

# ONTWIKKELINGEN IN DE BOEKENMARKT

Wat te doen als kleine uitgeverij?



Gerard Keijsers

# ONDERWERPEN

- Omzet boekenmarkt
- Bestsellers – long tail
- E-commerce
- Kansen
- Risico's

# GOED JAAR VOOR UITGEVERS

- Meer A-boeken verkocht.
- Tot september 2020 groei omzet totale markt 6%.
- DVU groei in omzet totaal verwacht van 16,5%.

# VERSCHIL BESTSELLER EN LONG TAIL ENORM IN A-BOEKMARKT B2C

- Even beginnen bij 2019.
- Van de 139 duizend boektitels in 2019 verkoopt een groot deel maar mondjesmaat.
- 2502 ISBN's (1,8%) zorgen voor helft totale jaaromzet (aantal daalt).
- Fictie is grootste verkoper (25% totale markt, 12% DVU).
- 39 van de 4200 uitgeverijen = 75% van de omzet.

# VERSCHIL BESTSELLER EN LONGTAIL ENORM IN A-BOEKMARKT

- In fysieke boekhandel hebben bestverkopende titels groter omzetaandeel dan bij e-commercekanaal.
- Bestsellerisering neemt ook voor e-commercekanaal toe.
- In 2019 ging bijna 40% verkoop via e-commerce (verkoop via site van fysieke boekhandel is niet meegerekend).
- Dit jaar ligt dat percentage al op bijna 50%.

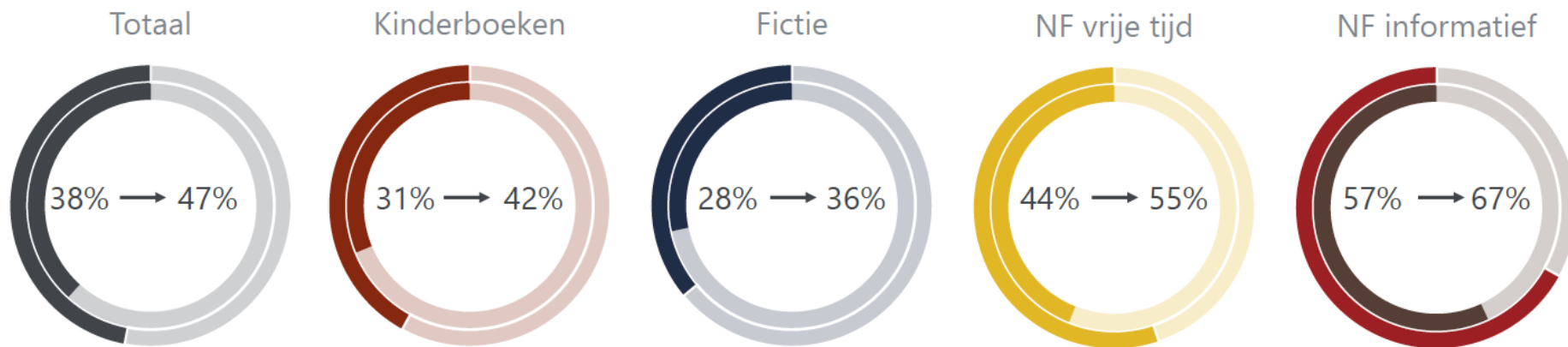
# WAAROM IS DIT VAN BELANG?

- Corona heeft voor voor toename in verkoop via e-commerce gezorgd.
- Dat zal niet veranderen, zeggen onderzoekers.
- Vooral van belang voor klant die gericht zoekt.

# AFZET VIA E-COMMERCE NEEMT TOE NAAR 49,4 %

...deze neemt dit jaar nóg sterker toe

Omzetaandeel online van 2018 naar 2020 (alle talen)



# KANSEN?

- Met name non-fictie vrije tijd en non-fictie informatief zijn groeiers in e-commerce.
- Genres: Mens & ontwikkeling, Management, Non-fictie algemeen.
- Informatief grootste aandeel bij kleine uitgeverijen.



## Aanbod titels en genres

1. Aanbod titels

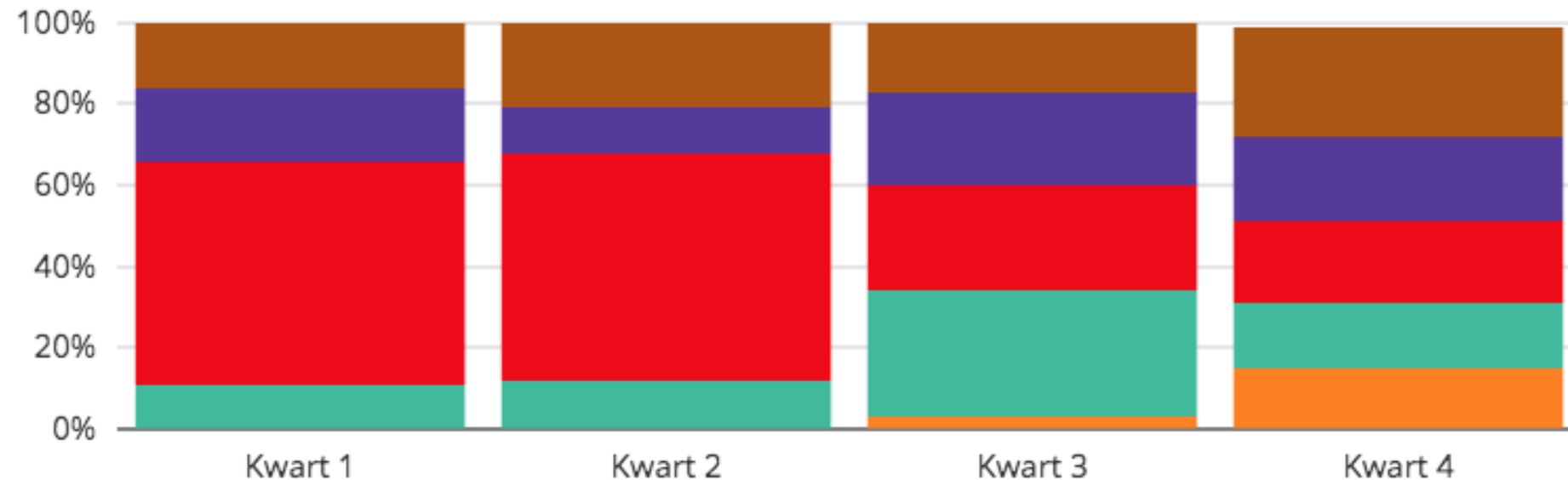
2. Aanbod titels (genres)

3. Omzetaandeel (genres)

4. Aandeel LC

is dan ook groot. Uitgeverijen uit kwart 3 en 4 zijn minder gespecialiseerd in een genre.

Overig Kinderboeken Fictie non-fictie VT informatief



# RISICO'S

- Boekhandelskortingen worden hoger.
- Bol.com komt met straffere contracten (LADM retour 100%, LNORM retour 10%, gestaffelde korting op basis van omzet, LADM 45 – 50% korting, Bol.com bepaalt of DIO of DUD, Groeibonus).
- Amazon koop zich in.
- Audax gaat eigen distributie doen.
- Techreuzen willen grip op exploitatierechten.

# GERICHTE KLANTREIS

- Begint bij interesse in schrijver, onderwerp of specifiek boek.
- Social media zijn van belang.
- Reviews van lezers vormen een inspiratiebron.
- Tijdens Corona nam gerichte klantreis toe.
- Ik wil dit boek en ik wil het nu.
- Vindbaarheid is belangrijk. En gemak in aankoop.
- Sentiment: koop lokaal (bij de uitgever).
- Zorg dat je website en webshop op orde zijn. Maak klantreis zo kort mogelijk.

# CONCLUSIE

- Retailmarges worden hoger.
- Gevecht op online markt Bol.com – Amazon
- Kans voor kleine uitgeverij: non-fictie vrije tijd en informatief.
- Leg je toe op online-verkoop.
- Omarm e-commerce, maar let op contracten.
- Zorg voor goede social media en media-aandacht.
- Breng je site op orde.
- Denk aan klant die gericht zoekt.
- Maak klantreis zo kort mogelijk.