

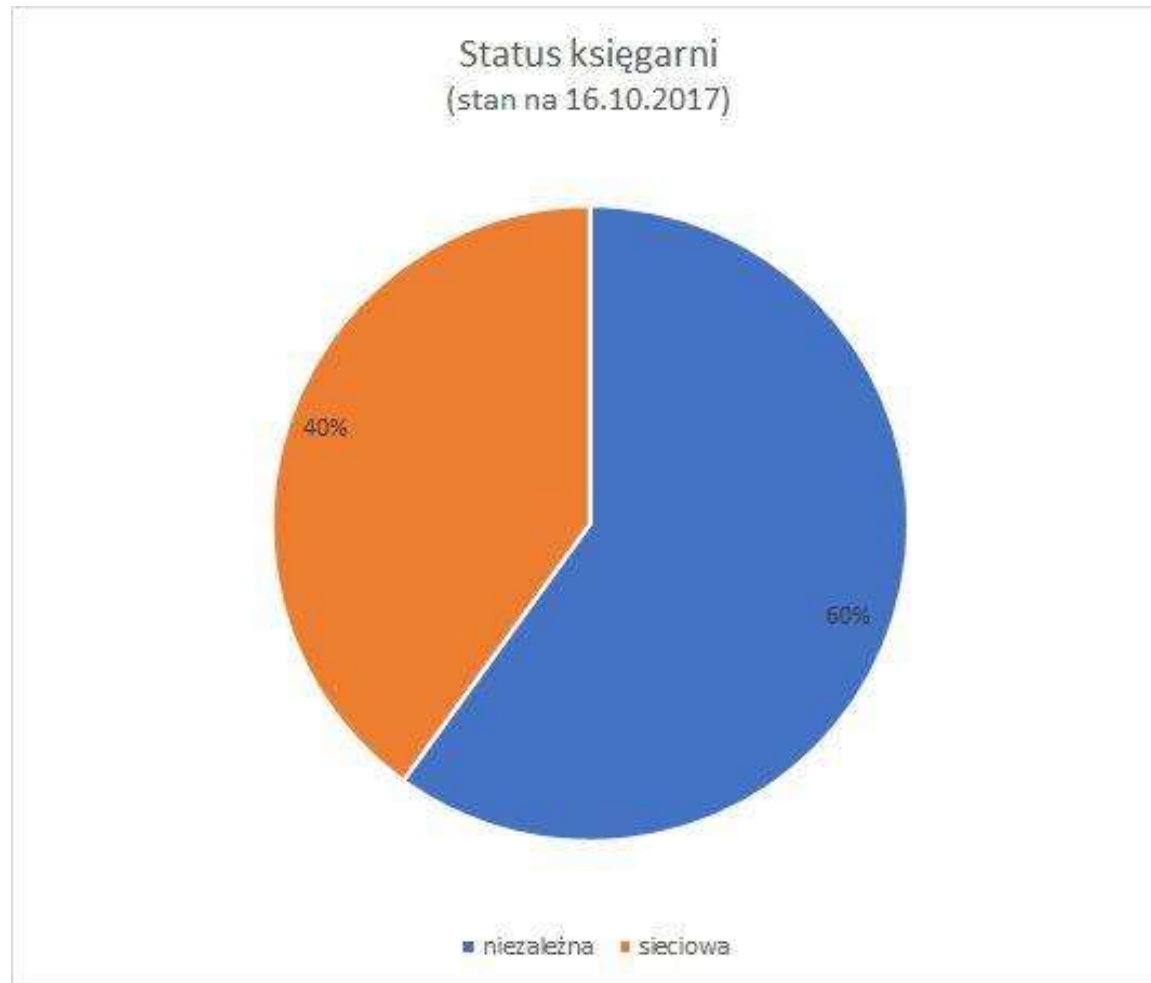
„Systemy wsparcia branży księgarskiej”

„Księgarnie nowoczesne i efektywne
– webinaria dla księgarzy”

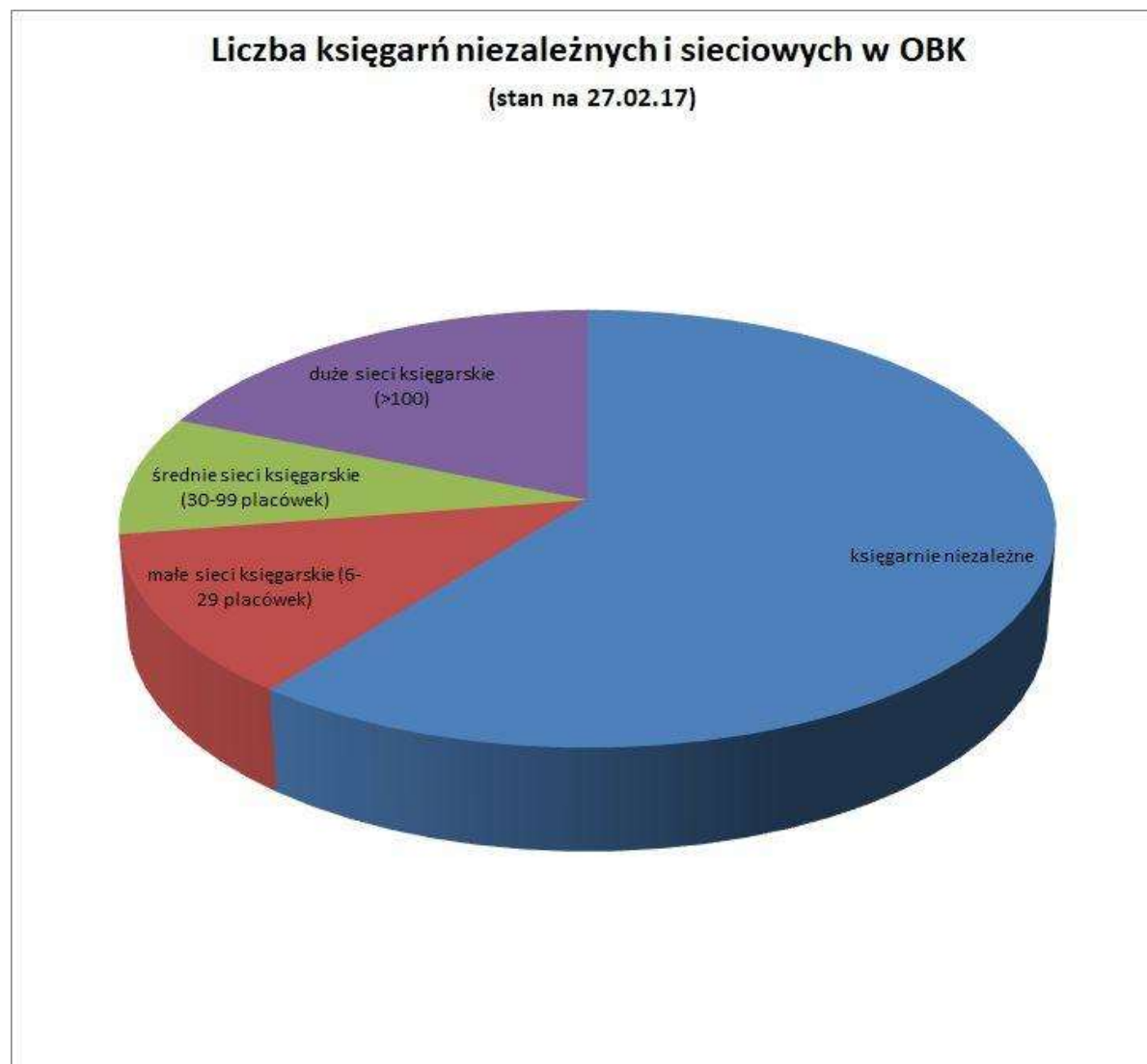
„Dofinansowano ze środków Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego”

Ministerstwo
Kultury
i Dziedzictwa
Narodowego.

Polski rynek książki – kondycja segmentu księgarskiego



Kondycja segmentu księgarskiego



Kondycja segmentu księgarskiego

Blisko **1800** – liczba placówek zarejestrowanych
w Ogólnopolskiej Bazie Księgarń

112 – średnia liczba przypadająca na województwo

Księgarnie niezależne - 1117

Duże sieci (powyżej 100 placówek) - 2 (**345** księgarń)

Średnie sieci (30-99 placówek) – 2 (**163** księgarnie)

Małe sieci (6-29 placówek) – 18 (**222** księgarnie)

Źródło: **Ogólnopolska Baza Księgarń (dane aktualne na połowę
października)**

Kondycja segmentu księgarskiego

Źródła zakupu książek według wskazań respondentów w latach 2010-2015 (w proc.)

Lata	2010	2012	2014	2015
Salon multimedialny (np. Empik)	22	29	21	21
Księgarnia tradycyjna	58	55	49	48
Antykwariat	6	6	7	4
Kluby książki	12	4	4	5
Księgarnia internetowa	15	12	16	17
Kiosk lub salonik prasowy	6	6	10	9
Punkt sprzedaży taniej książki	6	6	9	9
Hipermarket	4	5	12	16
Inne źródła	8	4	2	2

Źródło: Badania Biblioteki Narodowej za lata 2010-2015

Kondycja segmentu księgarskiego

Fragmentacja rynku dystrybucji (w proc.)

Lata	1998	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Księgarnie	56	48	39	41	41	40	39	38	36	35
Kluby i wysyłka	24	26	26	17	12	10	5	2	1	1
Internet	0	1	5	18	21	25	30	35	38	39
Akwizycja	9	14	6	3	3	3	3	2	2	1
Hipermarkety	5	7	10	14	16	16	17	16	15	15
Kioski z prasą	5	4	14	7	7	6	6	7	8	9

Źródło: „Rynek książki w Polsce 2017”; Biblioteka Analiz, Warszawa 2017

Kondycja segmentu księgarskiego

- **Zmiana w zasadach obrotu ofertą podręcznikową i skutki dla segmentu księgarskiego:**
 - utrata „dwiej części” przychodów
 - exodus części księgarń niezależnych
 - rozszerzenie asortymentu książkowego o ofertę poza podręcznikową
 - rozwój oferty poza książkowej
- **Upadek sieci Matras... i co z tego wynika dla rynku:**
 - szybki rozwój podmiotów o charakterze sieciowym (Empik, Świat Książki, MOLE MOLE, Book Book)

Kondycja segmentu księgarskiego

Możliwe kierunki ewolucji segmentu:

- dynamicznie postępująca **koncentracja** rynku
- postępująca **zmiana roli punktów sprzedaży stacjonarnej**
- większa aktywność księgarń stacjonarnych w internecie

Koncentracja rynku

- Potencjał nowych księgarń sieciowych (CH)
- Potencjał księgarń niezależnych „nowego typu”
- Potencjał istniejących księgarń „starego” typu

Koncentracja rynku

Partnerstwo dla Księgarń – Program Wsparcia Książnicy Polskiej

Korzyści dla księgarń

- Możliwość działania w ramach grupy o silnej pozycji rynkowej
- Dostęp do szerokiej oferty książkowej oraz poza wydawniczej
- Atrakcyjniejsze warunki handlowe
- Dostęp do efektywnych narzędzi wspierających sprzedaż
- Wzrost jakości świadczonych usług księgarskich
- Wzrost konkurencyjności, przychodów i rentowności

Kondycja segmentu księgarskiego

Możliwe kierunki ewolucji segmentu:

- dynamicznie postępująca **koncentracja** rynku
- postępująca **zmiana roli punktów sprzedaży stacjonarnej**
- większa aktywność księgarń stacjonarnych w internecie

Sprzedaż stacjonarna – zmiana funkcji

- Show room (wzorcownia)
- Specyfika rynku książki
- Kierunki migracji przychodów

Kondycja segmentu księgarskiego

Możliwe kierunki ewolucji segmentu:

- dynamicznie postępująca **koncentracja** rynku
- postępująca **zmiana roli punktów sprzedaży stacjonarnej**
- Większa **aktywność** księgarń stacjonarnych **w internecie**

Księgarnia stacjonarna w internecie

Udział sprzedaży internetowej (w proc.)

Lata	1998	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Sprzedaż przez internet	0	1	5	18	21	25	30	35	38	39

Księgarnia stacjonarna w internecie

Wzrost aktywności poprzez:

- Budowanie konkurencyjności na rynku lokalnym
- „Wyjście” do klienta
- Wychowywanie „własnych” klientów
- Wzrost przychodów (???)

Księgarnia stacjonarna w internecie

Warunki handlowe dla księgarń internetowych

Średnie rabaty od ceny detalicznej (od wydawców)

35-42/45%

Średnie rabaty od ceny detalicznej (od dystrybutorów)

25-35%

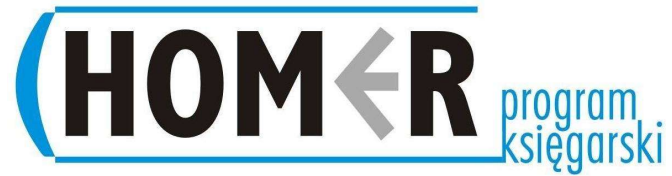
Księgarnia stacjonarna w internecie

- Księgarnia lokalna liderem w sieci – czy to możliwe?
- Dysproporcje w rabatach
- Utrudniona konkurencja
- Brak zachęt do rozwoju sprzedaży
- Niski przychód i rentowność

Księgarnia stacjonarna w internecie

- Rozwój własnych kompetencji w zakresie sprzedaży internetowej (np. dystrybucja za pośrednictwem Allegro.pl)
- Zewnętrzne (komercyjne) systemy wsparcia

Księgarnia stacjonarna w internecie



Księgarnia stacjonarna w internecie

- **Homer**
 - Obsługa przyjęcia zamówienia i dostawy
 - Obsługa sprzedaży
 - Zarządzanie magazynem
- **Hosting księgarski**
 - Wspólna budowa strony internetowej
 - Dostęp do szerokiej bazy produktów
 - Obsługa klienta i logistyki
 - Szkolenia pracowników księgarni

Księgarnia stacjonarna w internecie

- Buuki

Wsparcie sprzedaży

- sprzedaż klasyczna
- obsługa sprzedaży internetowej

Zadania informacyjne

- wspólna baza tytułów dostępnych w obrocie handlowym
- stała aktualizacja bazy

Księgarnia stacjonarna w internecie

- Buuki (zasady współpracy):
 - Monitoring bazy produktowej wszystkich partnerów
 - Przekierowanie klienta (odpowiedzialność za sprzedaż)
 - Księgarz obsługuje zamówienia
 - Karta Buuki
 - Promocja i reklama

Księgarnia stacjonarna w internecie

- **Buuki – koszty i rozliczenia:**
 - Opłata jednorazowa
 - Abonament
 - Prowizja od sprzedaży (procentowa)
 - Rozliczenia okresowe

Dodatkowe systemy wsparcia

- **Program Certyfikacja Księgarń (Polska Izba Książki/Stowarzyszenie Księgarzy Polskich)**

Cele:

- profesjonalizacja księgarń
- budowa marki
- wzrost konkurencyjności
- dofinansowanie działalności

Dodatkowe systemy wsparcia

A może...



z firmą

SUPERSIÓDEMKA
OGÓLNOPOLSKA DYSTRYBUCJA KSIĄŻEK

„Systemy wsparcia branży księgarskiej”

Zachęcamy Państwa do zadawania pytań
i komentowania na stronie ksiegarze2017.pl

Dziękuję za uwagę!!!

Paweł Waszczyk

Biblioteka Analiz

Kontakt: pawel@rynek-ksiazki.pl