

# Præsentation til seminar om e- bøger og biblioteker

København  
3. Maj 2016

**ARNOLDBUSCK.DK**  
MERE MELLEM LINJERNE

01-05-2016

# Bogens livscyklus

- Det ligger helt naturligt for de fleste forbrugere, at det koster lidt mere at være first mover end at være mainstream eller sidst i en bølge af et produkts livscyklus.
- Det er endda bredt accepteret, at man ved at være lidt tålmodig ofte kan købe samme produkt til en lavere pris.
- Det er i den sammenhæng også vigtigt at påpege, at dem, der vælger at købe en given vare senere men til en lavere pris, ofte er lige så tilfredse forbrugere, som dem, der har købt varen, da den blev lanceret, i og med at forholdet mellem nytte og pris er i ligevægt for begge typer af forbrugere - på forskellige måder.
- Det skal vi udnytte i bogbranchen.
- Vi skal tage en god pris for bogen, når der er nogen, der vil betale for den.
- Det er et naturligt kommercielt træk.
- Når nyhedens interesse er væk, er det fint at arbejde med salg af bogen til en mere moderat pris samt at gøre den tilgængelig for en større del af befolkningen.
- Jeg tror på, at man skal arbejde disse tanker igennem for hver enkelt bog og forfatter. Vi kan og skal ikke skære alle bøger over en kam.

**ARNOLDBUSCK.DK**

MERE MELLEMLINJERNE

# Modellen i filmbranchen

- Biograftallet i 2015 var på det højeste niveau i 20 år.
- Det var der ikke mange, der havde spået for 10 år siden.
- Grunden til at det kan lade sig gøre er, at man i filmbranchen har formået at arbejde strategisk med sit content.
- Man har mistet kæmpe indtægter på DVD salget.
- Men til gengæld er der jo i dag adskillige streamingtjenester, der har taget over i den sene ende af en films produktcyklus.
- Kunsten er at blancere tilgængelighed af content i de forskellige kanaler på forskellige tidspunkter.
- Kan vi lære det i bogbranchen, får vi alle glæde af det.
- Når filmbranchen kan finde en model, der balancerer salg af content i forskellige kanaler over tid – mon så ikke også vi kan i bogbranchen.
- Jeg synes, branchens aktører har et ansvar for at finde en rimelig model, der sikrer, at det også i fremtiden kan betale sig at udgive bøger på dansk.
- Teknologisk skal understøtte vores salg af bøger herunder bøger på nyere typer af medier, men teknologien skal ikke smadre markedet, og teknologi alene sælger ikke bøger – det gør kombinationen af den gode rådgivning i boghandlere og de gode salgsværktøjer.

**ARNOLDBUSCK.DK**

MERE MELLEM LINJERNE