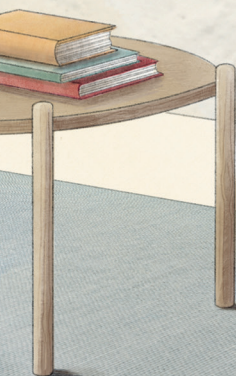




ESPERA LLEGINT!

i el temps passarà volant



**Guia pràctica per a fomentar
la lectura des del comerç local**

ÍNDEX

1

Què és «Espera llegint»? PAG. 3

2

Què ha de fer el comerç local? PAG. 4

3

Consells per a fomentar la lectura al comerç local PAG. 6

4

Activitats per a dinamitzar el «Lot *Espera llegint*» PAG. 8

5

Comprem a les llibreries locals PAG. 14

Una campanya de:



Amb el suport de:



Pla Valencià de Foment
del Llibre i la Lectura
2017 - 2021

Guia pràctica per a fomentar la lectura al comerç local
Es permet la reproducció si se'n smenta la procedència.

© Fundació Bromera per al Foment de la Lectura
Av. Areners s/n (Pol. El Pla), 46600 Alzira
www.esperallegint.org

© Il·lustracions: Alba López Soler
© Textos: Fundació Bromera
DL: V-1659-2022

Què és «Espera llegint»?

«Espera llegint» és una campanya d'animació lectora impulsada des de la Fundació Bromera per al Foment de la Lectura per a **fomentar la lectura des del comerç local**.

L'objectiu del projecte és repartir el «Lot *Espera llegint*» entre els comerços valencians perquè puguin oferir a les persones que els visiten la possibilitat de **llegir un llibre mentre esperen a ser ateses**.

El «Lot *Espera llegint*» inclou els materials següents:

- 1 **expositor** dissenyat per la il·lustradora Alba López Soler.
- 11 **llibres** de les col·leccions «Llegir en valencià».
- 1 **guia pràctica** amb activitats i consells per al comerç local.
- 50 **díptics informatius** per a les persones que visiten els comerços amb suggeriments de com utilitzar l'expositor.
- 50 **punts de llibre** per a regalar als lectors i lectores dels comerços.



Què ha de fer el comerç local?

1 Col·loca l'expositor amb els llibres en un lloc visible i accessible. La idea és que siga com una biblioteca i que la gent pugui agafar lliurement els llibres per a llegir-los al teu comerç mentre esperen.

2 Llig aquesta guia pràctica per al comerç local. A continuació, trobaràs idees, consells i activitats per a fomentar la lectura al teu negoci. Anima't a posar-les en pràctica!



3 Anima els visitants a llegir els llibres de la biblioteca. Recorda'ls que NO poden emportar-se'ls. S'han de llegir al comerç.

4 Reparteix els díptics i els punts de llibre entre els teus clients i usuaris. Així sabran que poden llegir els títols de la biblioteca mentre esperen a ser atesos.

5 Comparteix a les teues xarxes socials fotos i vídeos de la campanya amb l'etiqueta #esperallegint. T'agrada la iniciativa? Conta'ns-ho!

6 Ompli l'expositor amb més llibres. Visita les llibreries locals per a adquirir nous títols. D'aquesta manera, fomentars la lectura, fidelitzaràs la clientela i donaràs suport al comerç local.

7 T'has quedat sense punts de llibre i díptics? Descarrega-te'ls en el web www.esperallegint.org i imprimeix-ne tants com necessites!

Consells per a fomentar la lectura des del comerç local

Estimat comerciant, estimada comerciant,

És possible que sigues una d'aquelles persones que disfruta perseguint paraules per a descobrir el desenllaç d'una història d'amor, o de misteri, o d'aventures, o de màgia, o emocionar-te amb un poema... o potser no, potser la lectura no ha sigut mai una de les teues aficions. Perquè cada persona és un món i tu eres més de moure't, d'estar amunt i avall... i creus que no tens paciència per a dedicar el temps que creus que fa falta per a capturar l'essència d'una novel·la, o d'un poema, o d'un conte. O potser, simplement, **el temps diari que exigeix la gestió d'un comerç t'impedeix poder dedicar temps a una afició que requereix pau i tranquil·litat.**

Sigues com sigues, és molt probable que penses que **llegir és una activitat benèfica**. Una activitat que recomanaries practicar a una persona que estimes, perquè entreté i instrueix, perquè et permet viatjar a llocs i èpoques diferents, sense moure't de casa. Una activitat que et fa créixer com a persona i com a ciutadà, perquè ajuda a aprendre paraules, a construir el pensament, a considerar altres punts de vista, a posar-se en la pell dels altres i, en definitiva, a viure més.

Iniciar una conversa és fàcil si hi ha un llibre pel mig. És evident que sempre podem recórrer al tòpic intercanvi de parers sobre l'oratge... però **parlar d'un personatge que t'ha captivat, d'una trama original, d'una descripció fidel, d'un argument enrevessat, d'un final inesperat... sens dubte, augmenta les possibilitats d'interactuar amb els altres, ens atorga la capacitat d'arribar més lluny, de compartir punts de vista i d'establir relacions més interessants i duradores.** Tot el món guanya!

Obrir la persiana cada matí requereix un esforç considerable i un compromís ferm. Cada dia cal superar pors i incerteses i lluitar contra noves adversitats, i tot, per a aconseguir l'objectiu de tirar avant un negoci. Contagiar el gust per llegir, sense arribar a eixe grau de dificultat, també és una tasca ben complexa. Un esforç que, a més, obté una recompensa que, en aquest cas, és intangible: la lectura i **els llibres ens acompanyen, ens diverteixen, ens ensenyen paraules, ens donen idees, ens distrauen.**

Amb els materials de la campanya «Espera llegint», no sols proporcionaràs als teus clients i clientes els productes que sols vendre habitualment, sinó que també els oferiràs la possibilitat de gaudir d'un entreteniment productiu i, potser, d'una nova afició.



Activitats per a dinamitzar el «Lot Espera Llegint»

Per tal de traure profit als llibres de la campanya «Espera Llegint» i que la teua clientela passe una bona estona llegint, pots explicar-los que tenen a la disposició **una col·lecció de les campanyes «Llegir en valencià». Es tracta de llibres més breus que contenen històries que els resultaran properes**; i si algun dels teus clients o clientes no té massa clar això de llegir en valencià, perquè és major i no el va aprendre a l'escola, o perquè la seua llengua habitual n'és qualsevol altra, li pots explicar que, precisament, aquestes col·leccions estan destinades a tot tipus de públic. Perquè aquestes col·leccions estan concebudes perquè puguen arribar a tot el món i, per això, a més d'estar redactades en un llenguatge molt entenedor, compten amb un glossari final que aclareix els possibles dubtes. **Comença per llegir-te'ls tu primer per a poder recomanar les lectures als teus clients i clientes.**

Com a prescriptor o prescriptora que seràs a partir del moment en què comences a formar part de la campanya, és important que tingues algunes estratègies per a fer traure el major profit al material que contenen els expositors. **Posa el lot en algun lloc ben visible** i empra un poc de temps a comentar com és d'important adquirir l'hàbit lector per a xiquets i xiquetes, que els ajudarà a l'escola i els proporcionarà moments de distracció i aprenentatges.

A partir dels primers dies, **quan la clientela habitual ja sàpia que fer torn a la teua botiga no és perdre el temps perquè pot esperar llegint, pots posar en marxa alguna dinàmica que els faça tindre ganes de tornar**, potser, fins i tot, més sovint del que tenen costum. A continuació et suggerim alguns consells per a dinamitzar els llibres de la campanya «Espera Llegint»:

1



Penja una cartolina o un paper continu en la paret amb una **graella** dibuixada, i anota en la primera columna de l'esquerra els títols de tots els llibres del lot. Penja-hi, també, un rotlló d'etiquetes autoadhesives blanques, o un retolador, perquè **cada lector o lectora puga anotar el seu nom en la fila superior, i la pàgina per la qual van de cada llibre en la casella corresponent**. A més, pots incloure pegatines de colors perquè les apeguen quan acaben cada títol.

2

Per a dinamitzar la col·lecció de llibres del lot «Espera Llegint», pots enganxar en la paret un **mapa de les terres valencianes** en les quals transcorren els relats, perquè els lectors i les lectores se situen i puguen conèixer un poc millor on es troba la riquesa natural del seu territori.



3



També pots aprofitar per a proposar un **concurs de dibuix** (per a xiquets i xiquetes) o de **fotografia** vinculat a cada llibre. Pots exposar les obres participants i, fins i tot, demanar que es voten les més boniques.

Impulsa un **club de lectura** a partir dels llibres de les col·leccions, o d'altres títols. Pots posar una caixeta amb una ranura per a introduir paperets amb propostes de obres interessants per a llegir. A més, si el teu comerç és un bar o una cafeteria, pots establir un horari per a celebrar les reunions del club o els clubs. La Fundació Bromera per al Foment de la Lectura et pot assessorar per a tirar endavant aquesta classe d'iniciatives. **Al web www.clubdelecturaenvalencia.org trobaràs informació sobre com posar en marxa un club de lectura.**

4



7



Alternativament, **pots deixar a mà o penjat en un tauler, o en la paret, un full o una cartolina** perquè cada lector o lectora s'hi apunte, i al costat, faça un llistat amb les seues lectures, i de tant en tant, pots proclamar la persona guanyadora i anunciar el premi que li atorgues (i tu en decideixes quin: un descompte, un reconeixement, un producte concret...).

5



Contacta amb les **llibreries o papereries** del municipi perquè la teua clientela que s'anime a llegir pugua aconseguir-hi **descomptes**. Per exemple, pots parlar amb el llibrer o la llibrera perquè faça algun descompte als lectors i lectores del teu establiment. Quin al·licient, per a qui vol obrir la ment i la biblioteca!

8

Pots demanar als lectors i les lectores que voten quin és el llibre que els ha agradat més, i convidar-los que en facen **ressenyes breus**, que les compartisquen, que en facen recomanacions... si t'atreveixes, fins i tot, pots crear un espai en el web del teu comerç on apareguen aquestes recomanacions.



6

Reparteix punts a cada client o clienta quan s'acaben de llegir un llibre, i dona l'oportunitat que aquests punts es puguin bescanviar per gènere de la teua botiga, o d'unes altres. S'incrementaran les visites al teu comerç, i a més del benefici intel·lectual, els lectors i lectores n'obtindran un de ben material!



9



Planteja un **concurs de punts de llibre per a lectors i lectores menuts... o per a grans**. A més, cadascú pot deixar el punt de llibre que haja fet a casa en l'exemplar que està llegint, de manera que fins i tot se'n podria fer competició... el punt de llibre que va davant, guanya! **Al web www.llegim.org trobaràs un tutorial sobre com fer un punt de llibre.**

10

Habilita un espai en la botiga (una prestatgeria, un aparador, una caixa folrada de paper bonic...) perquè la teua clientela pugui **portar llibres per a intercanviar o regalar**. Algunes persones mai es volen desfer d'un llibre, mentre que d'altres consideren que han de voler per a seguir fent felices a altres persones: proporcionem espais perquè els llibres puguin continuar viatjant de mà en mà.



Els exàmens de lectura són antipàtics, en això estem d'acord. Però... què et sembla plantejar **una pregunta sobre cada un dels llibres**? Pots proposar una pregunta per setmana, o una diària (o qualsevol altra opció que se t'acudisca!), i oferir un reconeixement a qui la conteste -correctament- abans. Qui ha dit que llegir no és emocionant?

11

ESPERA
LLEGINT



Aquestes són algunes de les activitats que podries posar en marxa, però de segur que a mesura que passen els dies, quan ja disposes dels llibres en el teu comerç i la teua clientela lectora, se t'acudiran altres idees que seran fins i tot més adequades i engrescadores.

Endavant!



Comprem a les llibreries locals

Si les activitats amb els llibres de la campanya «Espera llegint» han tingut èxit –i segur que així ha sigut–, prompte necessitaràs renovar el ‘fons d’armari’ literari del teu comerç. Hi ha diferents maneres de fer-ho, i ja n’hem esmentat alguna adés, que fins i tot pot eixir-te debades. Per exemple, **pots parlar amb la biblioteca del teu poble perquè et deixi alguns llibres en préstec per a posar-los a l’expositor.**

No obstant això, entre els comerços de la teua ciutat segur que hi ha algunes llibreries o papereries de referència on la gent sol anar a comprar contes i llibres. **Els llibrers i les llibreres proporcionen un valor afegit a l’hora de recomanar lectures, ja que, igual que tu en el teu comerç, elles i ells coneixen bé el ‘gènere’ que venen i et podran recomanar precisament quin t’aniria millor per aconseguir que aquells que s’han enganxat a les històries escrites seguisquen cultivant-ne l’afició.**

No dubtes a demanar recomanacions, per tant, i tracta d’establir vincles amb aquests comerços. Podeu acordar algun **sistema de recompenses** en les compres (de doble direcció, fins i tot), però també podeu **organitzar presentacions de llibres, visites d’autors o autores, clubs de lectura, lectures dramatitzades, visites a espais especials del poble o ciutat, lectures en veu alta, concursos d’escriptura**, i una infinitat d’activitats al voltant dels llibres que contribuïran a enganxar encara més la ciutadania a la lectura i a visitar-vos.

Certament, gràcies a la lletra impresa es poden establir vincles estrets, també amb persones que abans només compraven al vostre establiment. I, d’altra banda, la vida és més bonica amb noves històries que contar: **per què no col·laborar tots junts perquè cada dia més gent pugui gaudir d’aquestes històries?**



ESPERA LLEGINT

i el temps passarà volant

Una campanya de:



Amb el suport de:



Pla Valencià de Foment
del Llibre i la Lectura
2017 - 2021

www.esperallegint.org