Betalingsbereidheid voor digitale boeken

27-01-2015 09:28



Hieruit werd voor ieder individu zijn/haar unieke, gemiddelde betalingsbereidheid berekend, en van daaruit de bevolkingsgemiddeldes.

De betalingsbereidheid voor een digitaal boek dat in haar papieren vorm in de boekhandel €19 zou kosten, heeft een optimale prijsvork tussen €7 en €10 voor een gewone digitale kopie, en een optimale prijsvork

tussen €9 en €11,5 voor een digitale versie verrijkt met allerlei audio, video of hyperlinks (maar géén games of sociale media—zie de volgende sectie over functionaliteiten). Het meest opvallende aan dit resultaat is niet de lagere prijs voor de digitale versie van een voorheen fysiek verkocht cultuurproduct—een fenomeen dat bij alle culturele goederen voorkomt—maar dat de prijsvorken zo nauw zijn. Bij andere digitale media zoals games of films neemt men een veel bredere speelmarge waar tussen de laagste en hoogste prijs, maar in het geval van e-boeken geeft de lezer de uitgever en boekhandelaar heel weinig speelruimte. De optimale prijszetting, waarbij de penetratie en afzet het hoogst zouden zijn, bedraagt voor een digitale PDF versie €9. Opmerkelijk genoeg is de optimale prijszetting voor een verrijkt digitaal boek slechts 50 cent hoger, namelijk €9,5.

Gezien de hogere productie- en onderhoudskosten (door het snel verouderen van digitale formaten) voor verrijkte e-boeken, lijkt de meerwaarde ten opzichte van klassieke PDFs in termen van profitabiliteit gering. Wel kan het zijn dat lezers bepaalde functionaliteiten als zodanig inherent aan het digitale formaat beschouwen, dat de uitgever niet anders zal kunnen dan te investeren in sommige vormen van verrijking. Zeker bij hogere oplages zal men de investeringen in deze basisfunctionaliteiten kunnen terugverdienen.

Welke functionaliteiten worden het sterkst gesmaakt?
De opzoekfunctie wordt als erg belangrijk gezien bij digitale boeken (73%), gevolgd door audio (28%) en video (21%). Games en oefeningen zijn features die weinig respondenten belangrijk achten. Verder blijken de belangrijkste kenmerken van digitale boeken de leesbaarheid (84%), gevolgd door de opslagruimte (77%), de e-ink technologie (76%) en de kostprijs (76%). Merk op dat alhoewel de prijs belangrijk is, dit niet de reden is waarom sommigen nog nooit digitale boeken hebben gekocht. De specifieke adoptieobstakels bespreken we in de volgende sectie. De integratie van sociale media wordt door 7 op 10 respondenten expliciet als (erg) onbelangrijk aangeduid, en slechts 36% vindt de mogelijkheid van annotaties, delen en archiveren (erg) belangrijk.
Specifieke adoptieobstakels voor aankoop van digitale boeken

Toen we aan hen die nog geen digitale boeken kopen vroegen om maximaal drie redenen te geven waarom dit zo is, gaven de grootste groepen aan het liefst op papier te lezen (81%), liever naar een fysieke boekenwinkel te gaan (43%), of graag papieren boeken te verzamelen (41%). 36,7% duidt aan geen digitale boeken te lezen omdat ze geen tablet of e-reader bezitten. Slechts 6,5% duidde als reden de kostprijs van digitale boeken aan.

De grootste obstakels voor digitale adoptie zijn dus de kracht van bestaande gewoontes, en het niet bezitten van een goede e-reader. Gezien de ontwikkelingen in steeds betere digitale dragers—flexibele schermen die ook buitenshuis comfortabel lezen, met langere levensduurte van de batterijen—kan zeker verwacht worden dat minstens zij die aangaven nog niet digitaal te lezen omdat ze geen e-reader bezitten kunnen beginnen overschakelen naar digitaal lezen. Maar ook van de groep die een sterke papieren leesgewoonte heeft zal niet iedereen immuun blijven voor de opkomst van digitale alternatieven.

Betalingsbereidheid per adoptiesegment
Om de betalingsbereidheid per adoptiesegment te achterhalen, confronteerden we elke respondent met een unieke soldenprijs (de helft van de gemiddelde prijs die elke unieke persoon bereid was te betalen), en een opgedreven prijs (20% boven ieders gemiddelde prijs). Zowel van de solden- als opgedreven prijs vroegen we of ze dit boek zeker, waarschijnlijk, misschien, waarschijnlijk niet of zeker niet zouden kopen. Het meest in het oog springende resultaat was dat de prijs voor niet-verrijkte digitale boeken daalt bij de latere adoptiesegmenten, terwijl de prijs niet afneemt voor verrijkte boeken.

Bundelverkoop
Onderzoek naar bundelverkoop toont dat men gemiddeld bereid is nog €4,9 te betalen voor de papieren versie als men het digitale boek reeds bezit, en €2,4 voor de digitale download van een papieren boek. Deze gemiddelde resultaten worden nog interessanter als we de volledige antwoordreeks bekijken. Deze toont ten eerste hoe een kwart, respectievelijk 41%, geen meerprijs wil betalen voor een papieren resp. digitaal boek als ze de andere vorm reeds bezitten. Ten tweede toont het de verspreiding van hoeveel respondenten welke meerprijs willen betalen voor een bundel. De verdeling toont uitlopers naar de €10-regio, tot zelfs €15 voor het verkrijgen van het papieren boek.

Figuur 1: Meerprijs voor papieren boek als je het digitale reeds bezit

Figuur 2: Meerprijs voor digitaal boek als je het papieren boek reeds bezit

Een positief punt is zeker dat een significante groep van digitale kopers überhaupt bereid is om extra te betalen voor een digitale download—een luxe waar andere cultuurindustrieën zoals de film- of muziekindustrie

amper van kunnen genieten.

Onderzoekers: Prof. Dr. Valérie-Anne Bleyen en Olivier Braet - Valerie-Anne.Bleyen@vub.ac.be , Olivier.Braet@vub.ac.be

'Uitgeverij van de Toekomst' is een multidisciplinair onderzoeksproject gefinancierd door het IWT, als Vlaams Innovatief Samenwerkingsverband (VIS). de kennisinstellingen iMinds-SMIT (VUB) en iMinds-MMLab (UGent) onderzoeken de bedrijfsmatige en technologische uitdagingen van de opkomst van het digitale boek, samen met de confederatie van het Vlaamse boekenvak Boek.be, en alle Vlaamse uitgevers. Projectleiding bij Kenniscentrum Boek.be: Annemie Speybrouck - annemie.speybrouck@boek.be

Test je eigen uitgeefkennis

inct.academy

http://academy.inct.nl/