

# Vinnare och förlorare med digitala böcker

Göteborg, 17 januari 2020  
Sölve Dahlgren

# Kan boken digitaliseras?

---

- allt som kan digitaliseras kommer att digitaliseras
- allt som kan digitaliseras kan kopieras
- allt som kopieras, sjunker i värde
- allt som inte kan digitaliseras, stiger i värde

# Analog bokförsäljning

---

1. Originalformat (ofta inbundet)

----- endast bästsäljare ----

1. Sekundärformat (pocket, ljudbok)

# Analog/digital bokförsäljning

---

1. Originalformat (ofta inbundet, ebok, ljudbok)

----- endast bästsäljare ----

1. Sekundärformat (pocket)

# Digital/analog bokförsäljning

---

1. Originalformat (ebok, ljudbok)

----- endast bästsäljare ----

1. Sekundärformat (inbundet, pocket)

# Digital bokförsäljning

---

1. Originalformat (ebok, ljudbok, POD)

----- endast bästsäljare ----

1. Sekundärformat (inbundet, pocket)

POD = print on demand

# Att ta betalt för såld eller läst bok

---

Analog modell: få folk att köpa en bok

Digital modell: få folk att läsa/lyssna en bok

# Vem vill betala för olästa böcker?

---

Styckförsäljning vs abonnemangsmodell

Biblioteksinköp vs streamingmodell



# Författare

---

- + lättare och snabbare ge ut böcker
- + underlättar research
- + backlist tillgänglig
- + egenutgivning och direktförsäljning enklare
  
- ökad konkurrens
- lägre intäkt per såld bok

# Förlag

---

- + minskade lagerkostnader och returer
- + nå nya läsare (ljudbok)
- + bättre backlistförsäljning
- fler format = högre produktionskostnad
- lägre intäkt per såld bok
- mer komplexa avtal med författare
- tappar makt till återförsäljare

# Bokhandlare

---

- + böcker blir inte out-of print (POD)
- + möjlighet att starta egen ebokhandel
- prispress (?)
- konkurrens från prenumerationstjänster & ebokhandlare
- minskad försäljning pappersböcker

# Bibliotek

---

- + tillgång till fler böcker
- + slippa köer (beroende på licens)
- + betala för lästa istället för lånade böcker (streaming)
- dubbelkostnad för pappersarvet
- hur göra urval bland digitala titlar
- lokalkostnad kvarstår

# Läsare

---

- + obegränsat utbud med omedelbar leverans till lägre pris
- + välja ljud eller text
- + bära med sig alla böcker
- böcker kan "försvinna" (lex PRH)
- fast kostnad och exklusivitet i prenumerationstjänster
- beroende av uppdaterade teknikprylar

# Nät- och ebokhandlare

---

- + slipper fraktkostnad
- + snabb leverans
- + större utbud och fler impulsköp
- mer teknisk support
- investeringar i fysisk logistik bortkastad
- konkurrens från prenumerationstjänster (lågt pris och exklusivitet)

# Prenumerationstjänster

---

- + återkommande förskottsbetalning
  - + kunder kan byta bok när som helst
  - + data = kunskap om läsvanor
- 
- vad händer när folk lyssnar/läser för mkt
  - konkurrens från globala jättar

# Vinnare

---

- nya aktörer utan ett fysiskt arv
- gamla aktörer som kan förändras
- produktiva författare med stor läsekrets



# Förlorare

---

- gamla aktörer som inte klarar att förändras
- fysiska återförsäljare
- långsamma författare med liten publik

# Nya affärsmodeller

---

- möten med författare (föreläsningar, workshops, kurser)
- bokhandlare + antikvariat + X
- non books (anteckningsböcker, spel, pussel, inredning?)
- prenumerationstjänst med showrooms (bokcaféer?)

# Sälja böcker per sida eller minut

---

- Prenumerationstjänster förändrar allt
- Det finns andra varianter
- Styckförsäljning fortfarande attraktivt (att äga sin digitala bok)

# Biblioteksmarknad vs kommersiell marknad

---

- samma inköpspris på böcker för bibliotek och prenumerationstjänster?
- varför betala för prenumeration om det är gratis på biblioteket?
- karenstid och exklusivitet stänger ute bibliotek från vissa titlar
- bibliotek kan ha all världens titlar - bör de?

# När produktionskostnaden blir noll

---

När de digitala verktygen är tillräckligt bra kan ett förlag (eller författaren själv) publicera sin bok med ett tryck och göra den tillgänglig för POD, ebok och ljudbok (talsyntes)

...

... men det kostar fortfarande lika mycket innan man gör knapptryckningen (författares research, redaktör, korrektur, formgivning) ...

... och efteråt (PR, marknadsföring, försäljning).

# Och kom ihåg

---

Utvecklingen kommer aldrig någonsin att gå så långsamt,  
som den gör just nu.

# Frågor på det?

---

[Boktugg.se](https://boktugg.se)

Sölve Dahlgren

[solve@boktugg.se](mailto:solve@boktugg.se)