



Face-book barantanje

# Ko ceno določi kupec

Sandra Krkoč

Pod okriljem Slovenskih dnevnih knjige je Inštitut IRIU svoj projekt *Knjižno barantanje* prenesel še na Facebook. Obiskovalci Facebookove strani omenjenega inštituta si lahko v fotogaleriji izberejo eno ali več knjig, nato pa se prek klepetalnice pogajajo za njihovo ceno.

*Knjižno barantanje* je projekt, ki že nekaj mesecev poteka pod streho Inštituta IRIU, omogoča pa bolj osebno kupovanje knjige, saj od bralca terja, da si z različnimi argumenti in izpovedjo, kaj mu določena knjiga pomeni, izpogaja čim ugodnejšo ceno. Ustanoviteljica in direktorica Inštituta IRIU **Glorjana Veber** pojasni, da je *Knjižno barantanje* ob zagonu želo veliko zanimanja, a je to postopoma pojenjalo; sklepa, da predvsem zavoljo neprijaznega zimskega vremena, zaradi česar se je bilo treba do bralcev prebiti prek drugega kanala. Facebook pa je seveda prostor, kjer se ljudje zadržujejo veliko časa, in tako se je razvilo *Face-book barantanje*.

## Knjige niso kot meso

*Face-book barantanje* deluje tako, da si lahko bralec v fotogaleriji ogleda dela, ki so na razpolago, in se začne nato za izbrano knjigo prek klepetalnice pogajati s sodelavci inštituta na drugi strani »linije«, ki so povečini tudi sami pesniki, pisatelji ali literarni kritiki. Od tega, zakaj si kupec želi posamezne knjige ali kakšno vrednost ta zanj predstavlja, je običajno odvisna končna cena. Tako se lahko o določenih knjigah razvije tudi zelo osebni pogovor, čeprav so nekateri kupci glede na pripoved Vebrove izjemno zgovor-

ni, medtem ko želijo drugi v čim krajšem klepetu iztržiti čim nižjo ceno.

Sogovornica je prepričana, da se na ta način razvije komunikacija, ki v knjigarnah običajno manjka. »Knjiga se mesi v odnosu s posameznikom na drugi strani in tako dobi tisto pravo vrednost, zaradi katere je bila napisana. S tem jo vzamemo iz standardnega kapitalističnega okolja, kjer je vse določeno z 'vzemi ali pusti'. Knjige ne bi smeli kupovati na način kot denimo mesa, ampak bi se moral med kupcem in prodajalcem v tem primeru vselej vzpostaviti neke vrste ustvarjalni proces v smislu, da se je treba za knjigo 'boriti', da ji s tem dodaš vrednost.« Glorjana Veber pristavi še, da bi takšen koncept lahko občasno izkoristile vse knjigarne.

## Tudi nočno nakupovanje

Trenutno je v tovrstni »knjigarni« na voljo okoli 70 knjig, a jih inštitut več sto (te so jim jih podarile razne založbe in posamezniki) hrani še v skladišču. Po besedah Vebrove je kupcem koncept barantanja za ceno knjige precej tuj, zato običajno najprej vprašajo, za koliko denarja bi lahko dobili določeno knjigo ali katera dela bi si lahko privoščili za denimo pet evrov. Mnogi so tako najprej nekoliko zmedeni, ko ugotovijo, da ni vnaprej določenih cen, ampak da te postavljajo sami.

Ceno knjige je v primerjavi s tisto iz knjigarne mogoče znižati tudi za desetkrat in več, nepisano pravilo pa je, da se knjiga v nobenem primeru ne proda za višjo ceno od knjigarniške. Tako večina k *Face-book barantanju* pristopi, ker želi določeno knjigo kupiti po nižji ceni od redne ali zaradi inovativnosti samega koncepta.

Sicer pa ta Facebookova prodajalna nima fiksnega delovnega časa, temveč je za knjige mogoče barantati kadar koli, tudi sredi noči, ko je pač kdo od administratorjev spletne strani dosegljiv v klepetalnici. »Tako kot lahko Facebook obiščete kadar koli, tudi mi nismo časovno omejeni,« sklene Vebrova. ✕