

СТРАТЕГИИ ИЗДАТЕЛЕЙ В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ИЗДАТЕЛЕЙ

- Огромная конкуренция со стороны цифровых платформ за внимание читателей:
 - ◆ Рост объема бесплатного контента;
 - ◆ Удорожание маркетинговых коммуникаций.
- Стагнация продаж в офлайн книжных магазинах
- Рост сегмента самиздат
- Диверсификация каналов продаж (электронные, аудиокниги, POD, и т.д.)
- Рост продаж в смежных сегментах и рост доходов авторов от смежной деятельности (сценарии, тренинги, сублицензии и т.д.)

ДРАЙВЕРЫ КНИЖНОГО РЫНКА РФ

Социально-экономические:

скорее отрицательно влияют на книжный рынок (в лучшем случае – нейтрально)

- **Демография** – население не растет (в среднем прогнозе Росстата – растет медленно);
- **Рост экономики** – прогноз роста на среднесрочную перспективу – 1,9-2% в год (медленно);
- **Реальные доходы населения** – продолжают падение, которое может замедлиться с уменьшением инфляции;
- **Трансформация системы образования** – показатели России в PISA'2018 снизились по всем предметным областям, включая чтение;
- **Развитие сферы культуры** – нацпроект «Культура» потенциально сможет поддержать развитие инфраструктуры чтения

Технологические/ потребительские:

одновременно оказывают сильное положительное влияние и выступают значительным фактором риска

- **Уровень развития цифровых платформ/экосистем** – обеспечивает массовый доступ к любому виду контента;
- **Новые цифровые продукты** – обеспечивают рост медиапотребления и удовлетворяют высокий спрос на качественный и доступный контент;
- **Изменение покупательского поведения** – стремительный рост покупок в интернете;

Отраслевые:

Онлайн-среда оказывает сильное положительное влияние, развитие традиционных продуктов – влияет умеренно

- **Гибридизация** – рост объемов создания книжного контента (из цифры в бумагу и обратно). Высокий потенциал роста у контента, созданного с помощью искусственного интеллекта;
- **Дистрибуция** – рост онлайн-инфраструктуры распространения книжного контента (с существенным сокращением доли традиционного офлайна);
- **Маркетинг** – развитие новых технологий продвижения книжного контента в онлайн-среде;

ЭЛЕКТРОННЫЕ И АУДИОКНИГИ ОСТАЮТСЯ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА В НАТУРАЛЬНОМ И ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

Рост электронных и аудиокниг
2019/2020

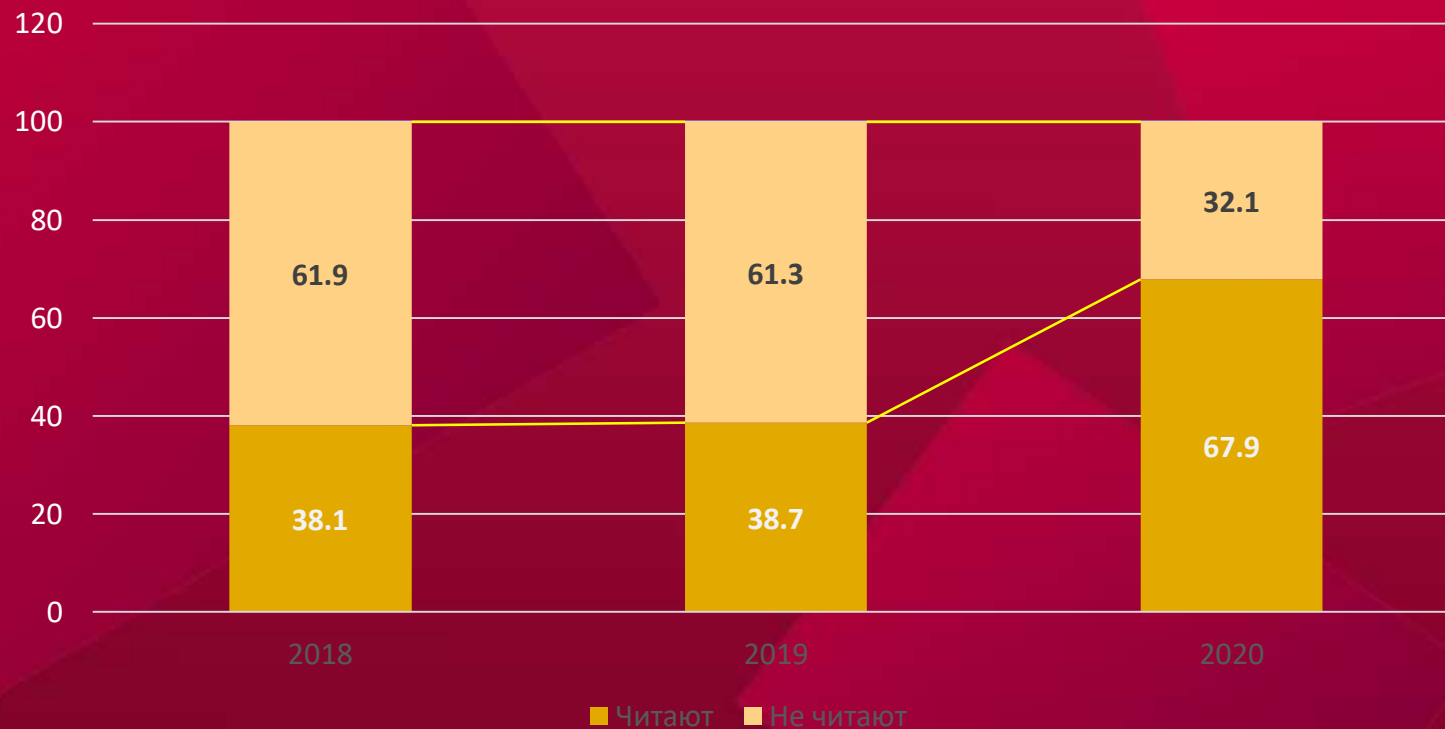


Динамика рублевых продаж
электронных книг (млрд. руб)



НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ БУМАЖНЫХ КНИГ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 Г. НАБЛЮДАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЧИТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ COVID-19

ЧИТАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ, %** ОТ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ
РОССИИ***



Год	Читают	Не читают
2018	38,1	61,9
2019	38,7	61,3
2020	67,9	32,1

*данные за 2020 г. ограничено сопоставимы с данными за аналогичные периоды прошлых лет в связи с переходом на новую методологию исследования, а также смещением поля на более поздние сроки;

**процент тех, кто читал бумажные и/или электронные книги и/или слушал аудиокниги за последние полгода;

***жители городов с населением от 100 тыс.чел. в возрасте 16 и более лет

КНИЖНАЯ ИНДУСТРИЯ НАХОДИТСЯ НА ОСТРИЕ РАЗЛИЧНЫХ ИННОВАЦИЙ В БИЗНЕС-МОДЕЛЯХ ПОТРЕБЛЕНИЯ КОНТЕНТА

При этом рост данных моделей составляет более 30% в год

КЛЮЧЕВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАБОТЫ ИЗДАТЕЛЕЙ. ПЕРЕХОД НА «ПЛАТФОРМЕННОЕ МЫШЛЕНИЕ»

- **ВЛОЖЕНИЯ В МАРКЕТИНГ И РОСТ КАЧЕСТВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЧИТАТЕЛЕМ.**
Мы запустили импринт INSPIRIA – который уже показывает великолепные результаты – рост 16% в октябре 2020 года по направлению художественная литература. Все книги с дополнительным контентом и возможностью полностью погрузиться в мир книги.
- **РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН КОММУНИКАЦИЙ**
Мы планируем сделать сайт www.eksmo.ru одной из основных площадок для общения читателей и авторов (посещаемость более 1 млн.читателей)
- **РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ АВТОРОВ**
Запуск Eksmo Writing Academy. Великолепные отзывы от первого курса
- **РАЗВИТИЕ СЕРВИСОВ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ АВТОРОВ**
Мы планируем запустить свое бюро спикеров, чтобы наши авторы имели дополнительные возможности для доходов



КЛЮЧЕВОЙ ПРИОРИТЕТ ДЛЯ ОТРАСЛИ – ЭТО НАРАЩИВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО РАБОТЕ С НОВЫМИ ЦИФРОВЫМИ БИЗНЕС-МОДЕЛЯМИ

- Больше тренингов, семинаров, конференций, касающихся новых способов монетизации;
- Гранты на инновационные проекты для участников отрасли со стороны государства;
- Международный обмен опытом в этой области;
- Возможно специальные образовательные курсы в профильных ВУЗах.

