

INFORUM

- Praha 27 května



Pust'te uživatele/zákazníky do knihoven



zh



ZÁKAZ VSTUPU
SE ZBRANĚMI A NŮŽKAMI



- Recent research shows that the 70% to 80% of new product development that fails does so not for lack of advanced technology but because of a failure to understand users: Professor Eric von Hippel (Harvard Business Review, únor 2007).



Čas





Čas



Pochopení a porozumění



Radíme a doporučujeme,
aniž bychom se zabývali
příčinami.

www.intuitivnimarketing.cz



zh

Zuzana Helinsky



Když pochopíme příčiny je
lehčí
porozumět zákazníkům a
využít co nejvíc všechny
jejich nové nápady.



Inovace je výsledkem invence a perné práce *(technik.ihned.cz)*

- Ta perná práce je právě evaluace uživatelských přání a návrhu, protože samozřejmě uživatelé sami nedělají změny a inovace.



Čas



Návrhy



- Prohlédněte a zhodnoťte všechny zakazy a příkazy pro zákazníky
- Prohlédněte a zhodnoťte všechny zakazy a příkazy pro zaměstnance
- Využijte nových zákazníků, ti ještě nevědí co najdou a většinou ani co hledají. Jako motivace pomohou různé soutěže, třeba o tom co očekáváte od nových vypůjčovatelů



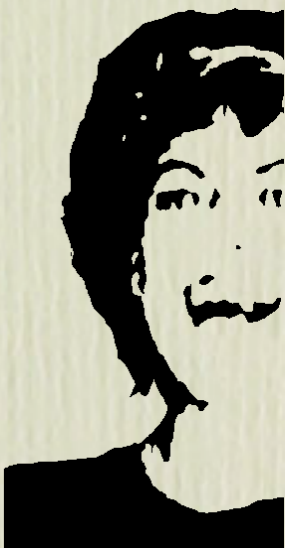
- "Veřejné knihovny": pozvat rodiče s dětmi a hrát s nimi hry o knihovně
- Statistika : zdůvodní naše rozpočty ale musejí se zpracovat a zjednodušit a udělat srozumitelnými.



- Dovolte vstupovat do našich katalogů přes srozumitelné webové stránky
*Eva Marvanová www.sdruk.cz, Knihovna 2.0:
model služeb uvádí příklady jako*



- *psaní recenzí*
- *hodnocení dokumentů*
- *radý čtenářů.*
- *přizpůsobené rozhraní*
- *vytváření tagů*
- *psaní komentářů*



- *návštěvnost online katalogů, zdrojů a webových stránek (co např. uživatelé na webových stránkách knihoven postrádají).*
- *označení nebo předložení klíčových slov k popisu specifických dokumentů (dává uživatelům možnost uvádět jejich vlastní klíčová slova kromě těch, na která jsou zvyklí knihovníci v předmětovém hesláři)*
- *personalizace katalogu*



Bloggy



Studenti

- *podle Dr. Gültekin Gurdala v Turecku*



- Nespokojeni zákazníci
- Více zákazníků
- Nebát se dělat chyby
- Šetřit čas nás i našich zákazníků



Čas



Made for zuzah.com © Copyright 2006
anotto@bellnet.sk. All rights reserved.



Bostonská matice

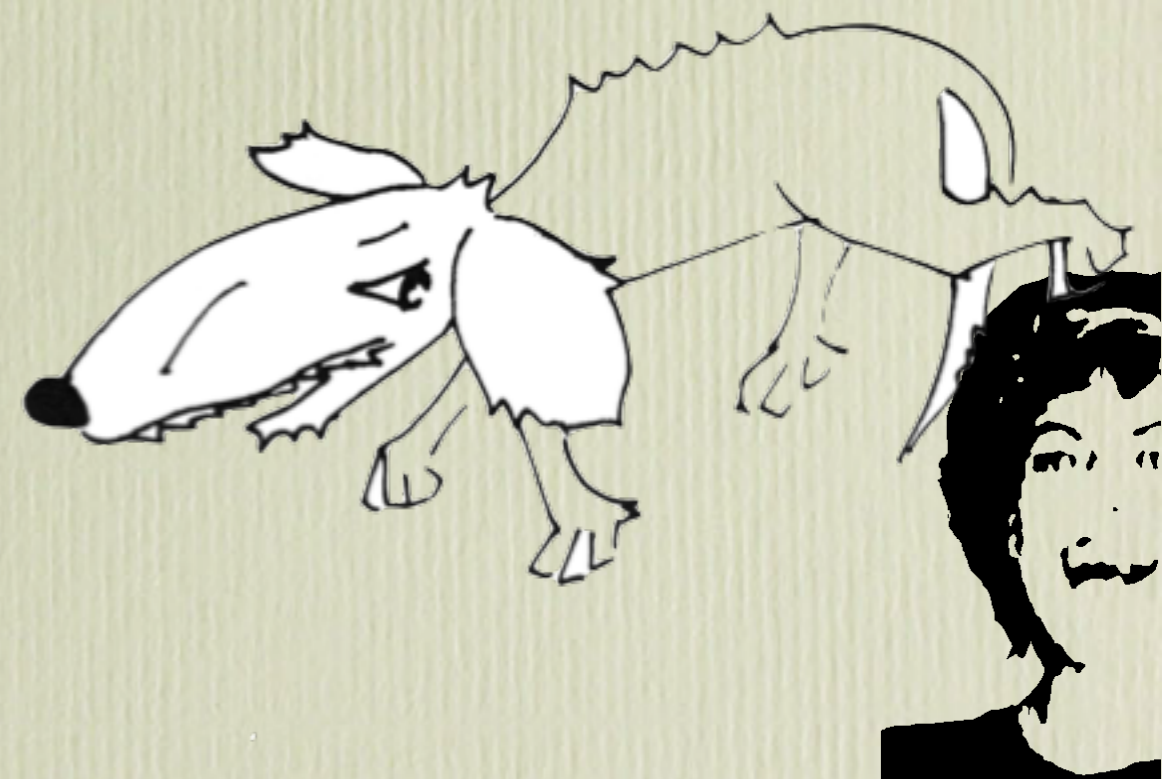
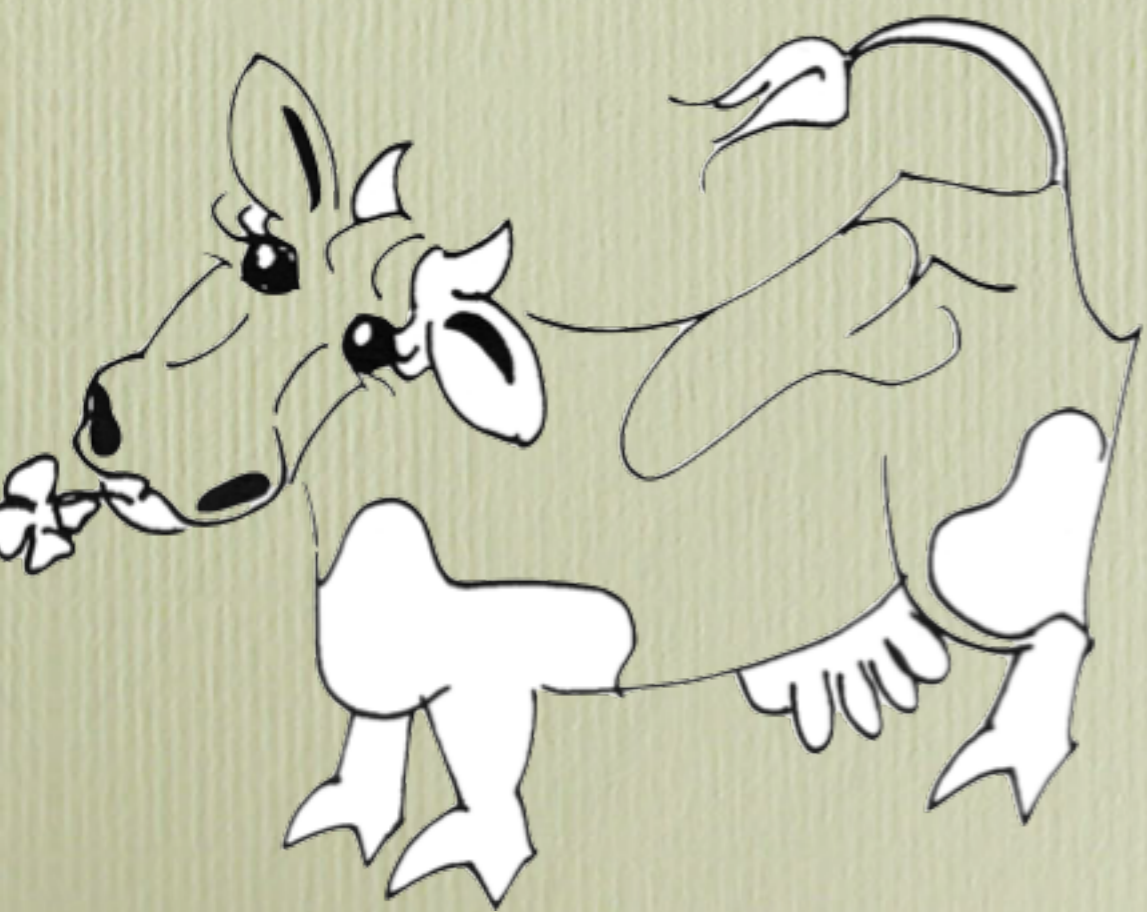
The Boston Consulting Group

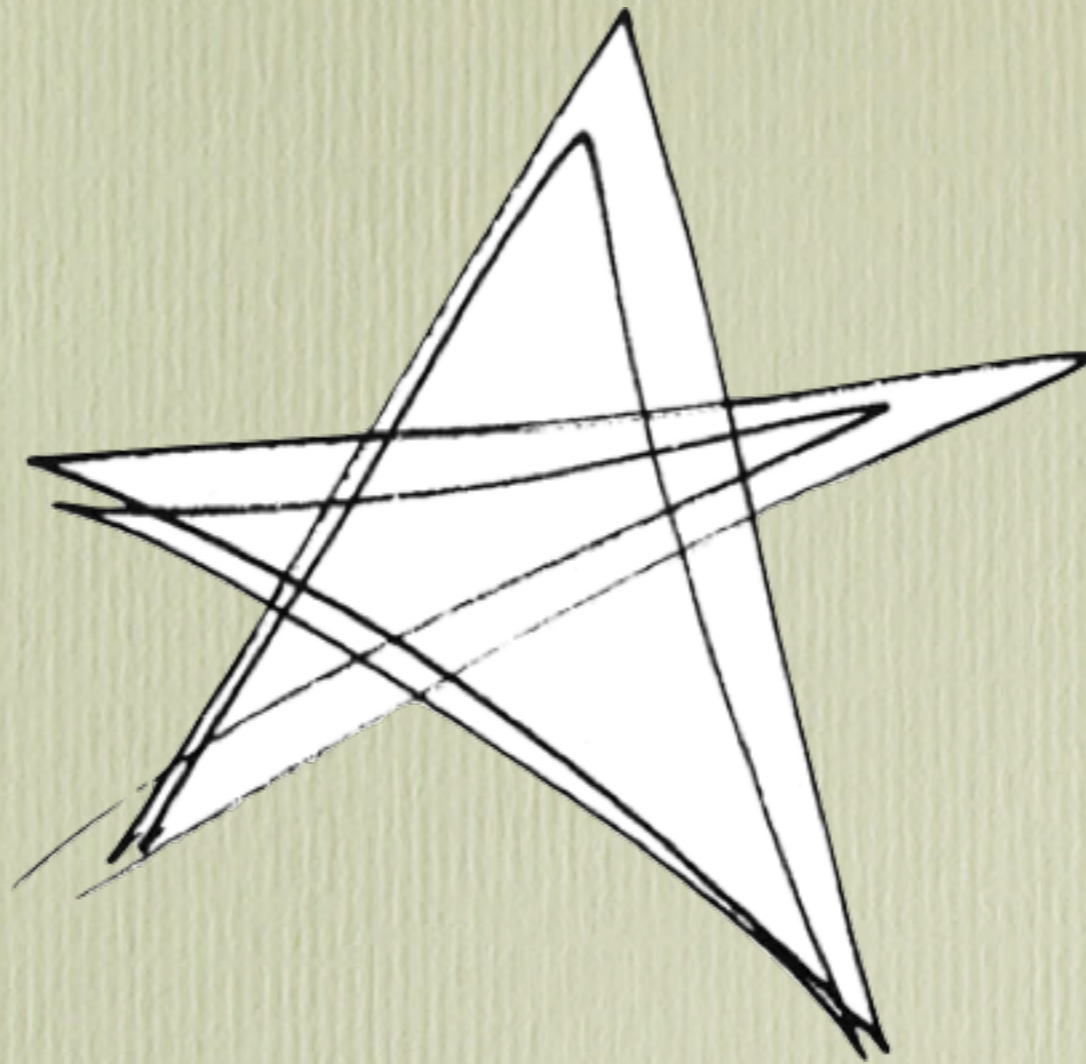
- Metoda, která studuje kolik podílu na trhu má určitý produkt/služba dnes a v budoucnosti





Made for z@zuzh.com © Copyright 2006 anette@helitora.se All rights reserved





Hvězda - produkty a služby s vysokým tempem růstu a s velkým podílem na trhu. Jsou našimi silnými kartami pro budoucnost. Hledejte a udržujte hvězdy





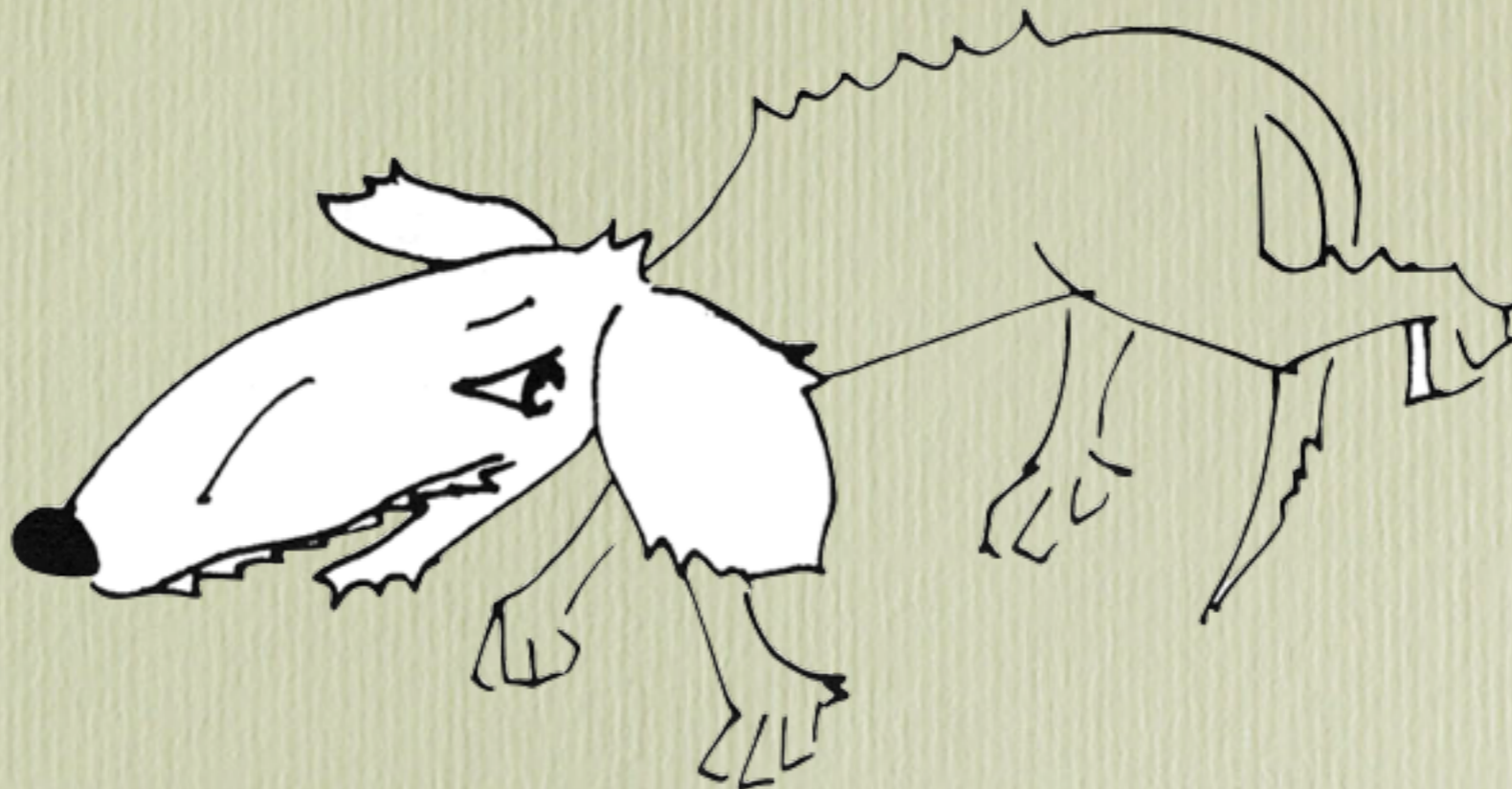
Dojná kráva - produkty a služby s vysokým podílem na trhu a nízkým/žádným stupněm růstu. Na trhu jsou produkty a služby této skupiny hodně známé.





Otazník - produkty a služby, které mají malý podíl na trhu, ale rostoucí tendenci. Většina produktů a služeb začíná svou existenci v této skupině. Vždy doufáme že otazníky se mohou stát hvězdami





Hladový pes - produkty a služby, neperspektivní, nerozvíjející se, téměř nezajímavé kvůli svému nízkému tržnímu podílu a nízkému tempu růstu trhu. Měli bychom zvažovat, zda s produkty a službami které patří do této této skupiny pokračovat, nebo je utlumit či zcela opustit.





zh

Zuzana Helinsky

Děkuji

Zuzana Helinsky
zh Consulting · Sweden
www.zuzh.com
z@zuzh.com

Tel: 046 373022, mobil +070 8881103

