

الحلقات المفقودة في سلسلة القيمة للكتب في العالم العربي

د/ أحمد طاهر

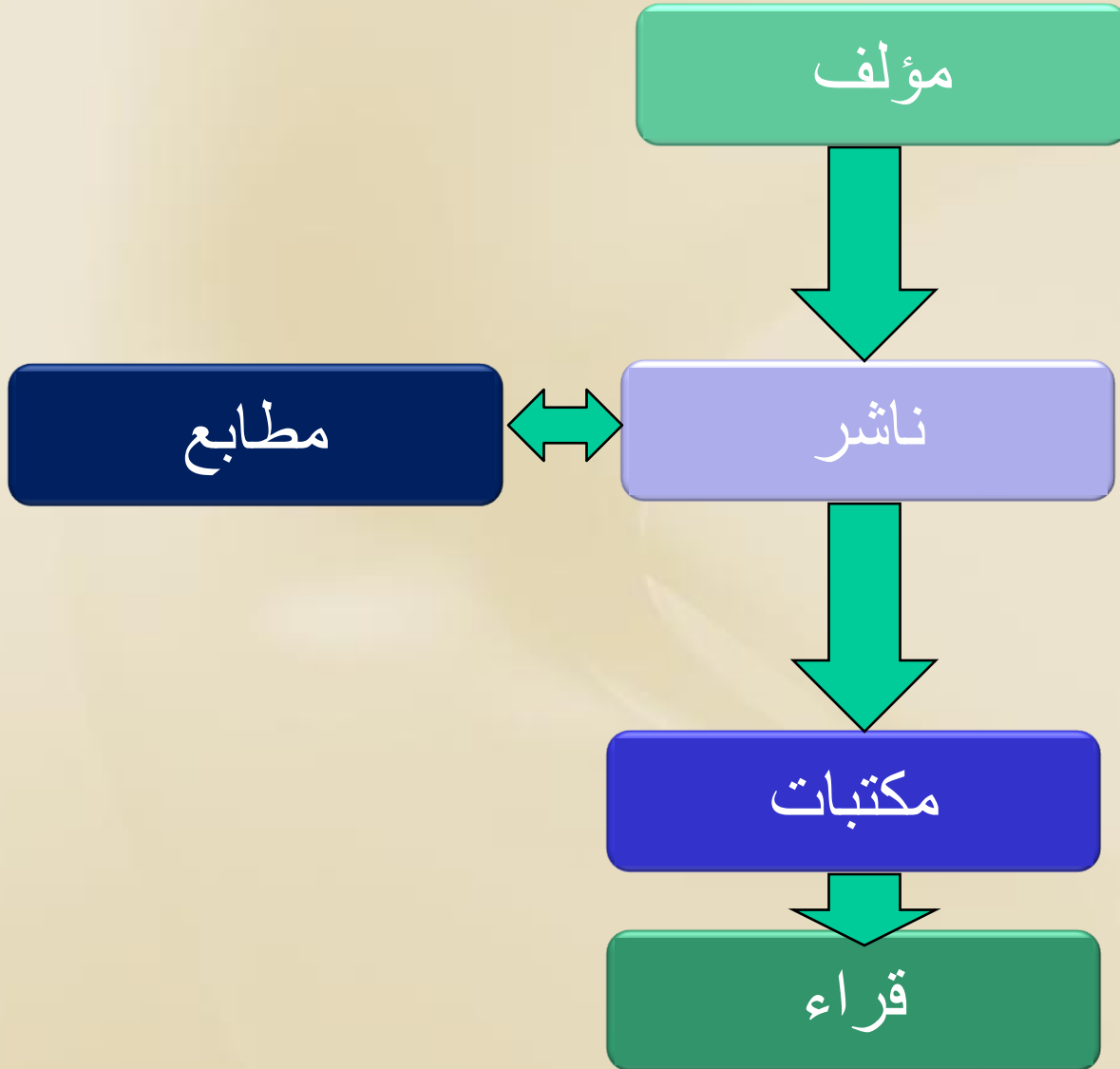
رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة
SOLUTIONS CONSULTING

ataher@solutions.com.eg

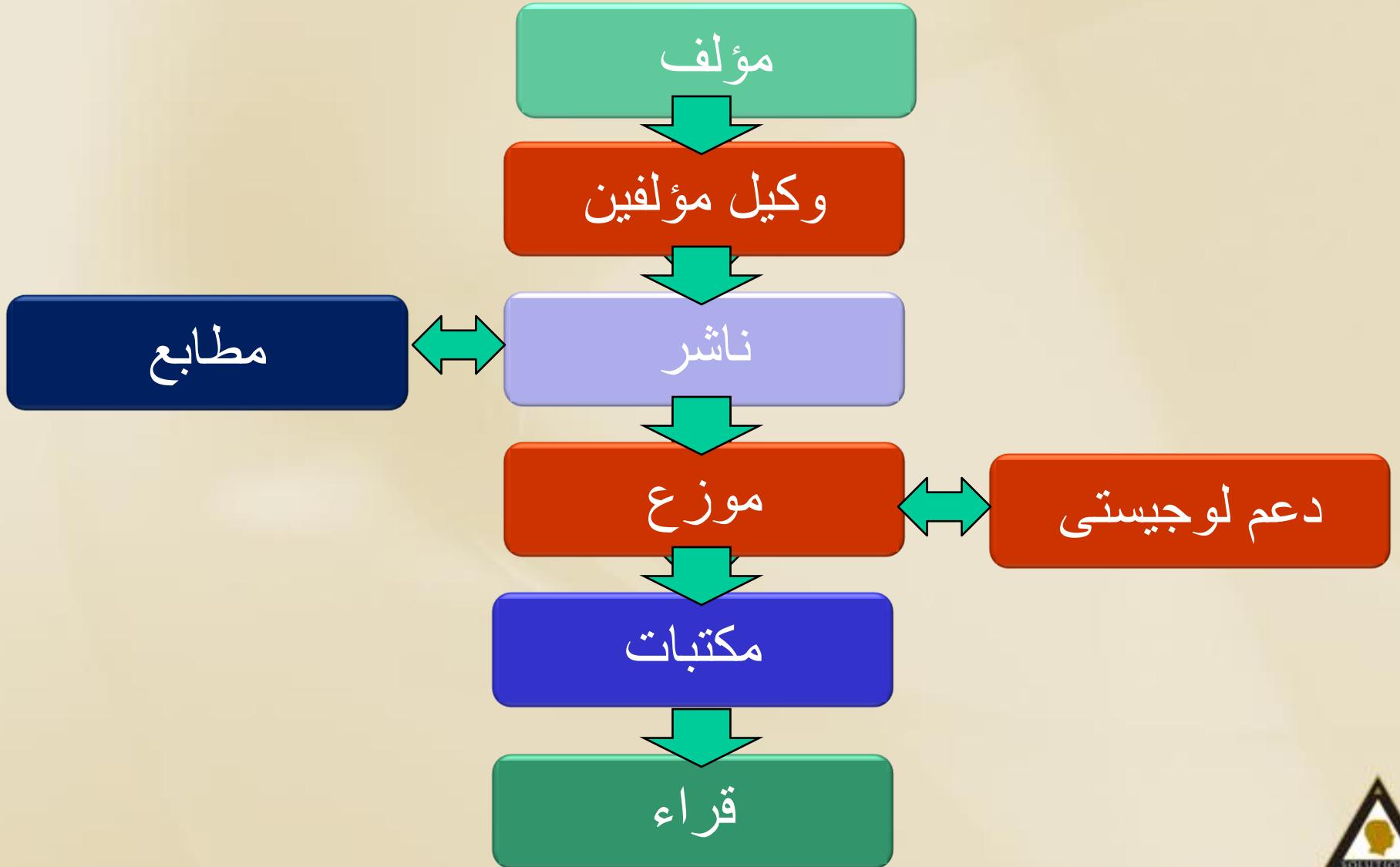


SOLUTIONS CONSULTING

سلسلة القيمة الحالية



سلسلة القيمة الكاملة



دور الوكيل

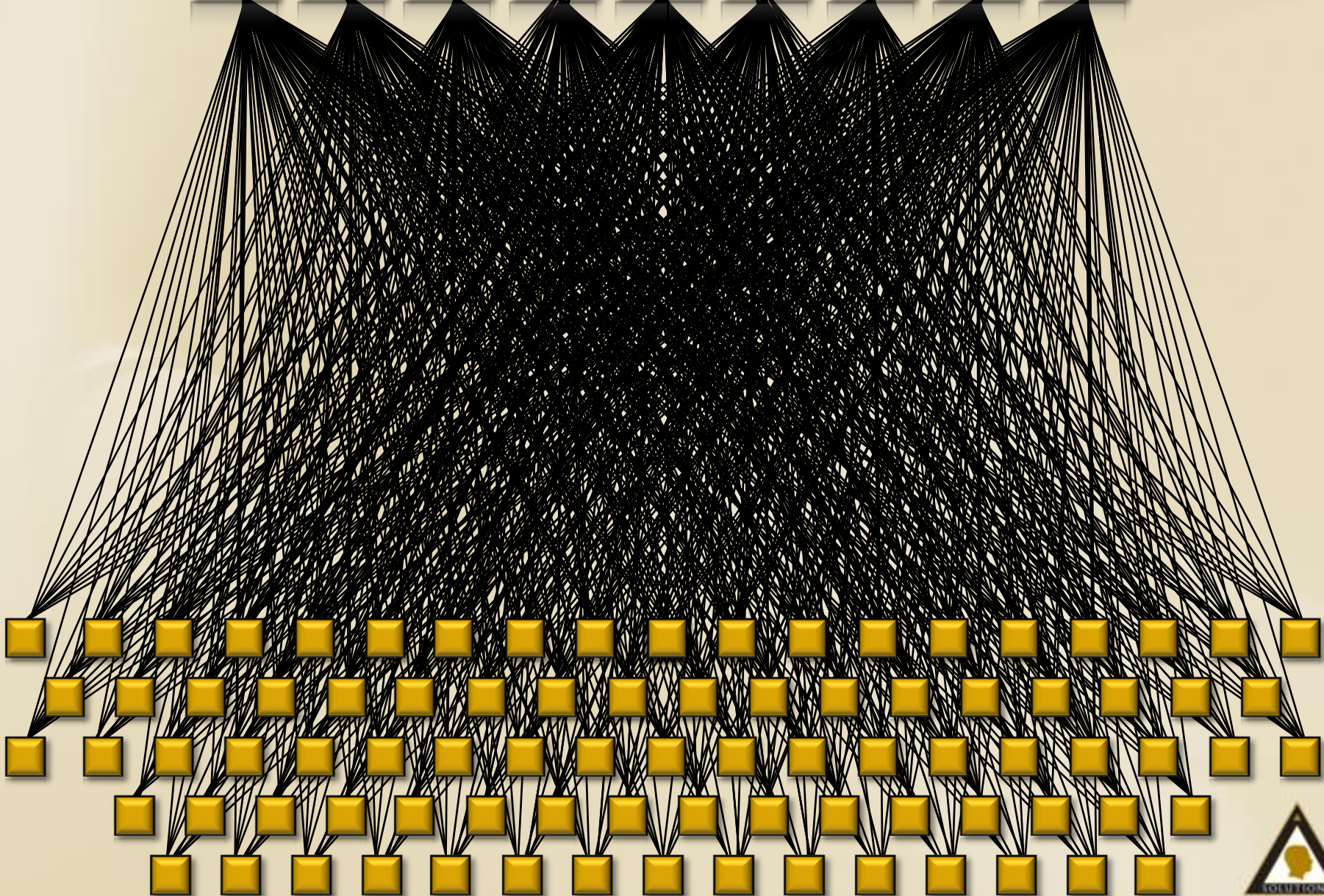
- قراءة النصوص لاتخاذ قرار بشأن إمكانية النشر؛
- تقديم النصيحة للمؤلفين بشأن اختيار العناوين والنشر؛
- تقديم النصح للمؤلفين فيما يتعلق بالاستراتيجية الأنسب لمسارهم المهني.
- إدارة حقوق الملكية الفكرية للمؤلفين
- التفاوض للتعاقد مع المنتجين (الناشرين، الإذاعة، التليفزيون، منتجي الأفلام السينمائية والعروض المسرحية) بالنيابة عن المؤلفين؛
- إرسال العروض والمطبوعات للبت في أمرها؛
- تكوين علاقات داخل الأوساط والمجالات المختلفة؛
- إعلام المنتجين بأحدث أعمال المؤلفين.



دور الموزع



P P P P P P P P P

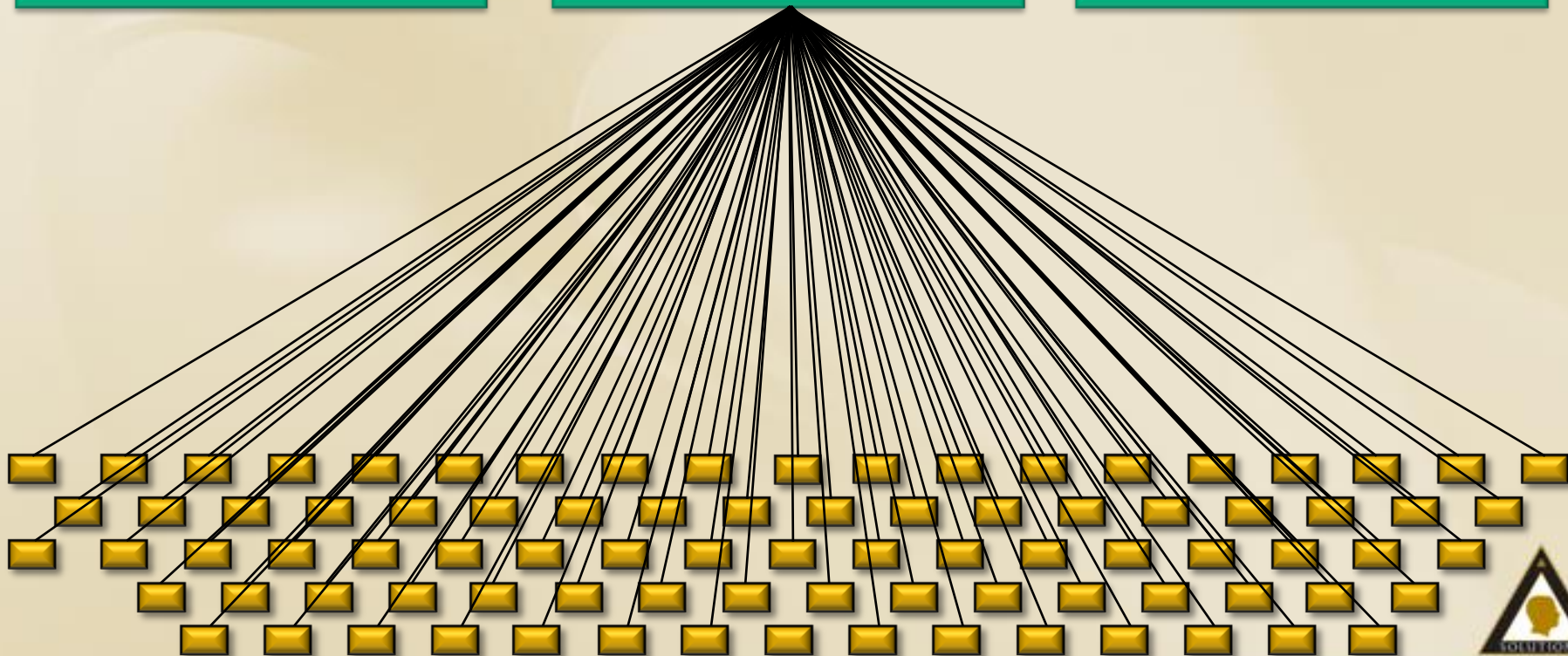




الموزع الثاني

الموزع

الموزع الثالث



دور الموزع

تجاه الناشر:

- زيادة تغطية السوق
- إجراء الاتصالات الخاصة بالمبيعات
- الاحتفاظ بمخزون استراتيجي
- تلقى و تلبية الطلبيات
- جمع المعلومات المتعلقة بالسوق
- تقديم الدعم للعميل (بائع التجزئة)



دور الموزع

تجاه بائع التجزئة:

التأكد من توافر الكتاب

تقديم خدمة العملاء

توسيع نطاق المساعدة المالية والائتمان

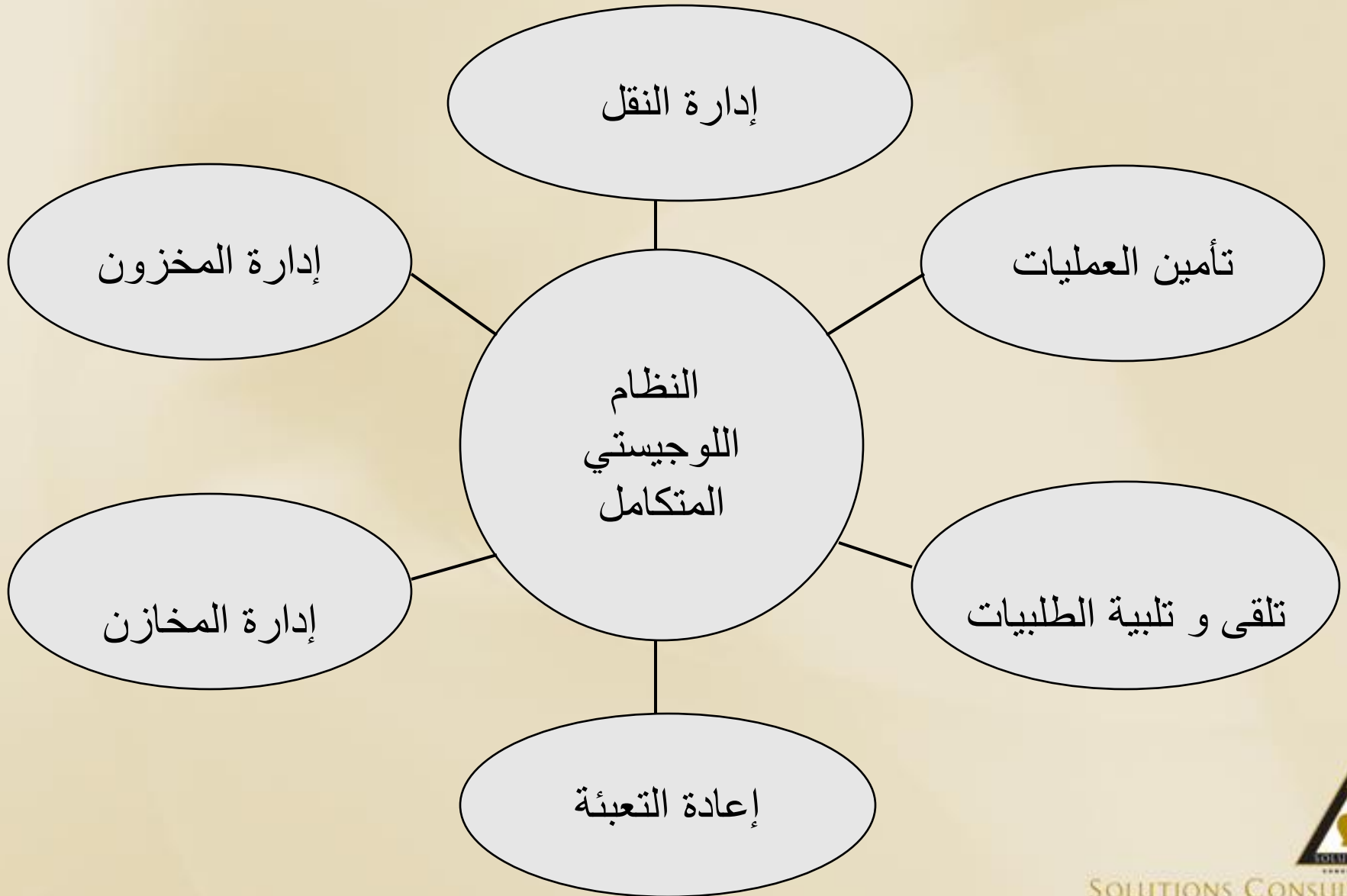
توفير مزيج سلعي ملائم

تقسيم الشحنة

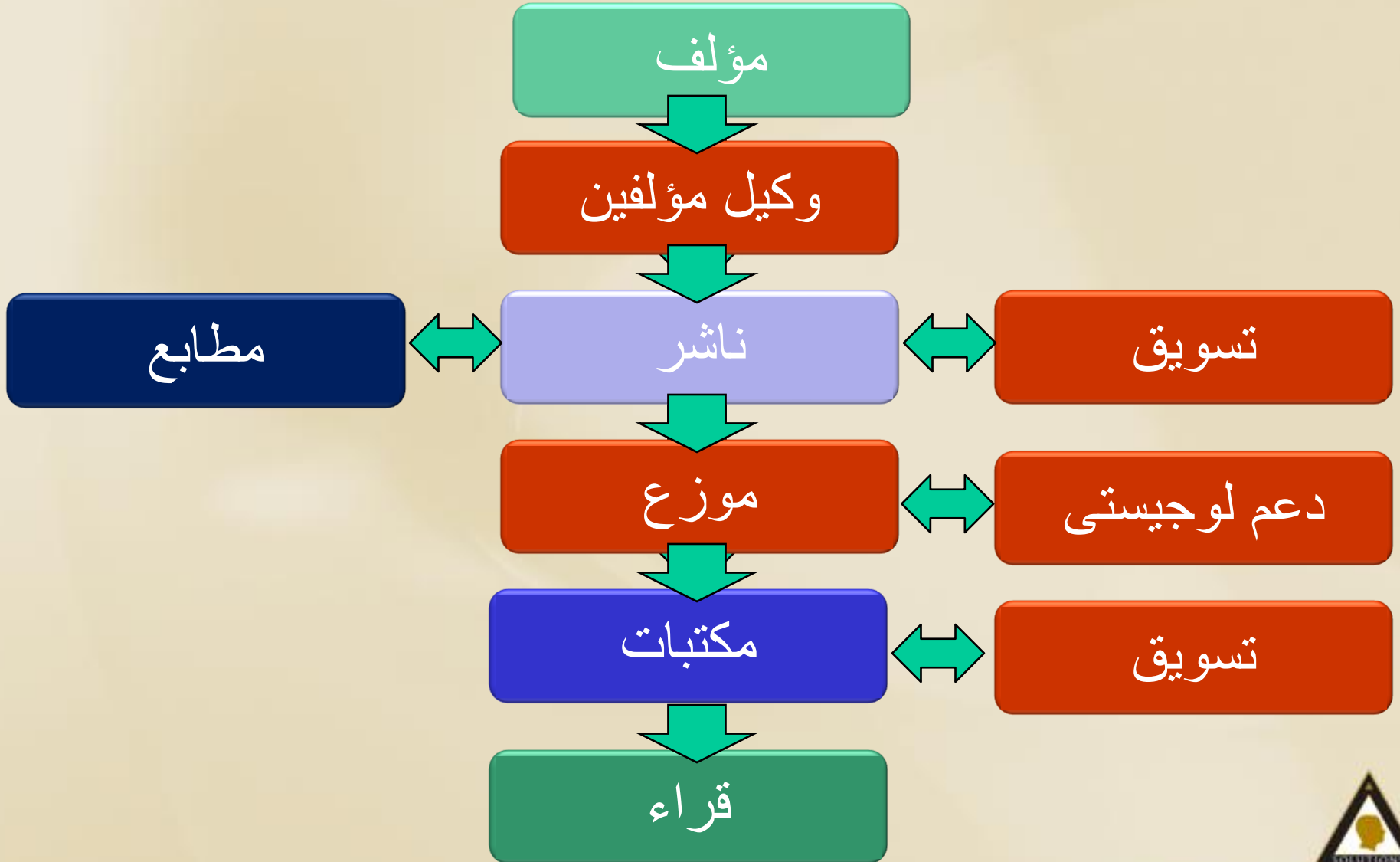
مساعدة العملاء بتزويدهم بالنصح والدعم الفني



دور شركاء التمويل اللوجستي



سلسلة القيمة الكاملة



دور التسويق (تحفيز)

تحفيز مرن	تحفيز محدد الإطار
1. برامج التدريب	1. الدعاية المشتركة
2. تحديد الخطة البيعية	2. التخفيضات الترويجية
3. البيع الترويجي	3. تخفيضات خاصة
4. المعارض التجارية	4. مساعدات متعلقة بطرق العرض والبيع
	5. عروض ترويجية داخل المتجر
	6. المسابقات والجوائز
	7. عروض ترويجية خاصة
	8. الحملات الترويجية



دور التسويق (استقطاب)

1. أبحاث التسويق
2. الإعلانات في وسائل الإعلام
3. بيع الحقوق السينمائية/التلفزيونية
4. جولات/حفلات توقيع المؤلفين على كتبهم
5. استضافة المؤلف في وسائل الإعلام
6. الدعاية للكتاب/المؤلف
7. استراتيجية التسعير
8. تطوير المنتج



الاتجاهات الحالية في توزيع الكتب

- ظهور كيانات قوية لبيع الكتب بالتجزئة
- زيادة حجم البيع بالتجزئة عبر الإنترنت والبيع بالتجزئة "الثلاثي المنافذ"
- بيع الكتاب داخل السوبر ماركت و الهايبرماركت
- تنامي إعادة بيع الكتب المستعملة
- ظهور أجهزة "Kindle" والكتب الإلكترونية
- التناقض المتزايد بين التقنية المتقدمة والتفاعل الإنساني
- الموقع و الموقع و الموقع ← الموقع و المكانة و المكانة

