

Temadag for markedsføring af folkebibliotekerne i Region Hovedstaden

Den 26. maj 2009

Gentofte Hovedbibliotek



Hvilken branche er bibliotekerne i?

What business are we in?

Branchen?

*"We are in the people business
– selling coffee..."*

Starbucks, Howard Schultz


Produkt vs. Oplevelse

- Vi skal både kende produktet
- Og hvilken oplevelse vi vil bidrage med...

Ejerskab vs. adgang

- Original vs. Kopi
- Begrebet aura

Brand-problem?

- Ofte har man en producent, der brander et produkt  Produktet = brandet
- Der er ingen producenter, der brander vores produkter, ydelser, tjenester

'Se hvad vi har'  'Se hvad vi kan'

- Derfor er vi nødt til at brande vores kompetencer og ikke vores enkeltstående produkter
- Hvad er vores unikke kompetencer?

Bibliotekskompetencer?

- Livslang back up (kan ikke kopieres i samme omfang af nogen anden producent).
- En bevægelse fra at kende bibliotekerne mere på identiteten og mindre på produkterne

Hvis vi nu skal sælge bibliotekaren...

- Workshop
 - Skriv 10 biblioteksfaglige kompetencer op
 - Skriv 10 personlige kompetencer op.

Blokering for at vise den faglige og personlige kompetence...

- Præstationsangst
- Manglende sælgermentalitet
- Øvelse
- Tryghed
- Faglig selvsikkerhed og bevidsthed
- Kollegial opbakning.

Den interne kultur – udfordring?

- Hvis det er bibliotekarens faglige og personlige kompetencer der skal i fokus
 - Hvordan kan vi støtte denne forandring
 - Mangler bibliotekarerne nogle redskaber

Så vi ikke bliver bange for en succes.

Lokale initiativer

- Hvordan ansporer vi lokalt til at tage hånd om og udvikle en mere markant sælgermentalitet?
 - Mini workshop – 3 min:
Skriv 3 konkrete initiativer jeres ledere kunne igangsætte for at støtte en mere udbredt *sælgermentalitet*