

愛上圖書館的十種方法

在網路新聞看到一篇報導[超級圖書館員 創意推閱讀]，節錄其中文字，「我熱愛和青少年一起工作，我就是愛。這些孩子處在如此敏感脆弱的階段。」多布瑞茲說。她熱愛幫助孩子與可以讓這個階段好過一點的書籍產生連結。”高中職的圖書館其實更有機會與力量協助青少年透過書籍找到自我，所以透過各種方式可以讓孩子們親近圖書館，我們可以做得比想的還要更多，以這做為楔子，介紹圖書館行銷策略發想，希望可以讓更多人愛”上”圖書館。

行銷隨處可見，推廣品牌、產品、服務，無論是發送 DM 還是兩人同行一人免費，如何應用行銷傳播學的概念與策略，結合網路傳播媒體的特性，確認行銷宣傳策略，流通數與資源用量必能提升。

如何增加圖書館資源使用，把服務推廣給更多使用者，必須要主動出擊，營造需求情境，確認行銷策略與對象，可用下方問題來發想行銷策略：

行銷標的確認：資源或服務

使用者為何需要?

鎖定目標使用者

使用者最在乎甚麼? (圖書館定位)

行銷策略擬定

提供給使用者的服務以及資源有哪些?使用者有學校老師、學生、甚至學生家長，描繪出這些使用者的特徵，他們的需求情境有何不同，針對不同族群，是在對誰說話，設定不同的溝通方式與需求情境，跟使用者需求情境結合，多傾聽使用者需求，調整行銷的方向:像是配合學校課程提供專題活動，與出版社合作進行新書發表會，考試學習資源，老師教案參考資料，主動推薦資源與還書提醒，常與使用者互動，結合青少年時事話題舉辦活動，好書推薦，查找資源比賽，契合使用者的認知，激發使用者需求，還能利用會員帶會員的方式，讓愛用圖書館的使用者分享推薦，一同參與圖書館活動，帶來更多的使用者。

隨著網路使用習慣的普及，人際互動與分享、傳播資訊的速度加快，創造了許多低成本準度高的做法：如使用免費社群或部落格，鎖定目標族群，他們在哪，我們就在那裡，找出圖書館差異化服務，自家圖書館的特色，品牌深化在使用者心中，空間設計、圖書館故事、搭配時事

話題與節慶帶出活動，結合學校行事曆與學習歷程給使用者參與的動機，只要方向邏輯正確，透過不斷的嘗試與修正，複製好的行銷模式，不只十種方法，有太多可能性等我們去創造，誰說圖書館行銷活動不能造成像 7-11 集點的轟動呢？

延伸資源：

- 超級圖書館員 創意推閱讀
<http://tw.news.yahoo.com/article/url/d/a/101229/131/2ju4w.html>
- 行銷的語言 作者：洪恩 原文作者：Sam Horn 商周出版
- 24hr 網路行銷專業人才養成班 中國文化大學推廣教育部課程
- Promoting your library media center program is a necessity.
<http://www.schoollibraryjournal.com/article/CA332671.html>

Try and Error