

Area

TREND MERCATI

Anno 2014

N. Doc

B-1

Pagine

3

TITOLO

LA NUOVA MATRICE DEI RICAVI DEGLI EDITORI

Fonte

Elaborazione ANES su post di Frederic Filloux (Monday Note, 23 febbraio 2014)

www.mondaynote.com

- Lo scorso 23 febbraio **Frederic Filloux**, Digital General Manager de «Les Echos» e blogger, ha postato un interessante articolo corredato da una matrice che elenca le diverse revenues classificandole per tipologia di editore e attrattività
- Emerge che nel suo complesso l'area B2B sembra essere quella che presenta le migliori opportunità di sviluppo.
- In particolare:
 - ✓ Eventi e Congressi: questo segmento è molto affollato e il successo dipende non solo da una sottile combinazione tra ricavi da partecipanti e da sponsor, ma anche dalla capacità di generazione di contenuti. Una convegno è un contenitore che deve essere configurato con la stessa cura di qualsiasi altro tipo di pubblicazione.
 - ✓ Formazione e moocs (*Massive Open Online Courses*): rappresentano un potenziale di diversificazione interessante per alcuni editori, in particolare per testate con una forte vocazione specialistica;
 - ✓ Intelligence e surveys sono un'area attraente ma richiedono una grande esperienza per mantenere la promessa e giustificare l'alto prezzo solitamente correlato a tali offerte.
- La matrice rappresenta al tempo stesso vastità e complessità in termini di progettazione e di vendita; solo gli editori che sapranno valorizzare i propri contenuti e le proprie risorse saranno in grado di cogliere tali opportunità.

	Per Unit Sales	Advertising				B2C Subscription		Business to Business			
		Column Inch	Banners	Custom Deals	Branded Contents	Basic	Premium	Bulk Subscription	Business services	Attendance Fees	Other Fees
Print Daily Edition	✓↓	✓↘	✗	✓→	✓→	✓↘	✗	✓↘	✗	✗	✗
Print Weekend Edition	✓↘	✓→	✗	✓↗	✓→	✓→	✓→	✗	✗	✗	✗
Web	✗	✗	✓↘	✓↗	✓↗	✓↗	✓→	✗	✗	✗	✗
Tablet	✗	✗	✓↘	✓↗	✓↗	✓↗	✓→	✗	✗	✗	✗
Mobile	✗	✗	✓↓	✓→	✓→	✗	✓→	✗	✗	✗	✗
Digital B2B (all platforms)	✗	✗	✗	✓→	✓↗	✗	✗	✓↗	✓↗	✗	✗
Publishing (ebooks)	✓↗	✗	✗	✗	✗	✗	✓↗	✗	✓↗	✗	✓↗
Events & Conferences	✗	✗	✗	✓↗	✓↗	✗	✓↗	✗	✓↗	✓↗	✓↗
Intelligence & surveys	✓↗	✗	✗	✗	✗	✗	✓↗	✗	✓↗	✗	✗
Training & Moocs	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓↗	✗	✓↗	✗	✗
Publishing for 3rd Party	✗	✗	✗	✗	✓↗	✗	✗	✗	✓↗	✗	✓↗
Commission on 3rd party Sales	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓↗
Syndication Services	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓↗	✓↗	✗	✓↗
B2B Classifieds	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓↗	✗	✓↗

Applicability & Outlook	
✓↗	Clearly on the rise, volume and per unit prices go up
✓→	Stable or tied to many uncertain factors
✓↘	Falling in terms of volume or on a per unit basis
✓↓	Falling with little hope of recovery
✗	Not applicable

