

Der Nachmittagsmarkt:

Chancen für den Buchhandel

Avj Praxisseminar
Fulda, 16.05.2008

Veränderungen im Bildungswesen:

- ➡ **Rückzug des Staates aus Finanzierung**
- ➡ **Verdichtung der Lerninhalte / G8**
- ➡ **Tests / Vergleichsarbeiten / Abschlussprüfungen**
- ➡ **erhöhter Leistungsdruck**

Perspektiven für den Buchhandel

Weiterhin wachsender Markt durch:

- Ergebnisse der Pisa-Studie und öffentliche Diskussion
- Sinkende Ausgaben der öffentlichen Hand im Rahmen der Lehrmittelfreiheit
- Wachsende Bedeutung guter Noten für den späteren Berufseinstieg (auf dem Hintergrund hoher Arbeitslosigkeit)

Perspektiven für den Buchhandel

Steigende Anforderungen wie

- Zentralabitur
- bundesweit einheitliche Leistungsstandards
- Verkürzung der Schulzeit auf zwölf Klassen
- Einführung der ersten Fremdsprache in der Grundschule

Übervolle Klassen, schlechte personelle und materielle Ausstattung der Schulen



Situation der Hauptzielgruppe Eltern und Kinder:

- **Schule ist zentrales Thema im Alltag und wirkt sich auf's Familienleben aus**
- **Schulprobleme haben psychosoziale Auswirkungen, sie belasten das Kind + die Familie und erzeugen Druck**
- **Eltern machen sich vermehrt Sorgen aufgrund der schlechten Ausbildungssituation**
- **Bedarf nach Problemlösungen wächst**

Veränderungen im Bildungswesen bedeuten für Familien:

- **Ob und wie die schulischen Anforderungen bewältigt werden, entscheidet sich im Elternhaus**
- **Förderung muss von den Eltern initiiert, organisiert und finanziert werden**
- **Höhere Bereitschaft / Druck, in die Ausbildung der Kinder zu investieren**

Lernhilfen aktiv verkaufen

Bedürfnisse und Kaufmotiv klären

- **Positives Gesprächsklima schaffen durch Freundlichkeit und Interesse**
- **Offene Fragen stellen, auf bedürfnisorientierte Fragen achten**
- **Das Kaufmotiv klären: Was ist dem Kunden besonders wichtig?**
- **Sich dem Kunden zuwenden**
- **Aktiv zuhören und nachfragen**

Auswahl - Bereiche

- **Kindergarten / Vorschule**
- **Grundschule**
- **Übergang 4. zur 5. Klasse**
- **Sekundarstufe I – nach Klassen**
- **Abschlussprüfungen / Tests**
- **Oberstufe/ Abiturtrainer**

Nachbarn von Lernhilfen:

- **Lernen lernen**
 - **Lernschwierigkeiten (z.B. LRS)**
 - **Ratgeber für Eltern und Lehrer (z.B. ADS)**
 - **Unterrichtsmaterialien**
 - **Fachliteratur für Lehrer**
 - **Fördermaterialien**

Attraktivität der Lernhilfenabteilung erhöhen:

- **Kinder lernen mit allen Sinnen**
- **Unterschiedliche Medien kombinieren**
- **Lernsoftware, Lernspiele und
Lernhilfen gehören zusammen!**

Chancen aktiver Kundenbindung mit Lernhilfen

- **Der Bedarf an Lernhilfen wächst**
- **Das umfangreiche Angebot erfordert intensive + individuelle Beratung**
- **Qualität und Kompetenz schafft hohen Kundennutzen**
- **Persönlicher Kontakt ist die beste Voraussetzung für Kundenbindung**
- **Möglichkeiten langfristiger Zusammenarbeit mit Schulen und Lehrern**