

## KAZALKE kot promocija

Kazalke so top!



V vsako knjigo, ki jo sama pošljem, dodam poleg kazalko, na katero napišem: »Mnogo lepega vam želim.« Plus podpis. Ne vem ali to zares pomaga pri dejanski prodaji in promociji, a opažam, da se marsikoga prijetno dotakne. Dostikrat mi pišejo in se zahvalijo za tako lepo presenečenje. No, ko govorimo o promociji in uspešnosti – saj ni vse v številkah, kaj ne? ☺

Sicer pa kazalke uporabljam tudi za bolj konkretno promocijo. Na dogodkih večina ljudi deli vizitke, ki so načeloma dokaj podobnih dimenzij in oblik. Ko prideš domov, imaš tako kup 50ih vizitk ... Jaz namesto vizitke dam kazalko, na katero včasih še kaj napišem. Izstopa med vsemi vizitkami in že takoj jasno nakaže, s čim se ukvarjam: Kazalka - knjige.

(OPOMBA: Tale moja kazalka za knjigo CAMINO ni najboljša, saj na njej manjkajo kontaktni podatki.)

Ko na založbi pošiljamo knjige, dajemo notri kazalke drugih knjig. Torej, če pošljemo knjigo ČUDEŽI (avtorica Edita Kurent), damo poleg kazalko knjige VOZIM SKOZI ŽIVLJENJE (Aleš Kramolc). In obratno.

Ne vem, če neposredno pomaga, a škoditi ne more. ☺

Saj veste, kaj stalno ponavljam – v povprečju morajo sedemkrat videti knjigo, preden se odločijo za nakup.

Mnogo lepega vam želim,