

Wenn Sie sich fragen, warum die Kundschaft aus dem Nachbarladen nie zu Ihnen in die Buchhandlung kommt.



Bewusst unbewusst!

So erreichen Sie Ihre (neue) Kundschaft

Menschen kaufen Bücher, weil sie unbewusste Bedürfnisse haben. Diese können Sie bewusst ansprechen. Und zwar mithilfe der Lesemotive. Das funktioniert im Laden wie im Online-Shop oder in den sozialen Medien. Aber eben auch beim Friseur, im Blumengeschäft oder in der Arztpraxis um die Ecke.

Sie möchten wissen, wie Sie den neuen Klassifikationsstandard für Bücher nutzen, um Ihren bestehenden und zukünftigen Kundinnen und Kunden nachhaltige Lesefreude zu bescheren?

Dann besuchen Sie:

www.lesemotive.de



MVB

MVB GmbH

Tel.: +49 69 1306-550

kundenservice@mvb-online.de

www.mvb-online.de