

MARKETING KAŽDÉHO DNE

KOMUNIKUJ

SE SVÝMI ČTENÁŘI, JEN TAK JE POZNÁŠ. KOMUNIKUJ SE SVÝMI KOLEGY, S PARTNERY, SE ZŘIZOVATELEM...

POZNEJ

SVÉHO ČTENÁŘE, JEHO POTŘEBY, JEHO SLABINY, JEHO PŘEDNOSTI. POZNEJ SVOU KNIHOVNU A JEJÍ ZAMĚSTNANCE, JEJÍ SLABINY, PŘEDNOSTI A POTŘEBY.

BUDUJ

FOND KNIHOVNY PODLE OČEKÁVÁNÍ ČTENÁŘŮ. BUDUJ FOND K POSÍLENÍ SILNÝCH STRÁNEK KNIHOVNY. ZMĚŇ SLABÉ STRÁNKY KNIHOVNY NA SILNÉ.

INOVUJ

A BUĎ SOUČASNÝ, ALE RESPEKTUJ SVÉ TRADICE. INOVUJ SVÉ SLUŽBY, INTERIÉRY.

HLEDEJ

NOVÉ ČTENÁŘE A NOVÉ CESTY, JAK JE ZÍSKAT A UDRŽET. HLEDEJ NOVÉ PARTNERY A NABÍDNI JIM, CO JINDE NEMOHOU NAJÍT.

PEČUJ

O SOUČASNÉ ČTENÁŘE. PRO NOVÉ NEZAPOMÍNEJ NA SVÉ STÁVAJÍCÍ. PEČUJ O SVÉ ZAMĚSTNANCE/KOLEGY.

UČ SE

A NEZASPI DOBU, SVĚT SE MĚNÍ, MĚNÍ SE TVŮJ OBOR I TVŮJ REGION. VZDĚLÁVEJ SE A VZDĚLÁVEJ OSTATNÍ.

NEBOJ SE

ZMĚŇ, INOVACÍ, TECHNOLOGIÍ, PŘEKÁŽEK, NEPŘÍZNĚ I NEÚSPĚCHU.

BUĎ HRDÝ

NA KNIHOVNICKÝ STAV, BUDUJ A POSILUJ PRESTIŽ KNIHOVNICKÉ PROFESE.

NEČEKEJ,

ŽE TO ZA TEBE NĚKDO UDĚLÁ.