

## KONSULENTTJENESTEN

Konsulentttjenesten rådgiver om:

- opbygning af biblioteker/databaser
- anvendelse af mikrodatamater i forbindelse med biblioteks-funktioner
- markedsfører programmel

Introduktionen i 1986 af Bibliotekscentralens første egne mikrodatamatprogrammer har dels betydet, at Bibliotekscentralen nu kan tilbyde konkrete løsninger som baggrund for konsulentvirksomheden, dels at der er et udgangspunkt for en videreudvikling i takt med nye erkendte behov.

Med et tilbud om indkøbssystem, biblioteksprogrammel og tidsskriftsstyring er der grundlag for en mere direkte markedsføring over for nye kundeemner. Målet er at gøre Bibliotekscentralen til den naturlige samarbejdspartner og konsulent, når det drejer sig om oprettelse og løsning af biblioteksfunktioner.

For selv at kunne følge med og yde rådgivning omkring mikrodatamatløsninger vil der fortsat blive foretaget aftestning af standardsoftware med henblik på anvendelse i biblioteksmiljøer. Dette vurderingsarbejde sker i samarbejde med Biblioteksudviklingsafdelingen, men også Forskningsbibliotekernes Edb-kontor og Danmarks Biblioteksskole ønskes inddraget i arbejdet.

I forbindelse med markedsføringen udarbejdes en plan for det enkelte års påtænkte aktiviteter.

Ud over udsendelse af produktbeskrivelser, skal det sikres, at henvendelser følges op gennem personlig kontakt potentielle kunder kontaktes personligt pr. telefon eller besøg for at få afklaret konkrete behov.

Til dette formål vil der blive oprette et specielt adresseregister, som kan vedligeholdes af konsulentttjenesten, og som skal gøre det muligt at drive direct-mail og følge bedre op på kunder, og potentielle kundegrupper.

En del af markedsføringen kan tænkes at ske i samarbejde med de enkelte biblioteker, som er interesseret i snævrere kontakt med erhvervslivet. Ved lokale arrangementer om "Data i din virksomhed" kunne vores bidrag netop være at fortælle om adgang til vores data og muligheden for specialtilbud.

Der må lægges **mange** kræfter i det opsøgende arbejde og i drøftelse af konkrete muligheder med enkelte kunder. Det må også konstateres, at beslutningsfasen fra projektbeskrivelse til "grønt lys" kan være ganske langtrukken.