

Poczytaj.to otwiera podwoje przed autorami

4 listopada 2010 wystartował nowy serwis e-booków. Autorzy tego przedsięwzięcia nazywają poczytaj.to polskim serwisem społecznościowym księgarni e-booków. O rozmowę na temat idei portalu poprosiłam Leszka Gołuchowskiego.

Katarzyna Bocheńska: Jaka idea przyświeca poczytaj. to ?

L.G.: Poczytaj.to, to projekt, którego założenia kształtowały się od przeszło 2 lat i są wynikiem analizy rynku i prawdziwych potrzeb e-czytelników (moim zdaniem). Idea przyświecająca uruchomieniu serwisu to udostępnienie atrakcyjnej platformy dystrybucji e-treści (ebooków) zarówno dla czytelników, jak i autorów, w modelu tzw. self-publishingu. W tym celu wykorzystano szereg nowatorskich i unikatowych rozwiązań.

K.B.: A więc postawiliście na...

L.G.: Po pierwsze minimalizacja ścieżki zakupowej: dobrze sprawdzające się zasady sprzedaży towarów w wysyłkowych sklepach internetowych stanowią tak na prawdę duży problem dla usług, jakim jest udostępnianie e-treści. Standardowa ścieżka składa się z 6 etapów. Poczytaj.to oferuje funkcję "czytasz i klikasz" - minimalizując tym samym proces decyzyjny. Nie bez znaczenia jest również zastosowanie e-portmonetki. Dokonywanie płatności podczas procesu zakupowego często wiąże się z czekaniem nawet kilkudniowym na potwierdzenie transakcji. W przypadku chęci czytania ebook'a (tu i teraz) jest to model nie do przyjęcia. Obecnie zakupy dokonuje się spontanicznie! Poczytaj.to oferuje e-portmonetkę ładowaną minimalnymi kwotami (poprzez przelew lub SMS). Do czytania potrzebna jest tylko złotówka - to mniej niż gazeta, bilet parkingowy, bilet komunikacji miejskiej. Po drugie realizm księgarni. Odejście od konwencji księgarni jako klasycznego serwisu internetowego. Tu mamy do czynienia z regałami i półkami - dokładnie tym co widzi czytelnik wchodząc do prawdziwej księgarni. Ważne jest też to, że po wybraniu książki, ale przed jej zakupem, nie jest skazany na czytanie tylko tych treści, jakie udostępni sprzedawca. Jeżeli dysponujemy funduszami w e-portmonetce możemy - jak w prawdziwym sklepie - "wziąć książkę do ręki", przeczytać dowolny fragment, ocenić ją, a jak nam się nie spodoba odłożyć na półkę bez dokonywania zakupów. Nowatorski system rozliczeń pozwala nie płacić, jeżeli nie przeczytamy więcej niż 5% książki, lub zapłacić tylko proporcjonalnie w stosunku do przeczytanej ilości treści, jeżeli nie przekroczy ona 49% objętości ebooka. No i po trzecie uniwersalizm. Zastosowany format ePUB (najbardziej popularny) bez zabezpieczeń (DRM) umożliwia odczytanie ebooka w każdym urządzeniu stacjonarnym lub mobilnym obsługującym dany format. Poczytaj.to jest platformą otwartą i nie stosuje autorskich zabezpieczeń.

K.B.: Tak zastanawiam się czy dobre założenia nie rozbijają się o zimne realia. Czytelnictwo przeżywa wyraźny kryzys.

Leszek Gołuchowski -
Niezależny konsultant,
menadżer, koordynator
projektów biznesowych,
prezenter i rzecznik
prasowy.
Działalność związaną z
nowymi technologiami
oraz cyfrowymi mediami
prowadzi od lat 90.
Współtwórca portalu
Internetii należącego do
holdingu Netia Telekom,
Biznes Menadżer
projektu "Bezpieczny
Stadion" - systemu do
automatycznej
identyfikacji kibiców,
Konsultant i Koordynator
projektu "eClicto"
pierwszego na polskim
rynku kompleksowego
systemu dystrybucji
treści elektronicznych
zawierającego czytniki
elektronicznego papieru.

L.G.: To oczywiście pokaże czas. Czytelność faktycznie spada, niemniej jednak pojawiła się (już jakiś czas temu) nowa forma czytania. E-czytania w internecie. Przeszło 50% społeczeństwa polskiego aktywnie korzysta z internetu, znaczna część po to, aby zdobywać nowe informacje – a więc: aby czytać, nie tylko aktualności, ale również blogi, fora jak i ... e-książki. To co robi poczytaj.to to nic innego jak próba dojścia do tej właśnie całkiem pokaźnej rzeszy internautów, dla których e-czytanie jest bardzo ważną, o ile nie jedyną formą kontaktu ze słowem pisanym.

K.B.: W serwisie chcecie traktować e-book nie tylko jako towar, ale i jako ...

L.G.: Jest on swoistego rodzaju "znakiem czasu", pochodną "cyfryzacji" życia i społeczeństwa. A co najważniejsze w szczególności dla autorów u wydawców - nowym kanałem docierania do czytelników i słuchaczy. To jest tak, że współczesny "cyfrowy" człowiek korzysta z e-zasobów w sposób naturalny, to nie jest nic "dziwacznego", odbiegającego od standardów. Musimy zrozumieć i przyjąć do wiadomości fakt, że ebooki często są jedynymi formami dotarcia do takich ludzi. Stanowią oni coraz liczniejszą grupę społeczeństwa.

K.B.: W jaki sposób chcecie trzymać poziom publikowanych e-książek na portalu?

L.G.: W szczególności poprzez współpracę z wydawnictwami, zwłaszcza w zakresie tzw. "poczty literackiej". Są to dzieła często nie zamówione, ale po wstępnym ich przejrzaniu przez wydawcę na platformę Poczytaj.to trafiają książki o dużej wartości merytorycznej i warsztacie literackim.

K.B.: Z jakimi wydawnictwami udało się porozumieć w tej sprawie?

L.G.: Od samego początku kibicuje projektowi warszawskie Wydawnictwo Nowy Świat publikując na poczytaj.to już przeszło 30 tytułów. Nawiązana jest również współpraca z Wydawnictwem Otwarte, które kontaktuje poczytaj.to z autorami publikacji nadsyłanych do wydawnictwa.

Mam nadzieję, że w ślad za nimi pójdą i następni wydawcy, nie tylko książek, ale i magazynów, w szczególności takich, których głównym kanałem dystrybucji jest właśnie internet.

Rozmowy z wydawcami trwają, nie są łatwe i proste, ale zaproponowana idea jest na tyle atrakcyjna i bezkosztowa, że z optymizmem patrzę na przyszłość w zakresie współpracy.

K.B.: Czy cena 99 gr za książkę to nie za mało aby przyciągnąć autorów?

L.G.: Przewodnią sentencją serwisu jest przekonanie, że "eBook może być tani!".

K.B.: Przepraszam, że wchodzę w słowo, tani, ale nie może nie tak deprecjonizująco tani. Napisanie dobrego tekstu to spory wysiłek i odrobina talentu.

L.G.: Podczas wielu wydarzeń branżowych, w których miałem przyjemność uczestniczyć, słyszałem wypowiedzi osób (profesjonalistów) starających się udowodnić, że minimalna granica opłacalności dla ebooka to 4,99 PLN a nawet 9 PLN! Jestem odmiennego zdania. Otóż można zachować atrakcyjną cenę, jeżeli zmienimy sposób myślenia, jako autor. Kanał internetowy, to dobry kanał promocyjny w szczególności dla debiutantów, którzy raczej nie mają szans na wydanie książki w wersji drukowanej ze względów finansowych. Poczytaj.to pozwala na pojawienie się w gronie nazwisk promowanych nie tylko przez serwis, ale również i wydawnictwo takie jak "Nowy Świat". Identycznie ma się rzecz w przypadku książek wznawianych. W sieci internetowej ebooki mogą być sprzedawane w sposób ciągły. Otóż dane statystyczne pokazują jednoznacznie, że sprzedaż ebooków w cenie 0,99 stanowi 54% ogólnej sprzedaży. Każda inna cena nie przekracza 5%-8% ogólnej sprzedaży. Oznacza to, iż nieprawdą jest, że można zarobić tylko wystawiając odpowiednią wysoką cenę (jak

wspominałem na początku). Odpowiednio atrakcyjna tematycznie oferta i atrakcyjna cena jest gwarantem wysokiego zainteresowania potencjalnych czytelników i użytkowników serwisem, co powinno przekładać się również na wysoką sprzedaż treści, znacznie większą od cen stosowanych w innych serwisach sprzedających ebooki kmercyjne.

K.B.: Ale czytelnik nie będzie miał czego czytać jeśli autor poczuje się upokorzony wynagrodzeniem. A poza tym, czy nie jest tak, że w naszym rozumieniu pisarstwa, autorem jest się wtedy kiedy trzyma się w rękach wydrukowaną swoją książkę, pachnącą drukiem. Elektroniczna wersja tej możliwości i towarzyszących im uczuć nie daje. Może warto by pomyśleć o jeszcze jakimś innym motywowaniu autorów...?

L.G.: Poruszyła Pani ciekawą kwestię rozumowania „pisarstwa”.

To prawda, że w świadomości wielu osób bycie pisarzem oznacza posiadanie na półce biblioteczki książki papierowej, wydrukowanej tradycyjnymi metodami, sprzedawanej w tradycyjny sposób poprzez tradycyjne księgarnie. A jednak! Mamy coraz większe grono pisarzy, którzy – być może już usatysfakcjonowani w pewien sposób dotychczasowymi osiągnięciami – doceniają nowy, elektroniczny kanał sprzedaży, w szczególności jeżeli nie ponoszą kosztów druku, magazynowania i logistyki. Oczywiście bardzo ważny jest aspekt ceny – wypowiedziałem się już na ten temat trochę wcześniej. Przypominam, że poczytaj.to nie usurpuje sobie prawa do wyłączności na dystrybucję – jest tylko uzupełnieniem kanałów dystrybucyjnych w atrakcyjnym modelu dotarcia do czytelnika. Lepiej jest popularyzować własną twórczość nawet tańszym kosztem, niż odmawiać czytelnikowi dostępu do e-książek, tylko dlatego, że nie chce zapłacić on oczekiwanej sumy, często w jego mniemaniu bardzo wygórowanej. I tutaj zwróćmy uwagę, przykładowo, na wspomniany wcześniej w naszej dyskusji nowy trend pisarski, jakim są np. blogerzy piszący dużo, często, ciekawie i profesjonalnie! Z ich punktu widzenia aspekt ceny nie odgrywa tak istotnej roli jak popularyzacja własnej twórczości. Patrząc poprzez pryzmat „cyfryzacji życia” należy znaleźć złoty środek między popularyzacją treści, atrakcyjnością jej udostępniania a jej wartością. Z całym przekonaniem mogę polecić autorom właśnie poczytaj.to.

K.B.: Dziękuję za rozmowę.