

Il Corriere del Cartolibraio

Anno 2021 - Mese GENNAIO

Numero 2

Eccezionali i numeri di Vendita

"I prodotti più venduti del mese"

1° SETTIMANA



Questo prodotto consegnato nei punti vendita poco prima di NATALE è terminato ovunque.

2° SETTIMANA



La minabella della PRIMO.
La promozione 1+ 1 in OMAGGIO sta andando a gonfie.

3° SETTIMANA



La cucitrice 5095 LEBEZ.
Non potevo immaginare che si sarebbero vendute.

A Dicembre 2020 ci siamo lasciati con la notizia della fine del rapporto con l'ARDA e ORNA



1 Gennaio 2021

Siamo diventati l'agenzia di riferimento per LEBEZ e NIJI.

INIZIAMO UNA NUOVA SFIDA!!!!!!

Ti diamo subito qualche informazione. I costi di trasporto dalla Cina, sono aumentati spaventosamente.

Questo chiaramente è un problema di LEBEZ e di

tutte le aziende che hanno rapporti con la Cina.

A fine Gennaio ci sarà un aumento del listino

per ora contenuto 2.5/3%

Ma se la situazione non migliora, molto probabilmente prima dell'Estate ci saranno nuovi Listini.

Prima Settimana:

Dal 1 al 3 Gennaio

MAISON BLEU - Colleferro.



Un splendida esposizione LEGAMI
Grazie Anna 😊😊

COLLA x SLIME - Morocolor
iniziamo l'anno con una promozione!
6 colori di colla all'acqua ideale per la realizzazione dello SLIME e 1
attivatore.
In omaggio una confezione di ATTIVATORE.



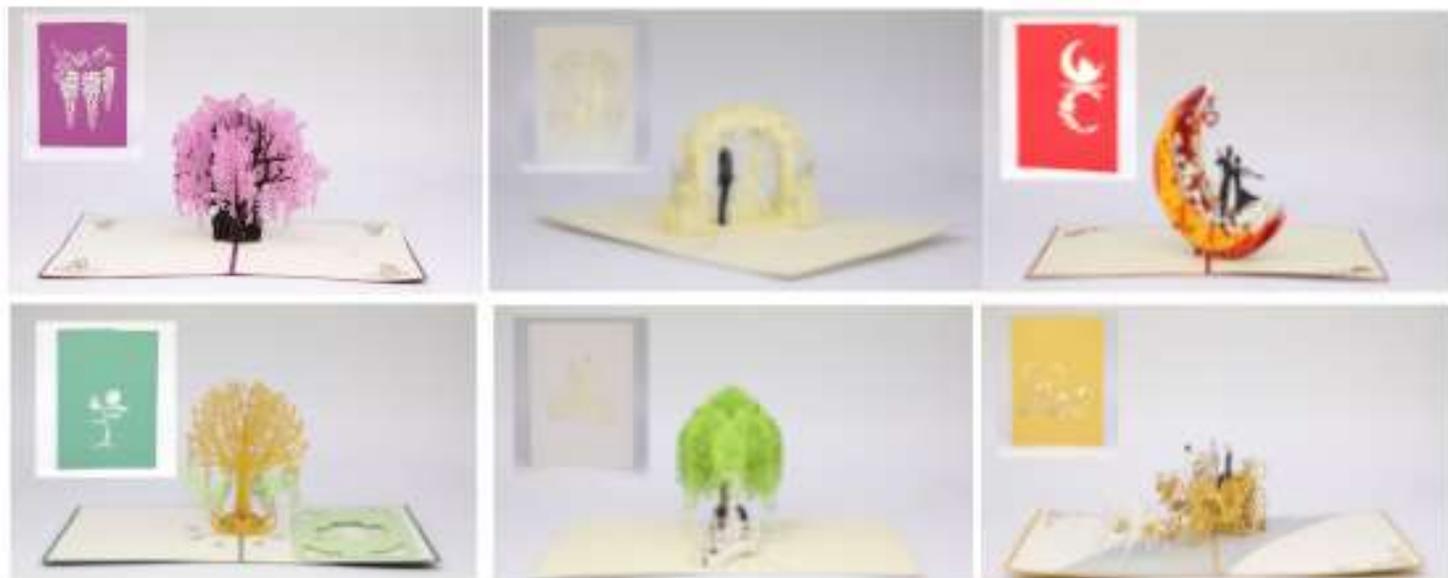
LA FRASE DELLA SETTIMANA

*Prima ti
ignorano, poi ti
deridono, poi ti
combattono,
infine vinci.
(Mahatma
Gandhi)*



Seconda Settimana: Dal 4 al 10 Gennaio

Novità Novità!



ORIGAMO Novità Gennaio 2020. In arrivo una cariolata di biglietti nuovi: 7 Kirigami, 6 Filigrana, 9 Mini Filigrana 8 Abbracci. In queste nuove uscite saranno presenti 9 portasoldi.. tutti in consegna per MARZO

Ink Più' - Roma



Post Muto!!!!!!
Non ci sono parole per un esposizione di questo tipo.
Grazie Renato!!!



PRIMO - MINABELLA

la matita scrive indiscutibilmente bene.
 Sta piano piano sostituendo il Leader di Mercato.
 Il prezzo è unico.... E la promo con cui la presentiamo in questo periodo abbatte il prezzo di 1/3,....
 hai tempo fino al 31 MARZO per poterla acquistare



LEBEZ - Saccuccioli e tutto il mondo del cucito.



Appena iniziato a lavorare con Lebez ed ecco subito il primo catalogo delle novità per la Scuola 2021.
 Tutta la linea del prodotto BestSELLER SACCUCCIOLI
 ma poi un mondo di Zaini, Astucci con ZIP.....
 Non sò da dove cominciare 😊

LEGAMI - Novità Gennaio 2021



Quali sono le Novità del Catalogo 2021 LEGAMI?
 Questa è la domanda di questi giorni!
 Nelle foto ti anticipo qualcosa..... ma non è tutto..



LA FRASE DELLA SETTIMANA

Prometti poco e realizza tanto.
 (Tom Peters).



Guidi dal 1958 - Roma



ABBRACCI ORIGAMO



E' ormai indiscutibile! dove ci sono vendono. Il bello è che vendono, nulla togliendo ai nostri BEST SELLER (Kirigami e Filigrana di Carta).

Vendono perché tolgono agli altri biglietti. Quelli normali, quelli banali, quelli tutti uguali. La gente preferisce spendere 3,90 invece di 3.00 e comprare un biglietto particolare.

cci sono nuovi, i primi espositori sono stati conseganti poco prima di Natale.

Ma ecco che subito esce una novità!

I PORTASOLDI

23 Gennaio

Giornata Internazionale della scrittura a mano

promossa dalla W.I.M.A. (Writing Instrument Manufacturers Association)

e rappresenta l'occasione per onorare una passione che accomuna sempre più persone

che ritrovano nel gesto di scrivere l'opportunità di esprimersi profondamente.

Aurora, Manifattura Made in Italy, protagonista in questo ambito,

valorizza da sempre ogni forma di scrittura proponendo strumenti

che si adattano alle

Riunione Aurora



la 18 Gennaio Riunione in presenza a Torino Tante penne nuove. La tendenza del 2021? Il pennino colorato.

Quinta Settimana:

Dal 25 al 31 Gennaio

LEGAMI - Presentiamo i nuovi portafogli

Presentati su Internet lo scorso mese e subito abbiamo capito che sarebbe stato un successo!!!

20 cm x 10 cm.

PU e Cotone.

Cerniera esterna in metallo ed interna interna plastica.



LEGAMI

Espositore GoodVibes

Tutti i prodotti per il mare, in un espositore in legno.

Consegna Aprile ed un offerta eccezionale!!!!

Rischiamo insieme al 50%!!!!



LEBEZ

Catalogo Spring

La primavera è alle porte e noi presentiamo tutti gli articoli del momento



LA FRASE DELLA SETTIMANA

La pubblicità è solo un sintomo, una tattica, ma il marketing è molto più di questo (Seth Godin).



Leggendo e Gironzolando



Sto leggendo un nuovo Libro..... il titolo lo svelo sollo alla fine delle lettura, se mi è piaciuto lo dico altrimenti passo oltre.

Ma una pensiero lo condivido:

"Per generare valore, un'impresa, deve conquistare il cuore ,la mente dei suoi clienti, per farlo deve offrire soluzioni irresistibili ai loro bisogni . Ciò richiede miglioramenti costanti, prodotti e servizi esistenti, la capacità di sviluppare dei

nuovi concetti. L'innovazione è l'imperativo per sopravvivere nei mercati più competitivi del XXI secolo. Il portafoglio prodotti di un'impresa, se non rinnovato, rischia infatti di divenire obsoleto nell'arco di 3 anni. E ancora Più rapidamente nei settori dove l'innovazione tecnologica è più radicale"



In America un tagliatore di Legna, viene assunto.

Il primo giorno gli viene consegnata la sua ascia nuova e Lui inizia con grinta a lavorare.

Al calar del sole aveva tagliato 20 alberi.

Il secondo giorno, prima di iniziare, viene convocato in ufficio, dal suo capo, er i complimenti per il buon lavoro svolto.

Lui carico di questo inizia con ancora più grinta, al calar del sole aveva tagliato 19 alberi.

Dispiaciuto di non aver battuto il record del giorno prima, andò a casa a riposare, convinto che il giorno dopo avrebbe, abbattuto da solo, tutta la foresta.

Il terzo giorno si concluse con 17 alberi.

Niente più si applicava e più il suo risukltato calava.

Il quarto giorno, 15 alberi

Il quinto giorno, 13 alberi.

Così alla fine della settimana, andò dal suo capo per scusarsi, di non riuscire più a fare un buon lavoro.

Sai cosa le disse?

"Non ti preoccupare, rispondi solo ad una domanda?

Quando è l'ultima volta che hai affilato l'ascia?"

"Non l'ho mai fatto!, dovevo lavorare e non ho avuto tempo"

L'ARTICOLO DEL MESE

"Risolvi i problemi dei tuoi clienti"

Siamo in un mondo accelerato e l'unica cosa che non abbiamo mai è il tempo. Non lo hai tu, non l'ho io e non lo hanno i clienti. Ma a loro non gliene frega niente, che Te ed io, non abbiamo tempo.

Gli vorresti spaccare in faccia qualcosa? L'istinto viene, ma ho scritto solo pura verità "non gli importa nulla se non hai tempo"

Possiamo fare una cosa, utilizzare questa loro problematica a nostro favore.

Tutti vorrebbero fare di più, ma sono tempestati da mille impegni e, andare in cartoleria, è una perdita di tempo. La mamma esce da lavoro prende i figli a scuola, li porta a casa di corsa, merenda, cambio veloce e poi si riparte in corsa per le attività sportive.

Quando non sono i giorni delle attività, c'è il dentista, il taglio dei capelli, andare al compleanno dell'amichetto/a. Poi un pomeriggio vanno a giocare da amici.

Ora dimmi, ma secondo te, perché dovrebbero venire in cartoleria? A PERDERE TEMPO?

Arrivare da Te, cercare parcheggio, poi è capace che sei bravino hai il negozio pieno e devono anche fare la fila.

No Grazie, compro da un'altra parte.

Al supermercato mentre faccio la spesa, lo metto nei libri che ho preso su amazon, come la metti la metti non lo compro in cartoleria

PERDO TEMPO!!!!

Vengono quando sono alle strette, quando non hanno trovato il quaderno con il quadretto di "radice quadrata di 144, -2, diviso 4."

Quindi te li trovi dentro per i prodotti più particolari. Il blocco da disegno, il compasso, Vengono da te quando gli serve un consiglio su quello su cui comprare

Il resto si compra dove vuoi, anche dal cinese.

Il problema è sempre lo stesso, i prodotti particolari sono pochi e rischi che la maggior parte dei tuoi clienti vengono nell'arco dell'anno solo una volta, forse due!

Un bel problema!!!

Ora non ho molte soluzioni ma quello che ho descritto è la loro vita e anche un po' la Tua. Bisogna rompere questo meccanismo.

Loro vengono da Te solo nel momento del bisogno.

Come fare?

Risolvi i loro problemi!

Vai a prendergli i figli a scuola e portali alle attività!

Scherzo!!!! Fermo che ti arrestano per rapimento di minore!

Trova e cerca di cosa hanno bisogno e comunicaglielo in continuazioni tramite tutti i mezzi che hai.

RISOLVI I LORO PROBLEMI e loro ti ricompenseranno venendo nel tuo negozio ogni volta che penseranno ad un prodotto di cartoleria, ad un regalo, ad una fotocopia,..... Ti Penseranno di Più!

e ricorda

"Vince chi è più vicino al cliente"