

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

## Czynniki prawno-administracyjne

- Brak przestrzegania kodeksu dobrych obyczajów
- Zakaz zapisu w umowach wydawca-hurtownia-detalista punktu o przestrzeganiu sugerowanej ceny detalicznej drukowanej na okładce książki (zmowa cenowa)
- Nowy system podatkowy, w tym VAT
- Fatalny system dotacyjny

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

## Czynniki wewnętrzne w wydawnictwach

- Brak badań rynku - zbyt wysokie nakłady, brak kontroli nad dodrukami
- Zła współpraca z drukarniami w tym blokada POD
- Tania książka bez wycofywania nakładów z rynku
- Zaniżanie cen e-booków degradujące ceny wydań papierowych

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

## Strategia promocji w wydawnictwach

- Kampanie promocyjne oparte wyłącznie na promocjach cenowych
- Błędna polityka wydawców przy promocjach cenowych mocnych produktów
- Konkutowanie z detalistami podczas spotkań promocyjnych i targów książki
- Zgoda na dodatkowe rabaty dla detalistów w celu udzielania wysokich rabatów dla czytelników
- Księgarnie w rękach wydawców

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

## Współpraca z pośrednikami dystrybucji

- Brak przestrzegania przez pośredników wcześniejszych ustaleń z wydawcami dotyczących promocji cenowych
- Brak umiejętności pracy na *back list*, krótki cykl życia produktu
- Wojna cenowa pomiędzy pośrednikami dystrybucji w celu eliminacji konkurencji na rynku detalicznym
- Problemy z płynnością - zbyt długie terminy płatności, problemy ze ściągalsnością gotówki

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

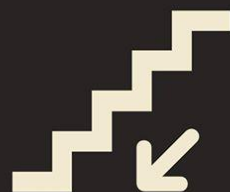
**Tania Książka**

**2 zł**

**5 zł**

**10 zł**

**20 zł**



**schodami**

**w dół**

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research



# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

**-50%**

Oferta obejmuje wybrane tytuły w Księgarniach Świat Książki i Notabene.  
Ważna do wyczerpania zapasów.

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research





# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research



# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research



# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research



# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research



# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

**1 600 TYTUŁÓW W OFERCIE** **1 600 EBOOKÓW NA WYŁĄCZNOŚĆ**  
**180 000 ZADOWOLONYCH KLIENTÓW I...**  
**WIELE WIĘCEJ!**  
Czytaj w dowolnym formacie i dowolnym miejscu.

Z **DARMOWY** FRAGMENT,  
BIERZ KOD RABATOWY  
I KUP EBOOK  
**ZA 9.90 ZŁ!**

**WYBIERZ APLIKACJĘ  
BOOKPOINT**

Getting Things Done	Bieganie metodą Gallowaya	Elektronika dla bystrzaków	Wakowanie Ameryki	Egoizm	Przełom	Mapy myśli w biznesie	Gry all_cja				
Przełom	Mapy myśli w biznesie	Gry all_cja	Futbol obrazowy	Lew czarownica i stara szafa	Książę Kaspian	Podróż wędrowca do switu	Terry Pratchett: Dywan	Na psa urdek	SMOK Jego kłosa i mocni	Wychowanie	yiiframework

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

**A Ty co dziś przeczytasz ?**  
Topowe e-booki  
Wydawnictwa WAB

**nawet -70%**



**VIRTUALO** [sprawdź >](#)

# Przyczyny wojny rabatowej

Jacek Włodarczyk – Book Marketing Research

