

Leitfaden für das Jahresgespräch mit individueller Zielvereinbarung mit einem Vertreter (Außen- oder Innendienst) der Premium-Partnerverlage

Datum: _____

Verkehrsnummer: _____

Buchhandlung: _____

Unterschrift: _____

Verlag: _____

Unterschrift: _____

Ausgangssituation:

1. Umsatzentwicklung (3 Jahre im Vergleich)

2. Aktuelle Situation der Buchhandlung (z. B. Baustelle, Konkurrenzsituation)

3. Aktuelle Situation des Verlages (z. B. Programm, Markteinschätzung, Lieferbarkeit)

4. Allgemeine Marktsituation (Wirtschaftssituation, Marktentwicklung)

**5. Gemeinsames Umsatzziel für das begonnene Jahr
(Festlegung einer realistischen Umsatzchance)**

Maßnahmen zur Zielerreichung:



Marketingideen der Verlage, die der Buchhandlung helfen, das gemeinsam festgelegte Ziel zu erreichen

Vorschläge der Buchhandlung: z. B. Veranstaltungen, Präsentationsfläche, Prospekte, usw.

Maßnahmen der Backlistpflege

WKZ (Festlegung eines Werbekostenzuschusses für ein Jahr, den die Buchhandlungen bei Bedarf auch kurzfristig abrufen können)

Titelbetrachtung (Vergleich der Top-Titel im Verlag und in der Buchhandlung)

Konditionen / Sondervereinbarungen