

Museumsshops und ihr Potenzial

26.08.2010, 17:26 | Kunst & Kultur

Pressemitteilung von: *MSK von Eitzen*



Ein Museumsbesuch bewegt, er regt die Gedanken an und schürt Emotionen. Der Besucher möchte etwas mit nach Hause nehmen, das seine Erinnerung an die Ausstellung erhält. Er möchte davon erzählen, etwas zeigen, die Begeisterung teilen und Freunde zu einem Museumsbesuch anregen.

Als Handelsvertreterin für Museumsshop-Artikel möchte Anja von Eitzen genau dieses erreichen. Es ist dabei die persönliche Liebe zur Kunst und das Wissen um die Bedürfnisse der Museumsbesucher, die sie hierbei antreiben. Als ehemalige Museumsshopleiterin Buddenbrookhaus & Günter Grass-Haus, Lübeck weiß sie, wo die Interessen der Kunstliebhaber liegen und kennt das Potenzial, das ein Museumsshop birgt.

Hier setzt sie an und bietet als Vermittlerin zwischen Produzenten und Museumsshop-Betreibern z.B. personalisierte Artikel wie Schultertaschen oder Fototassen. Sie handelt dabei Rabatte aus und hilft bei der Realisierung spezieller Wünsche.

Weiterer Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Konzeption und Umsetzung von Museumsshops. Hier sieht sie bei vielen Museumsbetreibern große Reserven. So liegt die Bedeutung und Notwendigkeit nicht nur darin, dass der Umsatz angeregt wird, sondern auch, dass der Shop zum Indikator für die Begeisterung des Publikums wird. "Der Umsatz spiegelt die Zufriedenheit des Kunden wider", so Anja von Eitzen, die von der Realisierung ausgereifter Shop-Konzepte, über die Schulung von Verkaufspersonal bis hin zur punktuellen Beratung Museumsbetreibern konkrete Unterstützung bietet.

Regelmäßige Messebesuche (Frankfurt, Hamburg, Herning/DK, New York/USA) sind oft ideengebend bei ihren Konzeptionen und der Produktwahl.

So kann mit ihrer kreativen und praxisorientierten Hilfe der Besuch des Museumsshops Ausklang und Abschluss eines emotionalen Spannungsbogens werden.

Portrait

Anja von Eitzen bietet von der Umsetzung ausgereifter Shop-Konzepte, die sich in den Gesamtauftritt integrieren, über die Schulung von Verkaufspersonal bis hin zur punktuellen Beratung Museumsbetreibern ihre professionelle Unterstützung. Gleichzeitig ist sie Handelsvertreterin und bietet Produkte für Museumsshops und gehobenes Kunstgewerbe. Darunter fallen personalisierte Artikel wie Umhängetaschen, Bildbände oder Tasse.

News-ID: 460482 • Views: 1165 (Stand: 24.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/460482/Museumsshops-und-ihr-Potenzial.html>