

Een zakelijk concept voor de Nationale Bibliotheekpas

Paul Postma

de Bibliotheek



Paul Postma Marketing Consultancy

www.ppmc.nl

A.L.V. V.O.B.
OBA Amsterdam
11 december 2014

*PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY*

Inhoudsopgave

1. **Waarom de Nationale Bibliotheekpas**
2. **Voorstel voor zakelijk concept**
3. **Enkele aandachtspunten**
4. **Wat heeft de klant dan?**



*PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY*

1. Waarom de Nationale Bibliotheekpas

De voorkant:

- Eén nationaal marketingvehikel
- Exploiteren van herkenbaarheid en verkoopkracht van het landelijke merk
- Marketable en sponsorable
- Claim naar de klant: met één pas alles overal beschikbaar
- Claim naar Business to Business partners: merk én database betrouwbaar
 - Belangrijk doel: leesbevordering (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen)
 - De kracht van 4 miljoen leden en 2 miljoen “meelezers”
 - Zo’n 900 vestigingen en 550 servicepunten
 - 100 miljoen bezoeken per jaar



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

1. Waarom de Nationale Bibliotheekpas

De achterkant:

- De noodzaak om de kernfunctie en -operatie kostenefficiënter te maken:
 - De markt voor lenen is dalend maar blijft van aanzienlijke omvang
 - Bijkomend voordeel: de deelnemende bibliotheken ontzorgen op de basisfunctie, zodat meer tijd beschikbaar is voor lokaal ondernemerschap, contacten met stakeholders en invulling van de maatschappelijke functie in het sociaal domein.
- Procesvoordelen:
 - Meer inzicht in en rendement uit klantdata
 - Vergelijken en leren van de burens
 - Kleinschalig testen – grootschalig uitrollen
 - Meer effect voor minder geld



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

2. Voorstel voor zakelijk concept **Vier paragrafen**

- 2.1 Uitgangspunten**
- 2.2 De basisbouwstenen van het concept**
- 2.3 Creëer een sterke positie in e-books**
- 2.4 Lokale activiteiten**



*PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY*

2. Voorstel voor zakelijk concept **2.1 Uitgangspunten**

- **Concept simpel en aantrekkelijk voor de klant**
- **Sterke marktpositie in E-books verwerven**
- **Zoveel mogelijk tegen betaling**



*PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY*



2. Voorstel voor zakelijk concept

2.2 De basisbouwstenen van het concept

De bouwstenen die de basis van het zakelijk concept vormen zijn:

- Alle leden per bibliotheek in één database
- Elke abonnementsvorm is gekoppeld aan een lokale bibliotheek
- Toewerken naar uniforme tarifiering en leenvoorwaarden
- Unieke koppeling met:  voordeelmetjebiebpas.nl *
- Voordeel op lokale activiteiten (alleen in communicatie, geen databasekoppeling)

Optioneel kunnen bouwstenen worden toegevoegd.

* Uitsluitend voor houders Nationale Bibliotheekpas – deelnemende bibliotheken



2. Voorstel voor zakelijk concept

2.3 Creëer een sterke marktpositie in e-books

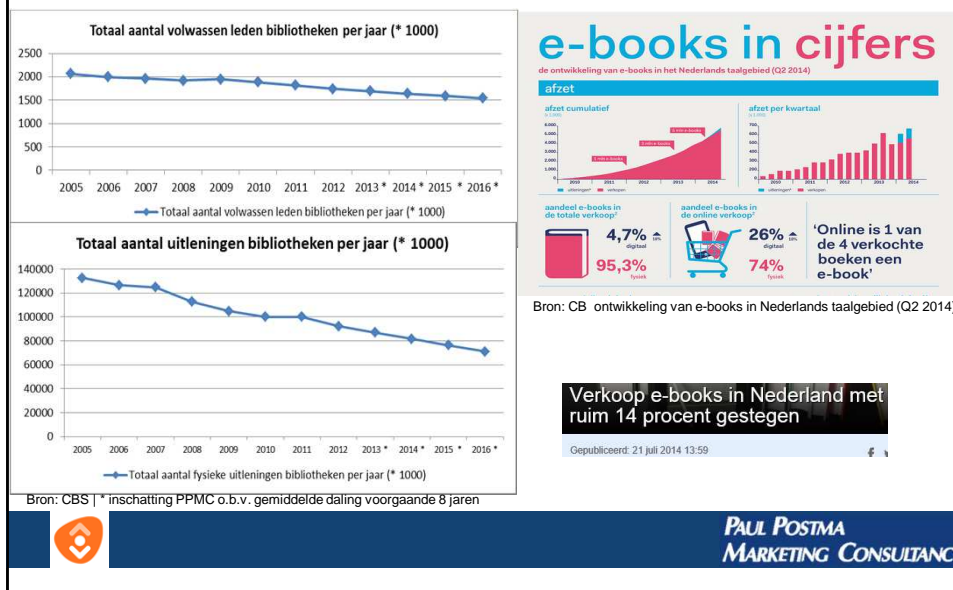
- Lezen is de kernfunctie die bij bibliotheken hoort
- Een ander medium voor lezen blijft lezen en hoort dus bij de kernfunctie
- Vergelijk ook bol.com en managementboek.nl voor het kopen van boeken
- Bibliotheken hebben een goede uitgangspositie in e-books
- Het gaat niet om gratis, maar om een aantrekkelijk aanbod: verleiden
- Jongeren zijn bereid te betalen voor e-diensten als netflix, spotify, fox sports
- E-books vraagt naar zijn aard om landelijke aanpak en marketing, en sluit daarmee precies aan op de Nationale Bibliotheekpas
- E-books geeft aan bibliotheken en de pas een actuele exposure, en draagt zo bij aan merkbeleving



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

2. Voorstel voor zakelijk concept

2.3 Creëer een sterke marktpositie in e-books



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

2. Voorstel voor zakelijk concept

2.3 Creëer een sterke marktpositie in e-books

Toelichting op de grafieken:

- Het aantal uitleningen daalt al jaren: van 100 miljoen in 2010 naar 80 miljoen in 2014; het aantal volwassen leden daalt ook, maar veel minder.
- Wie veel boeken leent, leent ook veel e-books. Uitlenen e-books is dus een vervangingsmarkt, die de daling in boeken deels compenseert.
- On-line is 1 op 4 verkochte boeken een e-book; van het totaal is dit in Nederland nu 5%. In de VS stabiliseert het nu rond de 30%.
- Als e-books naar verhouding evenveel worden geleend als boeken, kan dat zo'n 30% van het aantal uitleningen uitmaken, stel voorlopig 15%.
- Bij 80 miljoen uitleningen is er potentieel voor 12 miljoen uitleningen van e-books; bij 5% is het 4 miljoen uitleningen. Daling kan dus substantieel worden gecompenseerd.



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

2. Voorstel voor zakelijk concept

2.4 Lokale activiteiten

- Lokale activiteiten zijn cruciaal. Denk aan samenwerking met scholen en/of bedrijven, zaalverhuur, bijeenkomsten in de bibliotheek, filmhuis.
- De grote variatie vraagt om lokaal maatwerk.
- Met de Nationale Bibliotheekpas kan bij iedere bibliotheek worden deelgenomen aan lokale activiteiten tegen de lokale voorwaarden.
- Data van lokale activiteiten worden niet geregistreerd in de centrale database.
- Meer tijd beschikbaar voor lokale activiteiten omdat de leesfunctie nationaal wordt georganiseerd.



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

3. Enkele aandachtspunten

- **Breng een strikte scheiding aan tussen kinder- en volwassenenabbonementen.**
- **Pas op voor het gevaar van kinderen en gratis e-books.**
- **De Nationale Bibliotheekpas is exclusief voor leden VOB.**
- **Zorg dat de IT infrastructuur vanaf aanvang foutloos is: één procedure voor alle passen en typen abonnementen.**
- **Toegroeien naar een landelijk uniforme tarifiering voor de lidmaatschapsopties.**
- **Koppel alle initiatieven aan nationale pas, zoals  voordeelmetjebiebpas.nl**
- **Voorzie in een dedicated uitvoeringsorganisatie en financiering voor 3 tot 4 jaar.**
- **Houd het simpel en maak de introductie Groots en Meeslepend.**



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

4. Wat heeft de klant dan?

Alle klanten met de Nationale Bibliotheekpas:

- **Lenen van alle bibliotheken van Nederland ***
- **Kiezen uit de grootste collectie E-books**
- **Gebbruiken de handige bibliotheek app**
- **Reserveren en verlengen alles online**
- **Profiteren van alle voordelen van  voordeelmetjebiebpas.nl korting op pretparken, bioscopen en musea**
- **Hebben gratis of met korting toegang tot lokale activiteiten van alle bibliotheken**



Dat maakt de bibliotheekpas Groots en Meeslepend

* Alle deelnemende bibliotheken, aangesloten bij de VOB



PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY

ALLE MENSEN MET DE NATIONALE BIBLIOTHEEKPAS....

de



en



weet

als hij kijkt door



.....

GROOTSCH EN MEESLEPEND WIL IK LEZEN!



*PAUL POSTMA
MARKETING CONSULTANCY*