



Social Media mit Verkaufsstrategie für Ihre Buchhandlung

Liebe Buchhändlerinnen, liebe Buchhändler,

Ihre Buchhandlung ist auf Instagram präsent. Doch verfolgt sie dort auch eine klare Verkaufsstrategie? Viele Buchhandlungen investieren regelmäßig Zeit in Social Media, ohne die entscheidenden Fragen zuvor geklärt zu haben: Wen möchten wir erreichen? Was wollen wir verkaufen? Und wie werden aus Followern zahlende Kundinnen und Kunden?

In unserem zweiteiligen Online-Workshop, den wir zusammen mit Andrea Lunau (Buchhändlerin in der Buchhandlung Ute Hentschel und Social Media Managerin, Firma [LUNAUTICS](#)) durchführen, entwickeln wir gemeinsam eine Strategie, die zu Ihrer Buchhandlung, Ihrem Sortiment und Ihren wirtschaftlichen Zielen passt:

1. Zielgruppe definieren

Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden und wie sprechen Sie sie gezielt an?

2. Von der Buchvorstellung zum Verkauf

Mit klaren Kaufimpulsen und einfachen Bestellmöglichkeiten aus Interesse echte Nachfrage machen.

3. Reichweite und neue Kundschaft gewinnen

Sichtbarkeit und Vertrauen durch lokale Zielgruppen, Kooperationen und passende Formate aufbauen.

4. Kanäle sinnvoll verknüpfen

Instagram, TikTok, Newsletter, Messenger: Wie führen Sie Interessierte gezielt zum Kauf, statt sich auf allen Kanälen zu verzetteln?

5. Erfolg messen

Klicks, Bestellungen und Ladenbesuche richtig einordnen und daraus konkrete Entscheidungen für Ihr Marketing ableiten.

Datum: **Donnerstag, 18.02. & Donnerstag, 25.02.2027**
09:00 - ca. 11:30 Uhr

Preis: netto 75 € pro Person

Anmeldeschluss: Dienstag, 16.02.2027

Für die Teilnahme an den Seminaren benötigen Sie einen PC/Laptop/Tablet mit Mikrofon und Kamera.

Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser [Anmeldeformular](#).

Sollten Sie vorab schon konkrete Fragen haben, geben Sie diese gerne bei der Anmeldung mit an.

Ihre Andrea Lunau

Ihr Barsortiment Könemann