

Über buchreport | Newsletter | Vertrieb/Abos | Anfahrt | Kontakt | Mediadaten

buchreport

mein buchreport.de login

 >

Home | Nachrichten | Blog | Analysen | Bestseller | Novitätenkatalog | Taschenbücher | Who is who | Kalender | Stellenmarkt

Pressemitteilung Dienstag, 23. Februar 2010 (15:02 Uhr) drucken

Unterwegs nach Büchern stöbern
bilandia.de veröffentlicht iPhone-App

Die Onlinebuchhandlung startet jetzt mit einer kostenlosen iPhone App für Buchempfehlungen.

Lesefreunde können künftig, im Zug oder im Café, mit Ihrem iPhone auf bilandia.de nach Büchern stöbern und sie telefonisch oder per Mail sofort bestellen. Mit der Einführung der iPhone App von bilandia unterstreicht die Onlinebuchhandlung ihr Anliegen, kreativ und in verschiedenen Medien Lust auf Lesen und Bücher zu machen. bilandia setzt Akzente im Handel und verbindet in neuen Ideen Online und Offline.

buchreport.blog
Julia von dem Knesebeck: Buchhändler brauchen das Internet



Durch die Verbreitung von mobilen Endgeräten verbindet der Kunde online und offline. Und das wird auch mehr und mehr vom Buchhandel erwartet, um den Kunden besser beraten zu können. [mehr...](#)

Kommentar
Wildwest virtuell



Das Internet ist eine Art virtueller Wilder Westen: Land der unbegrenzten Möglichkeiten und Tummelplatz für Outlaws und die Verbände der Kreativindustrie mit ihrer Attacke gegen RapidShare so etwas wie Wyatt Earo und

22. Februar 2010

Julia von dem Knesebeck: Buchhändler brauchen das Internet



Durch die Verbreitung von mobilen Endgeräten verbindet der Kunde online und offline. Und das wird auch mehr und mehr vom Buchhandel erwartet, um den Kunden besser beraten zu können.

Bei einem Besuch im Bahnhofsbuchhandel versuchte ich kürzlich „Free“ zu erwerben. Leider wusste ich nur den englischen Titel. Was sich mir dort an „Beratung“ darbot, war mehr als verwunderlich: Nein, den Titel kenne er nicht, sagte mir der Verkäufer, und den Autor – den Chefredakteur eines sehr renommierten US-Magazins – kenne er schon gar nicht. Auf meine sanfte Nachfrage hin, ob das alle ihm zur Verfügung stehenden Informationsquellen zum Finden des Titels seien, entgegnete mir der Buchhändler ein missmutiges: Ja! Mit seinem Unwillen, einfach mal im Internet nachzuschauen, hat er mich als Kunden definitiv verloren.

Es heißt immer „mehr Buchhändlerische Kompetenz ins Internet“. Das stimmt, aber genauso wäre der Kunde im Handel bei der Beratung mit mehr Internet-Kompetenz besser bedient. Schon die Ausbildung von Buchhändlern, vor allem was Ihre Verkaufsschulung angeht, sollte das Internet nicht außen vor lassen. Über kurz oder lang wird die Beratungskompetenz des „Internet“ meiner Meinung nach immer unerlässlicher für den Buchhandel. Im weiteren Schritt bringt eine Verknüpfung von stationär und online einen deutlichen Mehrwert an Informationen für den Kunden.

Jetzt ist der Moment einzusteigen, denn das so genannte „Internet“ lernt gerade laufen. Über die Vielzahl mobiler Endgeräte verbindet der Kunde online und offline und das wird jetzt auch mehr und mehr vom Buchhandel erwartet: Der Kunde benutzt beispielsweise sein Handy, um sich die neuesten Kommentare seiner Facebook-Freunde über Payback anzusehen. Und das über das einfache Abfotografieren des Covers auf dem Bestseller-Tisch. Wem dieser moderne Käufer seine Kaufentscheidung dann eher überlassen wird, ist sicherlich unumstritten. Und der Buchhändler wird dabei eine geringere Rolle spielen, als ihm lieb sein wird.

Es geht aber sicherlich noch einiges weiter. Denn auch die Frage, welcher Kunde sich überhaupt in den Laden verirrt, wird sich ändern. Es ist bekannt, dass über 50 Prozent der Kunden sich vorab auch schon heute im Internet darüber informieren, was sie als nächstes lesen wollen. Läuft nun der Kunde von morgen durch die Innenstadt, wird ihm sein Handy vorher bereits sagen, das er das Buch X (das er

bereits wieder vergessen hatte) nun beim Händler Y gleich mitnehmen kann, und der Händler Y wird das Buch auch vorrätig haben. Und das alles, weil er sich Buch X letzte Woche auf die virtuelle Wunschliste „gezogen“ hat, kurz nachdem er einen Post auf der Wall seiner Bekannten gesehen hatte.

Was wird passieren, wenn das Internet laufen gelernt hat – und wie kann der Handel davon profitieren? Sicherlich wird der E-Commerce nie das Erlebnis des Bummelns durch die Stadt ersetzen können. Den zwischenmenschlichen Kontakt wird kein Internet-Portal voll bieten können. Jedoch werden wir altbekannte Konzepte wie das click & brick neu überdenken müssen und das nicht nur als Online-Händler. Und warum sollte nicht auch der stationäre Handel auf die Technologien zurückgreifen können, wie es die Endkunden tun?

Ich jedenfalls wünsche mir mehr Beratung durch den Buchhändler, als ich sie bei meinem Besuch in der Bahnhofsbuchhandlung zuletzt bekam. Ob der Buchhändler dabei „schummelt“ und sich der Hilfe neuer Technologien bedient, finde ich dabei unerheblich.

Julia von dem Knesebeck, Gründerin von **bilandia.de**. Das Portal verknüpft eine intelligente Suche nach Büchern (zum Beispiel per Landkarte, Zeitreise oder nach Farben) mit einer Community.

Hier ein Überblick über alle Blog-Texte

Dieser Eintrag wurde am Montag, 22. Februar 2010 um 08:22 erstellt und ist abgelegt unter **Buchhandel, Online**. Mit dem **RSS 2.0** Feed kannst du den Antworten zu diesem Artikel folgen. Du kannst **eine Antwort hinterlassen**, oder einen **Trackback** von deiner eigenen Seite senden.