

Jeff Povlo: 'Community's kunnen lezers en de boekensector verbinden'

16-01-2017 08:40



'Alleen een goed product aanbieden is niet langer genoeg, je moet een relatie aangaan met je publiek. Community's zijn bij uitstek geschikt om een relatie op en uit te bouwen'. Dat zegt Jeff Povlo, algemeen directeur van social design company Scape in Amsterdam. Hij is een van de sprekers op [het seminar 'Met het Oog op Morgen'](#) dat KVB Boekwerk op 19 januari houdt in Nemo Science Museum Amsterdam.

Jeff Povlo heeft community's opgezet voor onder meer Heineken, Nikon, Nokia en het Nationaal Comité 4 en 5 mei. Al deze opdrachtgevers hadden de behoefte om anders met hun achterban te communiceren.

'Technologische ontwikkelingen – zoals de sociale media – en de enorme groei aan partijen die om aandacht vragen, zorgen ervoor dat traditionele manieren van communiceren steeds minder goed werken. Omdat mensen uit zo veel aandachtvragers kunnen kiezen, richten ze zich op degene die werkelijk bij hen betrokken zijn, die een relatie willen aangaan, een ervaring willen delen. Community's voorzien in die behoefte: daar heerst geen eenrichtingsverkeer, maar is er dialoog.'

Hele keten

Community building is interessant voor de hele boekensector. Auteurs kunnen ermee voorkomen dat ze tussen twee boeken uit het zicht van hun lezers raken. 'Door in gesprek te blijven met de lezers, kun je ze warm houden tot het volgende boek uitkomt.' Uitgevers kunnen hun auteurs helpen door hen te assisteren in het bouwen en activeren van hun community's.

'In de boekwinkel is er altijd al persoonlijk contact tussen de verkoper en de klant. Zo'n gesprek kan het begin zijn van een relatie. Mensen praten graag over hun boekenkeuze, ze zijn op zoek naar andere boeiende titels en laten zich graag adviseren door mensen met verstand van zaken. Die relatie kun je daarna uitbouwen, via de sociale media en door bijeenkomsten te organiseren. De fysieke locatie van de winkel, die al midden in een gemeenschap staat, is een thema waarlangs je mensen met elkaar kunt verbinden, maar er zijn veel meer mogelijkheden om een eigen publiek op te bouwen.'

(tekst gaat verder onder de video)

Community's zijn een manier om de sector toekomstbestendig te maken. Jeff Povlo: 'Er verandert veel in de samenleving. De boekensector heeft een duidelijke functie en kan die in de toekomst blijven vervullen als ze tegemoet kan blijven komen aan de wensen van de klanten. Daarvoor moet je in gesprek blijven, op zo veel mogelijk manieren in contact blijven met die klanten. Door klanten ervaringen aan te bieden kun je zorgen voor een actieve community. Een community bouwen is een manier om dat contact te organiseren.'

Tijdens 'Met het oog op morgen' zal Jeff Povlo ook de dialoog zoeken: hij gaat niet alleen vertellen wat zijn ervaringen zijn, maar vraagt de aanwezigen ook om zelf ideeën te ontwikkelen over de manier waarop zij een langdurige relatie met hun klanten kunnen aangaan.

Frank Veerkamp