

Notat til bestyrelsen

Individuelle besvarelser, Læs For Livet tilfredshedsundersøgelse

Spørgsmål 18:

"Her kan du tilføje: Var der noget markedsføringsmateriale, du savnede?"

Vi fik mega mange postkort, hvoraf mange blev smidt væk bagefter. Måske skulle der overvejes et bestillingssystem, så der ikke var så meget spild.

Jeg savnede at det var lidt mere tydeligt hvilke bøger I gerne ville have og hvilke I ikke ville have. Eller at I ikke havde sat krav på - det var svært at arbejde med i butikken, hvor det ikke føles som om man kan sortere i de bøger kunderne kommer med og vil give til en god sag.

Det var synd at plakaterne var blevet foldet sammen, hvilket gjorde de simpelthen var for grimme til at hænge op. De burde være blevet sendt i et rør i stedet for.

Pressemeddelelse blev sendt ud fra hovedkontoret

Der var for meget tekst på plakaten. Fremhæve aldersgruppen noget mere

Savnede mere "pang" på materialet, ellers var alt i top

Spørgsmål 22:

Har du andre kommentarer til projektet?

Som en del af Arnold Busck bestemmer vi ikke selv om hvorvidt vi vil være med en anden gang.

En lidt tydeligere oplysning om hvilke bøger, og i hvilken stand, ville have været godt. Vi prøvede op til det, at forklare folk det, men det trængte bestemt ikke ind alle steder. Vi sorterede selvfølgelig de grimme og meget irrelevante fra, og folks definition af pæne bøger er jo forskellig.

Som en del af en kæde, er der nogen af spørgsmålene om beslutningsprocesser, vi som enkelt boghandel ikke har indflydelse på - derfor har vi svaret 'ved ikke' Meget positivt modtaget hos kunderne! Gentag gerne!

Jeg synes, at vi modtog MANGE bøger, der slet ikke var børne/ungdomsbøger - næste år/gang skal det stå med ENDNU større bogstaver, at det altså er børne/ungdomsbøger, der efterlyses! Meget gerne også, at de skal være i ordentligt stand - jeg måtte smide flere ud i løsbilssystem eller som var klistrede eller fulde af spindelvæv. Og sidst men ikke mindst skal DBK informeres om, at fragten er gratis!

Fragtmændene var for længe om at afhente pakkerne. Vi fik omtale i lokalradio p4 Sjælland. Meget god omtale :)

Jeg er ikke sikker på hvordan jeg skal rangere ovenstående spørgsmål, men 5 betyder i dette tilfælde, at det ville påvirke min interesse virkelig meget. Vi lagde meget energi i at ompakke alle bøgerne, og det ville absolut ikke være det værd, hvis det også var noget vi skulle betale for.

Med deltagergebyr ville det skulle besluttes af indehaverne.

Projektet måtte gerne løbe over længere tid. :)

1) Vi vil aldrig betale for at være med. Det øgede ikke umiddelbart vores salg. 2) Jeg ser det som ren karma og godt for vores profil at deltage. 3) Ærgerligt at nogle brugte det som 'skraldespand', og kom med meget lurvede eksemplarer. I starten sorterede jeg fra og lod kunden få de bøger jeg ikke mente man kunne give videre. Men jeg stoppede fordi jeg synes det var pinligt. Langt de fleste kom dog med fine og spændende ting. 4) Vi brugte en del tid på at få pakket og sendt afsted. Vi kunne ikke have håndteret mere. Til et fremtidigt projekt, skal der være mulighed for at sige stop. Man kan evt have et 'rødt lys' ud for navnet på hjemmesiden, så kunden kan se det INDEN han kommer med bøgerne. Man skal så i starten af kampagnen gøre opmærksom på at kunden skal orientere sig på hjemmesiden om der stadig er åbent for aflevering hos en given boghandler.

Hvis I skal være sikker på opbakning må det ikke koste noget for butikken

Super godt projekt, super gennemtænkt og let at formidle uden det store ekstra arbejde for medarbejdere.