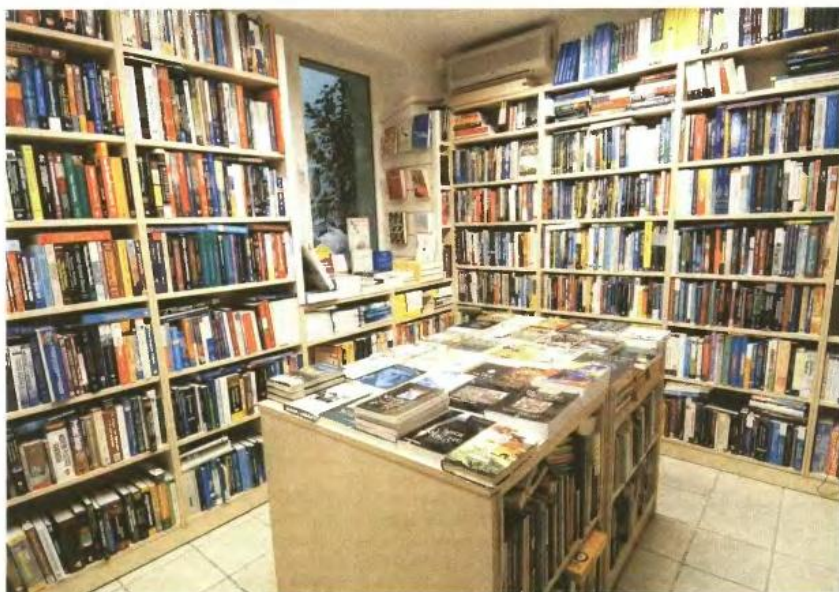


# 5 «μυστικά» για να αυξήσετε τις πωλήσεις βιβλίων



**Της Ιωάννας Φεντούρη**  
jofentouri@gmail.com

**Ο** μαγικός κόσμος του βιβλίου δεν έχει μείνει ανέπαφος από την κρίση. Για να διασφαλίσει τη βιωσιμότητά του, η αντίδραση θα πρέπει να είναι άμεση. Ηδη μία σειρά από καινούργιες, αλλά και κάποιες παραδοσιακές «ενοχλημένες» προτάσεις, αλλάζουν το τοπίο, δίνοντας ώθηση στις πωλήσεις των βιβλίων. Ενα «πακέτο» πέντε συμβουλών για να κερδίσετε το τυχόν χαμένο έδαφος στις πωλήσεις των βιβλίων είναι το παρακάτω.

## ■ Χαμηλές τιμές

Εν μέσω κρίσης η αγοραστική δυνατότητα του καταναλωτή έχει περιοριστεί. Η μείωση των τιμών είναι ένα κίνητρο και παράλληλα ένας τρόπος να παραμείνει «ζωντανός» ο έμπορος στο παιχνίδι του ανταγωνισμού. Καλές τιμές ίσον ανταγωνιστικές τιμές. Όπως εξομολογείται η Μάγια Λοντζάρεβιτς, εκπρόσωπος του βιβλιοπωλείου «Πρωτοπορία»: «Οι χαμηλές τιμές είναι ο βασικότερος τρόπος να αντισταθούμε στην κρίση».

## ■ Μεταχειρισμένο βιβλίο

Κάποια βιβλιοπωλεία έχουν στραφεί σε αυτήν την επιλογή ως μια καλή λύση διάθεσης των βιβλίων τους. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της «Πρωτοπορίας»: «Αγοράζουμε μεταχειρι-

σμένα βιβλία από τους πελάτες μας, τους δίνουμε χρήματα στο χέρι και τα πουλάμε σε ακόμη πιο χαμηλές τιμές», αναφέρει η κ. Λοντζάρεβιτς.

## ■ Ποζόρια βιβλίου

Πέρα από τις προσπάθειες από ιδιωτικές επιχειρήσεις που πωλούν βιβλία με εκπτώσεις, υπάρχουν αντίστοιχα παραδείγματα, όπως αυτό του Επαγγελματικού Σωματίου Εκδοτών-Βιβλιοπωλών Ελλάδος.

Συγκεκριμένα, το εν λόγω σωματείο διαθέτει έως τις 20 Απριλίου στο κοινό της Θεσσαλονίκης 500.000 βιβλία 150 ελληνικών εκδοτικών οίκων, με εκπτώσεις έως και 90%. Κάτι που πρακτικά σημαίνει ότι οι τιμές των βιβλίων ξεκινούν από 0,50 λεπτά.

Μάλιστα το σωματείο ΕΣΕΒΕ συνδιοργανώνει σε ετήσια βάση στην πλατεία Κλαυθμόνος στην Αθήνα, την εκδήλωση «Εκποίηση - Παζάρι Βιβλίου». Πρόκειται για τη μεγαλύτερη εκδήλωση στο χώρο του βιβλίου στη χώρα, όσον αφορά τον αριθμό των εκδοτών που συμμετέχουν αλλά και τον αριθμό των προσφερόμενων βιβλίων.

## ■ Η τεχνολογία ως σύμμαχος του βιβλίου

Η τεχνολογία συμβάλλει στην καλύτερη οργάνωση του βιβλιοπωλείου. Επίσης, η δημιουργία site, blog, αλλά και σελίδας σε δημοφιλή μέσα δικτύωσης, όπου θα πραγματοποιείται ενημέρωση των καταναλωτών για τα καινούργια

προϊόντα, αλλά και τις επικείμενες παρουσιάσεις αναμένεται να συμβάλλουν στην αύξηση των πωλήσεων, καθώς αποτελούν εξαιρετική επιλογή για την περαιτέρω προβολή της επιχείρησης. Μάλιστα, η αξιοποίηση βοηθά και σε άλλους τομείς, όπως σημειώνει η κ. Λοντζάρεβιτς: «Μέχρι τώρα ήμασταν με έναν κατάλογο στο χέρι και ψάχναμε για βιβλία. Πλέον η τεχνολογία διευκολύνει το έργο μας. Είναι κατάλληλη για την προώθηση, την ενημέρωσή μας, την οργάνωση και την καλύτερη λειτουργία του καταστήματός μας».

## ■ Στέκια βιβλίου

Αγαπημένες συνθήσεις όπως το διάβασμα και ο καφές, συναντώνται σε καλαίσθητους, ατμοσφαιρικούς πολυχώρους πολιτισμού. Εκδοτικοί οίκοι και βιβλιοπωλεία «απλώνουν» τις υπηρεσίες τους, λειτουργώντας παράλληλα ως δανειστικές βιβλιοθήκες, χώροι μελέτης, café, χώροι παρουσιάσεων βιβλίων, μουσικών και λογοτεχνικών εκδηλώσεων, συζητήσεων κ.λπ. Μερικά από τα πιο γνωστά παραδείγματα στο κέντρο της Αθήνας είναι ο «Ιανός» στη Σταδίου, το «Floral» στα Εξάρχεια, το «Roems and Crimes» στο Μοναστηράκι, αλλά και οι εκδοτικοί οίκοι «Αγκυρα» και «Μεταίχμιο», στη Σόλωνος και στα Εξάρχεια αντίστοιχα. Στέκια σαν αυτά βρίσκουν απήχηση σε όλες τις ηλικίες και δίνουν νέες διαστάσεις στον κόσμο του βιβλίου που ελπίζει σε ένα καλύτερο μέλλον.

## INFO

Όσον αφορά τις ενεργούς επιδοτήσεις που υπάρχουν αναφορικά με το βιβλίο, τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ) προβλέπουν την ενίσχυση δραστηριοτήτων όπως οι βιβλιοδομικές και συναφείς δραστηριότητες, οι εκδοτικές δραστηριότητες κ.λπ. Συγκεκριμένα, κάθε επιχείρηση, νέα ή υφιστάμενη, του μεταποιητικού τομέα έχει τη δυνατότητα να καταθέσει επενδυτικό σχέδιο ύψους από 30.000 έως 300.000 ευρώ. Με το ποσοστό επιδότησης –ανάλογα με την περιοχική δράση– να κυμαίνονται από το 40% έως και το 60%, η επιδότηση που θα λάβετε μπορεί να ξεκινήσει από 12.000 ευρώ και να αγγίξει τις 180.000 ευρώ.

## ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

<b>ΥΠΟΪΚΤΗ</b>	Ενίσχυση ΜΜΕ μεταποίησης στο πλαίσιο των ΠΕΠ του ΕΣΠΑ
<b>ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΑΦΟΡΑ</b>	Νέες και υφιστάμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις
<b>ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ</b>	30.000 έως 300.000€
<b>ΠΡΟΒΛΕΨΗ</b>	10 Μαΐου
<b>ΜΑΡΝΕΙΑ ΕΡΓΟΥ</b>	έως 15 μήνες
<b>ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΕΣΦΑΡΜΟΓΗΣ</b>	όλη η χώρα
<b>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ</b>	40-60%
<b>ΙΔΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ - ΔΑΝΕΙΩΜΑΤΑ</b>	το υπόλοιπο
<b>ΠΑΡΗΦΟΡΟΣ</b>	210 6470152, 210 6985210



## ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟ

Η ηλεκτρονική διάθεση του βιβλίου έχει δύο πτυχές. Η μεν πρώτη αφορά την αποστολή του βιβλίου στον παραλήπτη, σε φυσική μορφή, ενώ η δεύτερη σε ηλεκτρονική (e-book). Για να φτιάξετε το δικό σας site ηλεκτρονικού εμπορίου, μπορείτε να απευθυνθείτε σε μια εταιρία κατασκευής ιστοσελίδων, καθώς απαιτούνται εξειδικευμένες γνώσεις για τη δημιουργία ιστοσελίδας, με ενσωματωμένο μηχανισμό πώλησης. Μια πιο οικονομική λύση είναι το εξειδικευμένο site, όπως το [www.parakishop.gr](http://www.parakishop.gr), όπου εκεί φτιάχνετε μόνοι σας το ηλεκτρονικό σας κατάστημα, με βάση τις δυνατότητες που σας παρέχει η υπηρεσία. Συγκεκριμένα, εγγράφεστε στο site, εισάγετε τα προϊόντα σας και στη συνέχεια μπορείτε να τα πουλήσετε. Ιδιαίτερα όσον αφορά τα e-book μπορείτε να τα διαθέσετε τόσο από τη σελίδα σας όσο και μέσω εφαρμογών (apps) για tablets, smartphones κ.λπ. Μπορεί το λιανικό εμπόριο να μην επιδοτείται από τα ΠΕΠ, ωστόσο, αναμένεται σύντομα η ανακοίνωση προγράμματος που ανταποκρίνεται στις ανάγκες σας. Ο λόγος, για το τριετές πρόγραμμα «Νέοι Επογγεματίες» που θα υλοποιηθεί μέσω ΟΑΕΑ.