Nonbooks... – und kauft in der Regel weitere Produkte ein, da er ja gerade Geld gespart hat. Sie glauben mir nicht? Sie mögen keine Schnäppchenjäger? Schade, Sie sollten einfach mal ein paar von ihnen kennen lernen. Die sind gar nicht so verkehrt und vor allem: Die kommen wieder! Wenn Sie mögen, testen wir es einfach mal gemeinsam. **Mit unserer Erfahrung, unserem Angebot und Ihrem Engagement wird es klappen, so wie bei vielen Kolleginnen und Kollegen, die es bereits erfolgreich ausprobiert haben. Sprechen Sie uns, den BuchVertrieb Blank, an! Wir freuen uns auf Sie!***

***Für alle, die uns (noch) nicht kennen: Wer ist die BuchVertrieb Blank GmbH?***

*Wir sind seit mehr als 22 Jahren Profis für die Schnäppchen-Jagd. Mit über 10.000 lieferbaren Titeln der o.g. Kategorien aus den Bereichen Taschenbuch-Belletristik und -Sachbuch, HC-Belletristik und -Sachbuch, Kinder- und Jugendbuch, Nonbooks und vielem anderen mehr. Wir führen exklusive Titel aus den Top-Verlagen unserer Branche genauso wie die von Newcomern. Wir verfügen über 22 Jahre gewachsenes Know-how für mehr Frequenz in Ihrem Sortiment. Wir sollten uns kennen lernen!*