



РОССИЙСКИЙ
КНИЖНЫЙ СОЮЗ

ПРОЧТЕНИЕ БУДУЩЕГО

Online-конференция представителей книжной индустрии,
посвященная Международному дню книги и авторскому праву

(на базе облачной платформы ZOOM)

23 апреля 2020 года

СБОРКА ОСНОВНЫХ СМЫСЛОВ МЕРОПРИЯТИЯ

Запись онлайн-трансляции конференции на сайте «Книжный Петербург»:

<https://piterbook.com/category/obrazovatelnyj-sektor/konferenciya/>

Телеграм-канал мероприятия: Новая реальность: ПРОчтение будущего.

https://t.me/prochtenie_future

**Григорьев Владимир
Викторович,**
заместитель
руководителя
Федерального
агентства по печати и
массовым
коммуникациям.

Тезис: Книжная розница вошла в перечень отраслей российской экономики в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в связи с волной коронавируса.

Тезис: Принято около 1500 заявок от издательств на субсидии о поддержке издания социально-значимой литературы

Удалось добиться:

- вышло постановление правительства о включении ряда предприятий книжно-полиграфической индустрии в перечень системообразующих организаций российской экономики
- в Правительство Российской Федерации направлен проект постановления Правительства Российской Федерации о снижении ставки НДС на книжную продукцию в электронном виде, связанную с образованием, наукой и культурой, с 20% на 10%

Сейчас важно:

- адаптировать свои технологии к выживанию и ведению бизнеса online
- использование прогрессивных технологических издательских процессов и способность компаний наладить работу со своими сотрудниками дистанционно
- использовать интернет-продажи

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=MiTtEpaQao>

Ссылка на презентацию:

<https://piterbook.com/2020/04/29/prochtenie-budushhego-privetstvennoe-slovo-grigoreva-vladimira-viktorovicha/>

Ваньков Вадим Валерьевич, директор департамента информационного и цифрового развития Министерства культуры РФ

Тезис: Сегодняшняя ситуация – это вызов. Это возможность для обновления и для того, чтобы отбросить все межотраслевые разногласия и вместе выстраивать новые проекты.

Тезис: Повсеместный онлайн сегодня – это извращенная будущая реальность. Нужен ли нам такой мир? Нет! Дети должны ходить в школы, люди должны посещать библиотеки, театры и музеи.

Тезис: 134 новых проекта в рамках «Модельных библиотек». Но важна не новая мебель, а программы обновления книжных фондов. За 2019 год общий библиотечный фонд пополнился на 10 млн экземпляров.

Тезис: В 2020 году -проект «Библионочь» - впервые в онлайн-формате. 75-летие победы. Старт – 25 апреля.

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=FTQw5H282VQ>

Чалова Зоя Васильевна, президент Петербургского библиотечного общества, директор ЦГПБ им. В.В. Маяковского

Тема: "О текущей ситуации и практике эффективного взаимодействия с читателями Петербурга в условиях закрытия библиотек"

1. БОЛЬШАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ КНИЖНАЯ ЗАКУПКА библиотечных фондов

С мая по сентябрь 2020 года **осуществлять крупную закупку книг для библиотек в соседних с библиотеками книжных магазинах и региональных издательствах.** Источники финансирования: Министерство Культуры и региональные правительства.

2. ЕДИНЫЙ КНИЖНЫЙ КАТАЛОГ – основа информатизации отрасли

Синхронизация существующих справочников с единым книжный каталогом с полноценным библиографическим описанием, доступным впоследствии для всех библиотек и книжных магазинов.

3. РЕГИОНАЛЬНАЯ КНИЖНАЯ ЭКОСИСТЕМА

Система связанных книжных порталов и сервисов для жителей города – как способ объединения региональных усилий по увеличению количества читателей и развитию региональной книжной культуры.

4. ОНЛАЙН-ОБСЛУЖИВАНИЕ ЧИТАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ САМОИЗОЛЯЦИИ

Примечание*

В связи с техническими неполадками и невозможностью в настоящий момент разместить видеозапись выступления Чаловой З.В. ставим запись отдельного интервью с ней.

Ссылка на интервью:

<https://www.youtube.com/watch?v=GZjTYjoriwU&t=1s>

Филимонов Олег Васильевич, вице-президент Ассоциации книгоиздателей России

Сейчас важно:

- лоббирование в Правительстве РФ введения льгот по НДС и налогу на прибыль для издательств и книжных магазинов
- отнесение книгоиздания к наиболее пострадавшим отраслям экономики,
- первоочередная поддержка книжной торговли, в том числе региональных независимых книжных магазинов
- придание книжным магазинам статуса социально значимого объекта, введение льгот по аренде площадей
- реклама чтения как социальная реклама в сетке вещания ТВ и радио (федерального и регионального)

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=kApRxa09DdY>

Вершинин Александр Павлович, директор Российской национальной библиотеки

Необходимо ускориться в решении тех проблем, которые мы давно обсуждаем, но еще не смогли договориться. Для Российской национальной библиотеки – это 3 основных задачи:

- организация доступа к обязательному экземпляру печатного издания в электронной форме
- развитие системы электронных каталогов
- создание автоматизированных сервисов по оказанию информационно-библиотечных услуг пользователям

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=uBPqWuVDDJg>

Капьев Евгений Викторович, генеральный директор издательства «ЭКСМО»

Тема: "Текущие приоритеты для книжной индустрии"

Тезис: сейчас ОБОСТРЕЯЕТСЯ БОРЬБА ЗА ЧИТАТЕЛЯ

- Возможность дешевле читать, пошёл огромный приток читателей в подписные сервисы
- Переход в онлайн большей части аудитории
- Увеличение количества предлагаемых книг за счёт самиздата и новых сериальных технологий потребления книг
- Часть аудитории из-за лишения возможности посещать книжные магазины теряет эту привычку

Что делать:

УСИЛЕНИЕ «ОНЛАЙНИЗАЦИИ» ВСЕГО БИЗНЕСА. Увеличивать количество мероприятий для обмена опытом в части онлайн продвижения; делать премии (лучший онлайн-магазин, лучшая онлайн-кампания продвижения и т.д.)

- ПРОВЕДЕНИЕ КНИЖНОЙ ОНЛАЙН ЯРМАРКИ
- НЕ ДОПУСТИТЬ РОСТА ЦЕН за счет автоматизации процессов и поиска путей снижения затрат

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ:

- предзаказы
- обмен данными по остаткам
- появление, наконец-то, общенационального рейтинга книг с подробными данными по продажам;
- **единый классификатор для отрасли и единые стандарты описания книг!**

ПРЕВРАЩАТЬ КАЖДЫЙ ИЗ БИЗНЕСОВ В ИНДУСТРИИ В ПЛАТФОРМУ.

- Издательство – платформа для читателей и авторов и книжной розницы.
- Книжная розница – платформа для читателей и издателей.

ГОТОВИТЬСЯ АКТИВНО К СНЯТИЮ КАРАНТИНА. Акции "back to the store".

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=4pe3vDrGFvs>

Ссылка на презентацию:

<https://piterbook.com/2020/04/28/doklad-kapeva-evgeniya-viktorovicha-generalnogo-direktora-izdatelstva-eksmo/>

Лысенко Михаил Юрьевич, ex-операционный директор компании «Юлмарт»

Тема: "Антикризисное управление прямо сейчас (по локти в навоз)"

Основные вызовы:

1. Аренда. Требовать каникулы, требовать зачета обеспечительных платежей с дисконтом в этот месяц, иначе говорим, что уходим. Рынок аренды после кризиса рухнет, поэтому арендодатели должны идти на уступки. Идеальная картина: НОЛЬ рублей – арендные платежи, платим только коммунальные услуги.
2. Персонал. Компания должна тянуть лучших. Идеальное расставание - «по соглашению сторон». Те кто соглашаются – кандидаты на возвращение после кризиса №1.
3. Исследование легитимности Дарк-Стора (склада) на текущих локациях ПРЯМО СЕЙЧАС. Есть ли возможность использовать их сразу как пункты выдачи заказов? Проконсультируйтесь с юристами.
4. Доставка есть? Сотрудничайте с партнерами («Почта России», «Pick up» и др.). Важно, чтобы клиенты вас не забыли!
5. Помните, что юристы всегда будут вас пугать. Принимайте решение самостоятельно. Время заставляет нас идти на предпринимательские риски.
6. Финализация – жесткая переговорная позиция с арендодателями. Контроль первых лиц фиксации договоренностей.

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=pJnlNjLr2Xg>

Степанов Артем Владимирович, партнер и содиректор издательства «Миф»

Тема: "Новая реальность книжного мира. Кризис как возможность трансформации"

Тезис: МИФ: 15 ЛЕТ ПРАКТИКИ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ.

2005 год: первые 6 книг, всего 6 сотрудников, встречи в кафе раз в неделю

2020 год: 2800+ книг, 6 редакций, 220 штатных сотрудников, из них 12 в офисе, сложившаяся культура и система удаленной работы, выручка 2019 = 1,8 млрд руб.

→ 85% выручки мы получаем от продажи физических продуктов;

→ 95% операций, включая управление производством, складом, логистикой и командами продаж у нас организованы удаленно.

Тезис: ЦИФРОВОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО: ВОЗМОЖНЫЕ МЕТРИКИ

→ Процент работающих удаленно: 95%

→ Доля продаж цифровых продуктов: 15%

→ Доля онлайн-продаж: >50%

→ Клиентская база (email): 600+ тыс. человек

Тезис: НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ СЕЙЧАС – СОХРАНИТЬ БИЗНЕС

- **Команда**: сохранить коллектив → регулярные новостные письма и встречи, зарплаты в приоритете
- **Клиенты**: сохранить отношения с клиентами → мы продолжаем работать
- **Деньги**: выровнять доходы и расходы → фокус на онлайн-продажи и цифровые продукты

Тезис: ПАНДЕМИЯ ПРОЙДЕТ – КНИГИ ОСТАНУТСЯ!

- **Всё онлайн**: привычка к онлайн сохранится и вскоре вырастет потребность в физических носителях
- **Обучение**: целые отрасли будут перестраиваться: люди будут обучаться новым профессиям “на лету”
- **Поддержка**: чтобы справиться со стрессом, люди будут чаще искать убежища и поддержки в книгах, фильмах, музыке

бесплатный онлайн-курс от издательства «МИФ» про практики удаленной работы

Ссылка на видеозапись выступления:
<https://www.youtube.com/watch?v=mpQGnMyrRv4>

Ссылка на презентацию:
<https://piterbook.com/2020/04/29/stepanov-artem-vladimirovich-novaya-realnost-knizhnogo-mira-krizis-kak-vozmozhnost-transformaczii/>

Останин Андрей Олегович, управленец, бизнес-тренер, специалист в agile-подходе к управлению продажами

Тема: "Как использовать технологию Agile и инструмент Trello в управлении удаленными сотрудниками".

- Мир изменился. Изменился полностью и бесповоротно. И это – навсегда.
- Мы не хотим меняться и живем по старым законам. Живя в “длинных” циклах, мы атрофировали свои мышцы постоянных изменений.
- Экономика после Covid19 будет формироваться на основе новых привычек и правил, направленных на снижение контактов между людьми.
- Те технологии, что мы использовали вчера, сегодня не работают. Необходимо «на бегу» менять подходы к стратегическому, оперативному управлению и особое внимание уделять повышению жизнестойкости команды и себя.
- Одна из технологий, которые нам могут помочь стать более эффективными – это Agile. Один из передовых инструментов-помощников – Trello.
- Благодаря доскам, спискам и карточкам Trello пользователи могут упорядочивать проекты и расставлять приоритеты — работать станет гораздо удобнее и приятнее!

Ссылка на сайт Андрея Останина

Ссылка на видеозапись выступления:
<https://www.youtube.com/watch?v=sADHtZ00Hkg>

Манн Игорь Борисович, маркетолог, издатель, писатель

Тема: "Каналы продаж"

Тезис: Я НЕ ЗНАЮ, СКОЛЬКО КАНАЛОВ ПРОДАЖ «ВКЛЮЧЕНО» В ВАШЕЙ КОМПАНИИ. НО ТОЧНО ЗНАЮ: РАБОТАЮТ НЕ ВСЕ.

Основные каналы коммуникаций: PR, реклама, стимулирование продаж, прямой маркетинг и **ОНЛАЙН!**

25 каналов коммуникаций через онлайн! (см. ссылку на презентацию). Почему же мы используем только один?!

Основные каналы продаж: сети, ритейл, интернет, опт, бизнес-партнёры, франчайзинг, MLM, корпоративные продажи и др.

Помним важные принципы:

- Важно не количество. Важна правильность. Она оценивается.
- Каждый канал должен работать на максимуме. Так не работает ни один. Вот зона роста!
- Начинать надо с аудита. Аудит должен быть объективным и регулярным.
- Бизнесхак: тест-драйв аудита

Бонус для издателей и их партнеров:

Дезинтермедиа́ция (disintermediation) – в маркетинге это устранение посредников из маркетингового канала. Дезинтермедиа́ция – это означает делать все возможное, что бы продавать продукцию напрямую покупателям, а не через перепродавцов.

Вы - посредник? Думайте: как я могу быть еще более ценным для своего поставщика? С кем я могу начать работать, если вдруг?..

У вас есть посредники? Тогда думайте, как избавиться от посредников?

[Ссылка на сайт Игоря Манна](#)

Ссылка на видеозапись выступления:

https://www.youtube.com/watch?v=v7OmJg_rGxw

Ссылка на презентацию:

<https://piterbook.com/2020/04/29/igor-mann-kanaly-prodazh/>

Рябых Андрей Владиславович, «интернет-буржуй», предприниматель, бизнес-ментор, инвестор

Тема: "МЕНЯЙСЯ или СДОХНИ. Выживает тот, кто лучше приспосабливается"

III пути:

I путь. Все вернется, обязательно вернется. Рост цены контакта. Смерть корпораций и мегаполисов. Трансформация образования.

II путь Новые форматы.

III путь Новые отношения. 1000 настоящих фанатов. 1,200,000\$ = 1,000 x 100\$/мес.

Кейс 1: Nine Inch Nails, музыкальная группа совершенно бесплатно выложила в торрентах свой новый альбом, а прибыль извлекала из продажи сувениров - в течение трёх дней было раскуплено 2500 коллекционных пакетов с сувенирами ценой по \$300 каждый. Всего две с половиной тысячи самых преданных фанатов мгновенно принесли группе почти миллион долларов.

Кейс 2: Писатель Лоуренс Эванс выкладывал в интернете новые главы своей книги только после того, как читатели соберут очередную сотню долларов

Какой путь Вы выбираете?

[Ссылка на сайт Андрея Рябых](#)

Ссылка на видеозапись выступления:

https://www.youtube.com/watch?v=mD1n0q_lKus&t=3s

Ссылка на презентацию:

<https://piterbook.com/2020/04/29/andrei-ryabyh-menyajsiya-ili-sdohni-vyzhivaet-tot-kto-luchshe-prisposablivaetsya/>

Пурник Антон Александрович, руководитель информационно-технологического комплекса Российской государственной библиотеки для молодёжи

Тема: "Как сохранять ламповость, когда все ушли в онлайн" #реальность2020

- Внесите изменения во все свои цифровые отражения
- Сделайте доступным для всех даже то, что раньше очень хотелось «зажать»
- Перебросьте ресурсы на онлайн-консультирование
- Делайте только такие онлайн мероприятия, который вы бы не постеснялись провести вживую
- Воспринимайте «свободное» время как выданный аванс

[Ссылка на сайт Российской государственной библиотеки для молодежи \(Москва\)](#)

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=aFgt8VTjJQA&t=1s>

Ссылка на презентацию:

<https://piterbook.com/2020/04/29/anton-purnik-kak-sohranyat-lampovost-kogda-vse-ushli-v-onlajn/>

Рой Олег Юрьевич,
писатель, co-owner,
General Produce в Toy
Roy

Тезис: Никто из авторов не хочет писать в стол. Многие сейчас чувствуют неопределенность.

Тезис: Юзайте нас! Время предоставляет нам отличные возможности. Эко-система из авторов. Давайте делать живые онлайн конференции с авторами. Цель: дать нашу книгу читателям.

Тезис: Бояться не нужно! Книга все равно всегда будет. И люди продолжают читать!

[Ссылка на сайт Олега Роя](#)

[Ссылка на сайт Toy Roy](#)

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=Spdscki2vNg>

**Новиков Игорь
Андреевич**, ученый
секретарь Московской
губернской
универсальной
библиотеки, член
Гильдии маркетологов

Тема: "Библионочь онлайн как платформа для интерактивных B2C мероприятий"

- SMM и Youtube — это не онлайн-мероприятия. Людям нужно взаимодействие!
- Приходя на мероприятие, мы платим не за возможность что-то посмотреть, а за возможность пообщаться и получить эмоции.
- Платформа должна быть простой для пользователя и неважно насколько сложна она в построении.
- Книги часто могут показаться скучными, так зачем же это ожидание выносить в онлайн? Новая площадка для книжников.

Ссылка на видеозапись выступления:

https://www.youtube.com/watch?v=K0b2BBYm_jE

**Ширяев Вадим
Васильевич**, член
совета директоров
Knowledge Associates
International.

Тема: "Возможности для развития в условиях неопределенности и нестабильности"

Тезис: Главные точки роста = три «К»: Культура. Команда. Коллаборация

Выводы:

1. Соблюдать принцип win-win-win

Важен не просто клиент, а человек. Создавая все "от человека для человека" (человеко-центричность), выигрывают все – и компания, и потребитель.

2. Управлять рекомендациями клиентов

Сейчас ни у клиентов, ни у партнеров нет времени разбираться, кто есть кто. Рекомендации от одних клиентов другим – ключевой источник продвижения. Наша репутация – ключевой актив, который нужно поддерживать.

3. Собрать сообщество клиентов и сформировать совместно с ними команду быстрого реагирования

Разбросанные угли угасают. Собрав их вместе можно заново разжечь костер! В группе единомышленников (команда, клиенты, партнеры, поставщики) создаются лучшие решения – быстро и эффективно.

4. Растить рынок вместе с конкурентами

Объединяться с конкурентами, чтобы развивать рынок вместе и вместе зарабатывать больше. Увеличивать размер торта, а не широту укуса.

5. Помогая другим подняться в гору, ты сам приближаешься к вершине!

Сложные времена – лучшие для объединения и коллабораций. Помогая другим (и команде, и клиентам, и партнерам, и поставщикам), закрепляем репутацию, становимся сильнее, приобретаем сподвижников навсегда.

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=JiqiG5-EILQ>

Галунов Александр Борисович,
совладелец сайта Books.Ru и санкт-петербургского издательства «Символ-плюс»

Тема: "Всемирная библиотека русской литературы на базе BOOKS.RU"

Кто мы?

Books.ru – старейший интернет-магазин в России, открытый в 1996 году. У нас более 1 миллиона клиентов. Мы увеличиваем продажи, не тратя деньги на рекламу и не добавляя в ассортимент ничего, кроме книг.

Наши принципы

Максимальная автоматизация. Максимум возможностей и удобства для заказа и, наоборот, продажи ваших книг у нас на сайте

Мы предлагаем

Все книги, которые есть у вас в магазине, вы можете выставить на продажу в автоматическом режиме на Books.ru. Они будут доступны для заказа не только в вашем городе, но стране и мире по адресу: [мой магазин]. books.ru. Все, что нужно: указать адрес, по которому наш робот скачает ваш прайс.

Мы вместе!

Ваш магазин становится частью общей сети: и как источник книг, и как пункт выдачи заказов.

Давайте зарабатывать!

И на всем этом можно зарабатывать. Мы знаем как. Присоединяйтесь!

Вопросы?

Е: alex.gal@books.ru

<https://www.books.ru>

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=O2z5LjFW-8Q>

Ссылка на презентацию:

<https://piterbook.com/2020/04/29/galunov-aleksandr-borisovich-vsemirnaya-biblioteka-russkoj-literatury-na-baze-books-ru/>

Курпатов Андрей Владимирович,
российский врач-психотерапевт, телевизионный продюсер, автор книг по психологии, научных монографий по психотерапии и философии

"Какая пандемия опаснее коронавируса?"

Тезис: ЦИФРОВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ПОСТОЯННОГО НАХОЖДЕНИЯ В СЕТИ.

- 40% детей до 10 лет
- 68% подростков (14-18 лет)
- Это приводит к цифровому слабоумию у детей и информационной псевдодебильности у взрослых. Следствие: рост аутоагрессивного поведения и депрессивных расстройств.

Что произошло с информацией, которую мы готовы потреблять?

- Галактика Гуттенберга (печатные книги)
- Галактика Цукерберга (социальные сети)

Тезис: КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ВНИМАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ ИНФОРМАЦИЕЙ ПРИВОДИТ К ЭСКАЛАЦИИ ПРИМИТИВНОГО КОНТЕНТА.

Тезис: СИТУАЦИЯ С КОРОНОВИРУСОМ ОБОСТРИЛА ПРОБЛЕМУ

Что делать?

1. Говорить о значимости физической книги для формирования человеческого капитала

2. Позиционировать книгу не как «контент», а как «культурную ценность»
3. Необходима цеховая консолидация с учетом всех элементов экосистемы существования книги

Ссылка на сайт Андрея Курпатова

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=hDgexVp9yNU>

Ссылка на презентацию:

<https://piterbook.com/2020/04/29/andrej-kurpatov-kakaya-pandemiya-opasnee-koronavirusa/>

Ютанов Николай Юрьевич, писатель-фантаст, издатель, переводчик

Тема: «Проект «Архипелаг, или Книжные федеральные округа»

- Прототип – проект «Русский Архипелаг»
- Онтологические региональные библиотеки как основной инструмент маркетинга
- ИКТ-платформа (информационно-коммуникационные технологии) как онтологическая библиотека
- Аналитика и маркетинг с техникой обучения системы обслуживающих искусственных интеллектов
- Координирующий центр, поддерживающий инфраструктуру, обеспечивающую систему целевых потоков книг, финансов, информации, кадров.

Произведения Николая Ютанова на сайте «Лаборатории фантастики»

Ссылка на видеозапись выступления:

<https://www.youtube.com/watch?v=hmbW0zvEh2E>