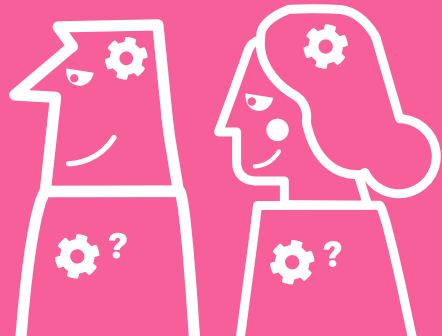


Wenn Sie schon immer wissen
wollten, warum Menschen
Ihre Bücher kaufen –
oder eben nicht.

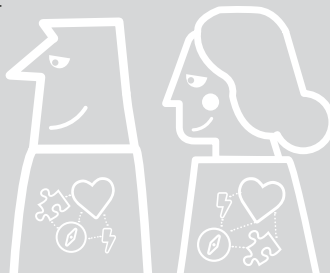


Bewusst unbewusst!

So erreichen Sie Ihr (neues) Publikum

Kaufentscheidungen werden von unbewussten Bedürfnissen gesteuert. Die gute Nachricht: Sie lassen sich bewusst ansprechen. Und zwar mithilfe der neuen Lesemotive. Das gilt für die Positionierung und Vermarktung einzelner Bücher genauso wie für Ihr gesamtes Programm.

Sie möchten wissen, wie Sie den neuen Klassifikationsstandard für Bücher nutzen können, um Ihr Programm so aufzustellen, dass Sie bestehenden und zukünftigen Buchhandelskundinnen und -kunden nachhaltige Lesefreude bescheren? Dann besuchen Sie:
www.lesemotive.de



MVB

MVB GmbH

Tel.: +49 69 1306-550

kundenservice@mvb-online.de

www.mvb-online.de