

Få hul igennem til boghandleren

En bog kan være lige så god, det skal være, men hvad nytter alle de kræfter, der er lagt i først at skrive den, så få den layoutet, korrekturlæst og trykt – hvis ingen eller meget få køber den, fordi den ikke når ud til boghandlerne? Men hvordan får man boghandlerne til at købe sit forlags bøger? Hvad prioriterer boghandlerne, når de skal udvælge de titler, der gøres særligt meget ud af? Hvad med katalogerne og andet PR i forhold til boghandlere.

Det er emnet for dette halvdagskursus, hvor du for forlægger kan møde repræsentanter for såvel DBK som de to store kæder og en rejsende sælger. Og så en forlægger fra et andet forlag, der fortæller om *sine* erfaringer og overvejelser. Et *need to have* kursus for alle forlag, der gerne vil sælge flere bøger.

Program:

08.30 – 09.00 Registrering og velkomst. Der er mulighed for at få en let morgenmad

09.00 – 09.30 Sådan arbejder DBK/NBC. Hvordan kan DBK og NBC hjælpe forlagene med at distribuere informationer og PR-materiale til boghandlerne? Hvad koster det, og hvad ved DBK/NBC om, hvad der virker? Hvordan omtaler man bedst sin bog i Bogportalen? Oplæg ved *adm. direktør Peter Johnsen, DBK*.

09.30 – 10.15 Sådan arbejder et forlag. Hvordan bruger forlaget sine ofte sparsomme PR- og markedsføringskroner bedst over for boghandlerne? Hvad virker? Oplæg ved *forlagschef Mette Jokumsen, Tiderne Skifter*. Mette har en fortid som forlagschef hos Informations Forlag, men er nu hos Tiderne Skifter, der er en del af Gyldendal.

10.15 – 10.45 Sådan arbejder en rejsende sælger. Hvilket materialer skal han/hun have med rundt, og hvordan oplever han/hun boghandlernes reaktioner på de forskellige bøger? Oplæg ved *Bodil Helbo*, der repræsenterer en række forlag (som f.eks. XXX).

10.45 – 11.00 Pause

11.00 – 11.30 Sådan arbejder Indeks Retail. Hvad er forholdet mellem bøger, der købes ind central, og dem, den enkelte boghandler selv bestiller? Hvad afgør, om en bog bliver købt ind centralt? Hvilke andre ydelser kan Indeks Retail tilbyde? Hvilke muligheder er der for at komme i kataloger, lave fremstød på hjemmesider mv? Oplæg ved *boghandler Thomas Amsinck, Charlottenlund Bog & idé*, der bl.a. sidder med i flere af Indeks Retail's bogudvalg, der beslutter hvilke bøger, der skal købes ind centralt.

11.30 – 12.00 Sådan arbejder Arnold Busck. Hvad afgør, om en bog bliver købt ind centralt? Hvilke andre ydelser kan Arnold Busck tilbyde? Hvilke muligheder er der for at komme i kataloger, lave fremstød på hjemmesiden mv? Oplæg ved *Helle Busck Fensvig, adm. direktør hos Arnold Busck*.

12.00 – 12.30 Sådan arbejder en boghandler. Hvilke overvejelser gør boghandlerne sig, når de skal beslutte, hvilke bøger de vil købe? Hvordan ser de på alt det forskellige materiale, de modtager fra forlagene? Hvad virker? Oplæg ved *boghandler Thomas Amsinck, Charlottenlund Bog & idé*.

12.30 – 12.45 Afrunding og afslutning.

Praktiske oplysninger:

Tid: Onsdag den 5. april klokken 8.30-12.45

Sted: Kurset holdes i de lækre kursuslokaler hos MBK A/S, Pilestræde 61, 1., 1112 København K.

Pris: 2.150,- kr. ekskl. moms. Der gives 200,- kr. rabat til alle deltagere ud over den første fra samme firma

Regler for afbestilling af kurset: [Se vores regler her.](#)

Tilmelding: Send en mail til info@pressto.dk