

BIBLIOTECA INOVADORA

Marketing de Biblioteca

Apresentado por Felipe Rogieri, Paulo Fratta,
Christian, Nicolas Marchiori e Gabriel Henrique



Os 4 P's do Marketing

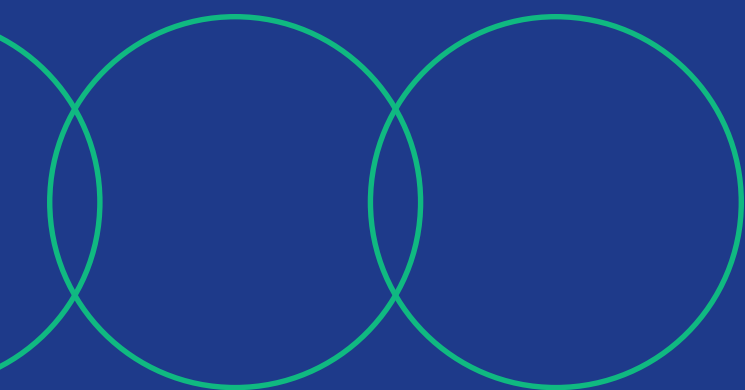
Produto e Preço no marketing de biblioteca

Produto

O "Produto" refere-se ao **acervo diversificado** das bibliotecas, incluindo livros, serviços de empréstimo e atividades culturais que atendem as necessidades da comunidade.

Preço

O "Preço" abrange modelos de acesso como **gratuidade** e taxas acessíveis, garantindo que todos possam desfrutar dos serviços oferecidos pela biblioteca, promovendo inclusão e acesso.



Praça e Promoção

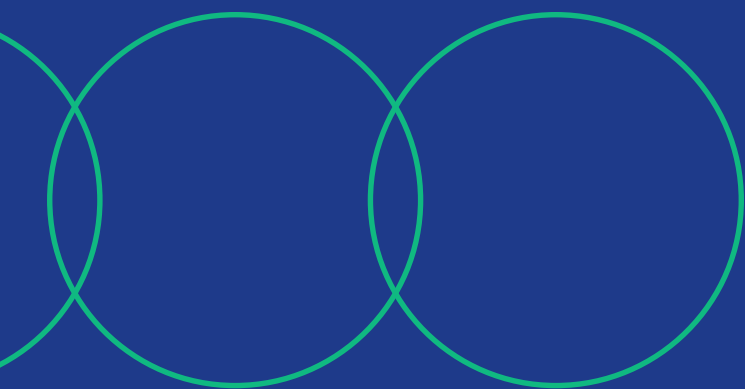
Estratégias para ampliar o alcance
das bibliotecas

Localização Estratégica

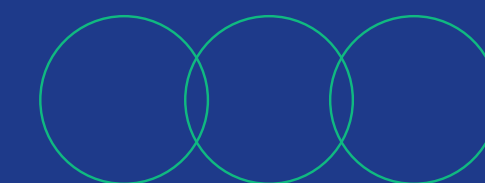
A **localização estratégica** das bibliotecas é essencial, garantindo acesso fácil, ambientes acolhedores e a presença digital para atrair e conectar com a comunidade local.

Promoção Ativa

A **promoção ativa** através de eventos, redes sociais e parcerias ajuda a aumentar a visibilidade da biblioteca, engajando usuários e promovendo atividades culturais que enriquecem a experiência comunitária.



Marketing Digital



Estratégias para Bibliotecas

Redes Sociais

As redes sociais são essenciais para aumentar a visibilidade das bibliotecas. Postagens visuais atraentes e o uso de hashtags relevantes ajudam a engajar usuários e atrair novos visitantes.

Blog

Um blog bem gerido pode oferecer resenhas e dicas de leitura. Isso aumenta o envolvimento da comunidade, mantendo os usuários informados sobre eventos e novidades na biblioteca.

Estratégias

Implementar estratégias como SEO e Google Meu Negócio garante que a biblioteca seja facilmente encontrada online. Newsletters e catálogos digitais também fortalecem a conexão com os usuários.

Marketing de Relacionamento



Atendimento

Focando em um serviço personalizado para melhorar a experiência do usuário.



Eventos

Organizando eventos comunitários para promover conexões entre os usuários.



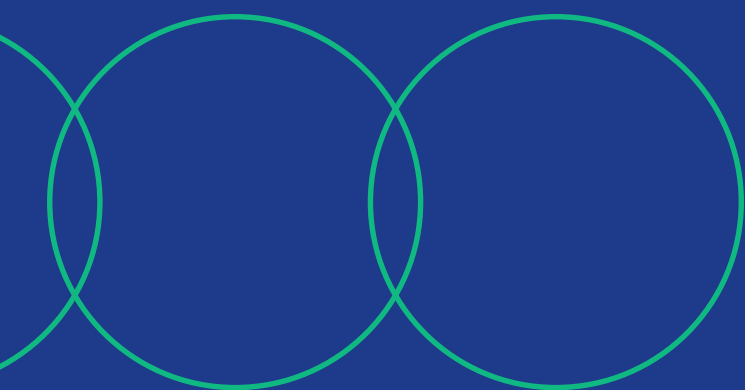
Fidelidade

Implementar sistemas de recompensas para incentivar visitas repetidas à biblioteca.

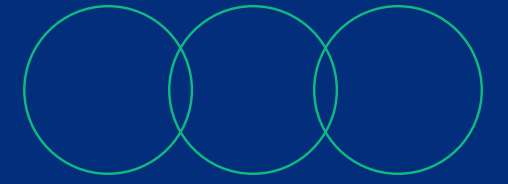


Workshops

Oferecendo oficinas educativas para envolver os interesses dos usuários.



CRM em Bibliotecas



Aplicando estratégias eficientes

Conhecimento

O conhecimento do histórico dos usuários permite **personalizar serviços** de acordo com preferências e feedback, resultando em uma experiência mais significativa e envolvente para cada indivíduo.

Personalização

A personalização aprimorada, como recomendações e lembretes de empréstimos, não apenas aumenta a satisfação, mas também fortalece o relacionamento entre a biblioteca e seus **usuários valiosos**.

Fidelização

A fidelização é impulsionada por programas que recompensam os usuários, como eventos VIP e cartões de leitura, criando um ambiente que **celebra a lealdade** e incentiva visitas frequentes.

Contatos

TELEFONE: 123-456-7890

SITE: bibliotecainteligente.com.br

EMAIL: contato@bibliotecainteligente.com

