

G

Giornale della Libreria

ALE

Dal 1888 la rivista che informa i professionisti del mondo editoriale



STIAMO LAVORANDO PER VOI

HOME II GDL NEWS MATERIALI NUMERI REPORTS ON PUBLISHING ABBONAMENTI ISCRIZIONI CERCA

1. DIGITAL DOSSIER
2. FUORI CATALOGO
3. NEWSLETTER
4. HOME
5. II GDL
6. NEWS
7. NUMERI
8. REPORTS ON PUBLISHING
9. ABBONAMENTI
10. CERCA
11. La storia
12. Pubblicità
13. Network
14. Contatti
15. Articoli
16. Articoli consultabili
17. Quaderni
18. Approfondimenti
19. Convegni
20. Schede novità

Accedi

Innovazione in libreria. Se ne parlerà al primo corso della Scuola per librai UEM

CANALI DI VENDITA, FORMAZIONE

19/01/2016 A. Lalli

Quali sono gli aspetti da tenere in considerazione quando si vuole innovare la propria libreria o si ha l'idea di aprirne una completamente nuova?

Esattamente un mese dopo la conclusione del Seminario di perfezionamento della **Scuola per librai Umberto ed Elisabetta Mauri** che avrà luogo dal 26 al 29 gennaio alla Fondazione Cini di Venezia, **lunedì 29 febbraio** si terrà al **Laboratorio Formentini di Milano** (via Formentini 10 – linea metropolitana M2, fermata Lanza), il primo dei corsi monografici della Scuola. Il corso, dal titolo **Gestire in modo innovativo la propria libreria**, si pone l'obiettivo di fornire ai partecipanti le principali coordinate entro le quali valutare economicamente, dal punto di vista imprenditoriale, queste decisioni, nel quadro attuale delle regole di mercato e delle prassi commerciali. Vuole quindi fornire, anche grazie ad alcune presentazioni di esempi recenti di innovazione, le **informazioni operative relative a diversi aspetti dell'attività**: dalla messa a punto del budget e dell'assortimento alla comunicazione, dalla relazione con il cliente, fino alle competenze social; temi che chi è interessato potrà approfondire «verticalmente» anche in corsi successivi.



Per iniziare a entrare concretamente nel merito degli argomenti che verranno affrontati, abbiamo chiesto il parere di due dei protagonisti del corso: **Alberto Galla** (a destra), presidente dell'**Associazione librai italiani**, e **Giorgio Fipaldini** (a sinistra), fondatore e ceo della libreria **OPEN more than books** di Milano.



«Confesso che mi sento un privilegiato – afferma Alberto Galla – perché per un motivo o per l'altro è da più di trent'anni che frequento la Scuola Mauri: come allievo nel '84, poi come ospite, testimonial e adesso come docente. Ogni anno posso partecipare così ai

corsi, che mi consentono di **imparare sempre qualcosa**. È proprio dallo scambio, infatti, che possono nascere le nuove idee. A volte queste possono venire anche dal passato, ma bisogna essere in grado di declinarle al presente».

«Paradossalmente – gli fa eco Giorgio Fipaldini – per capire cosa vuol dire oggi innovare è necessario fare un salto indietro di circa 150 anni, ai Gabinetti scientifici letterari: luoghi che mettevano davanti a tutto le esigenze della persona. Oggi infatti le librerie non possono più essere libro-centriche, ma **luoghi dove si fa cultura, si organizzano eventi e dibattiti**. Luoghi, quindi, dove le persone possano sentirsi a proprio agio. La nuova sfida è quella di capire che il mercato è cambiato e che è sbagliato dare la colpa al lettore se un libro non viene venduto».

«Già nel 1880 – continua Galla – le linee guida della nostra attività erano fondamentalmente due: **servizio al cliente e accoglienza**. In quegli anni lo scenario però era ben diverso da quello attuale. L'80% della popolazione o giù di lì era analfabeta ed era quindi importante riuscire a mettersi nei panni del cliente per

REGISTRATI ALLA
NEWSLETTER GDLSCOPRI I DIGITAL
DOSSIER DEL GDL

FUORI CATALOGO

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 003004

rispondere alle sue esigenze. A questa necessità si è da subito fatto fronte attraverso la realizzazione di un **negozio a offerta multipla**, quello che oggi chiameremmo multistore. Cosa stiamo facendo adesso? Dopo anni in cui abbiamo affermato giustamente e orgogliosamente il concetto di libro come valore primario, abbiamo iniziato a parlare di non book, di food, di giochi nelle librerie specializzate per i ragazzi: di prodotti quindi che vanno oltre al libro tradizionale. Stiamo quindi adattando un concetto già utilizzato in passato alle esigenze del presente. Partiamo poi dal presupposto che **non è possibile avere una libreria con un magazzino infinito**. Dal punto di vista del numero di titoli disponibili, infatti, il nostro principale concorrente – il commercio on line – vincerà sempre. Dobbiamo quindi far in modo che i nostri clienti abbiano un motivo in più per venire nella nostra libreria».

Com'è possibile quindi accogliere nel modo migliore i potenziali clienti? Se un tempo infatti per poter dire che una libreria fosse competitiva bastava che avesse una certa superficie minima, oggi le cose sono cambiate. Esistono librerie anche molto piccole che riescono comunque a essere competitive.

«Per prima cosa – sottolinea Fipaldini – penso che il libraio oggi debba essere sempre più un imprenditore.

Da questo punto di vista, tre sono le parole chiave che desidero suggerire a un collega: **sognare, studiare e creare**. Sognare infatti permette di pensare in grande e sviluppare così nuovi scenari; studiare consente invece di capire come funziona il sistema e realizzare – ovvero creare – quello che prima si era solo ipotizzato. Oggi più che mai bisogna rimboccarsi le maniche e non dare mai nulla per scontato».

«È fondamentale avere un **personale altamente formato e professionalizzato** – aggiunge Galla –. Per troppi anni infatti, quando il mercato era più dinamico, non si è capita l'importanza di studiare e di aggiornarsi. La capacità di scegliere i titoli più adatti da esporre è anche oggi una delle caratteristiche più importanti da possedere per poter essere attrattivi nella proposta finale. Aggiungo però un'ultima qualità che deve avere un libraio: l'**umiltà**.

Questa posizione mentale consente di essere coscienti di non avere mai la ricetta definitiva e che è necessario quindi migliorare e imparare sempre».

Per poter partecipare al primo corso della Scuola Mauri è necessario compilare la domanda di partecipazione disponibile sul **sito della Scuola** in cui sono disponibili tutte le informazioni necessarie.

<<< Torna

Copyright 2016 Ediser srl - P.Iva 03763520966