

E-boeken consortium

1. Projectdefinitie overzicht

- Doel** Permanent Nederlandstalig fictie e-boeken aanbod voor e-readers & laagdrempelige apps *als aanvulling* op bestaande fysieke collectie.
- Doelgroep** **Huidige trouwe hybride (fysiek & digitaal/e-reader) volwassen veellezer** van bibliotheek (met minder financiële middelen)
- Collectie** **De goedlopende collectie:**
- Recente fictie
 - Aantrekkelijke mainstream
- Verbeterde omschrijving + voorbeelden van auteurs en titels welkom.
- Model** **Single-Use model** met mogelijkheid voor individuele bibs om extra uitleningen voor bepaalde titel aan te kopen (dat dus een soort gelimiteerd 'multi-use' toelaat)
- USP**
1. Lokale bibs moeten eigen etalage kunnen samenstellen die aansluit op behoefte/ interesse van gebruikers
 2. Ingebed in lokale praktijk van toeleiding en leesbevordering
 3. Laagdrempelig voor gebruiker, dus het moet gratis kunnen (verschil cfr. commercieel model)
- Motivatie Bib**
1. **Vragende doelgroep bedienen**, ook is het:
 - a. Een *kleine groep* in Vlaanderen
 - b. Zal het *gebruik laag zijn*
 - c. Zal het een dure investering zijn (aangezien laag gebruik)
 2. 'Digitaal' mee zijn als bibliotheek.
- Kritieke succesfactoren**
1. Marketing en praktijkontwikkeling: doelgroepen identificeren en weten hoe en met we ze te engageren ('conversation management')
 2. Technologie moet eenvoudig zijn
- Kostenposten**
1. Content
 2. IT
 3. Projectmanagement
 4. Praktijkontwikkeling (lokaal)

2. Voorstel aanpak

1) Project Scope

Wat hebben wij nodig (gebaseerd op project definitie)?

	Gewenst dienst	Dienst die nu bestaat*
1. Laagdrempelige apps (iOS & Android)	✓	✓
2. Oplossing voor e-readers	✓	✓
3. Marketplace bibs (voor eigen content & etalages)	✓	✓
4. Integratie Mijn Bibliotheek	✓	✗
5. Nederlandstalig user interface (website & apps)	✓	✗
6. NL titels (profiel zoals beschreven)	✓	✗
7. EN titels**	✓	✓

*B2B-Dienst die nu al bestaat van leveranciers: Bibliotheca/3M, Overdrive, Onleihe

**Gewenst van een aantal bibliotheken

2) Scenario's van aanpak

Scenario A Alle gewensten punten vanaf begin/start van de dienst Engelstalig aanbod en Nederlandstalig aanbod ontwikkelen worden twee aparte trajecten.

Scenario B In 2 fase's werken:

- 1) Start met het bestaande systeem van leveranciers, als concrete dienst in beperkt aantal bibliotheken, maar geldt als testomgeving voor het hele consortium:
 - a) Wel Engelstalige boeken
 - b) Geen NL boeken
 - c) Geen integratie Mijn Bibliotheek
 - d) Geen NL user-interface

- 2) Toevoegen van NL boeken en uitbreiding systeem

	Scenario A Alles vanaf begin	Scenario B* In 2 fase's werken:
Snel aan de slag met e-boeken	✗	✓
Optimaal product (NL user-interface)	✓	✗
Titel aanbod voor grote doelgroep	✓	✗
Mogelijkheid van "Soft launch" met eindgebruikers	✗	✓
Eventueel goedkopere instap in dienst bij leverancier?	✗	✓

*Onder voorbehoud dat leverancier in stappen willen werken 1) EN dan 2) NL

3) Stappen scenario B

Testen van providers:

- kwaliteit van de technologie
- kwaliteit van het aanbod Engelstalige boeken
- bereidheid en positie om op de Nederlandstalige markt te komen
- door de bibliotheken die een Engelstalig aanbod willen financieren
- eventueel bijkomend door de andere leden van de consortium groep

Conclusies:

- keuze van provider in functie van Engelstalig en potentieel Nederlandstalig
- keuze van type consortium Engelstalige collectie
- overeenkomsten met provider / bibliotheken / Cultuurconnect

Implementatie van Engelstalig aanbod

- in beperkt aantal bibliotheken
- deze implementatie vormt de kennismaking voor bibliotheken die een Nederlandstalig aanbod willen: bepaalt hun keuze of ze instappen of niet en met hoeveel middelen

Conclusies:

- keuze van type consortium
- overeenkomsten / provider / bibliotheken / Cultuurconnect

3. Projectdefinitie detail

Doel Permanent Nederlandstalig fictie e-boeken aanbod voor e-readers & laagdrempelige apps *als aanvulling* op bestaande fysieke collectie.

Doelgroep **Huidige trouwe hybride (fysiek & digitaal/e-reader) volwassen veellezer** van bibliotheek (met minder financiële middelen?)

Risico-analyse

Dit is een keuze voor het bestaande kernpubliek van de bibliotheek. De echte digitale lezer is de bibliotheek kwijt en is niet terug te winnen.

Uit onderzoek blijkt dat de veellezers (die veel boeken kopen) eerder minder digitaal lezen. De veellezer die vraagt naar een digitaal aanbod is dus een minderheid.

Een digitale veellezer is gevoelig voor een aanbod zoals van Mofibo ('Spotify voor boeken'). Het doelpubliek kan dus snel weer weg zijn. Of de USP van bibliotheken moet meer inhouden.

Collectie **De goedlopende collectie:**

- Recente fictie
- Aantrekkelijke mainstream

Verbeterde omschrijving + voorbeelden van auteurs en titels welkom.

Input:

- Voldoende actueel
- Herkenbaar voor publiek
- Voldoende divers
- 'Aantrekkelijke mainstream collectie' die voor zowat elk publiek geschikt is
- Sprinters, Dwarsliggers, boeken die nu op e-readers worden gezet

Risico analyse:

- Everseller, bestsellers: ze zijn het inkomen van een uitgever en boekhandel. Ze zijn dus duur of niet beschikbaar.
- De collectie is op zich relatief. Wat de bib/boekhandel presenteert wordt gelezen zodra het voldoende kwaliteitsvol is. Dit biedt ruimte om divers aan te kopen.
- Het zijn de providers die onderhandelen met de uitgevers. Het zijn de uitgevers die beslissen.

Model **Single-Use model** met mogelijkheid voor individuele bibs om extra uitleningen voor bepaalde titel aan te kopen (dat dus een soort gelimiteerd 'multi-use' toelaat)

Risico-analyse

- De digitale gebruiker wil 'instant gratification' wat in tegenspraak is met single-use model. Het aanbod van de bib moet dus niet het positioneren van specifieke titels zijn, maar wel: inspiratie om te lezen, keuze uit een selectie... Vandaar het belang van etalages, toeleiding, praktijkontwikkeling.
- De systemen van de providers en de modellen die ze ondersteunen zijn te nemen of te laten.

USP

1. Lokale bibs moeten eigen etalage kunnen samenstellen die aansluit op behoefte/ interesse van gebruikers
2. Ingebed in lokale praktijk van toeleiding en leesbevordering
3. Laagdrempelig voor gebruiker, dus het moet gratis kunnen (verschil cfr. commercieel model)

Motivatie Bib

1. **Vragende doelgroep bedienen**, ook al is het:
 - a. Een *kleine groep* in Vlaanderen
 - b. Zal het *gebruik laag zijn*
 - c. Zal het een dure investering zijn (aangezien laag gebruik)
2. 'Digitaal' mee zijn als bibliotheek.

Risico-analyse:

Dit is een keuze voor een haalbaar project met laag ambitie niveau: de bestaande vraag van veellezers bedienen en een digitale dienst ontwikkelen met veel gevraagde boeken. (= zuiver inspelen op vraag in de markt)

Ook 'digitaal mee zijn' is een zuiver marketing doel: imago van de bib. Het is een opstap om latere, meer maatschappelijke doelen te kunnen realiseren.

Voorbeelden van meer maatschappelijke doelen:

- analoge lezers helpen kennismaken met digitaal lezen
- tablet bezitters (= eerder sporadische lezers) motiveren om ook boeken te lezen op hun toestel
- specifieke doelgroepen bedienen:
 - ouderen die minder mobiel zijn en nood hebben aan grote letters en veel licht bij het lezen
 - onderwijs

Kritieke succesfactoren

1. Marketing en praktijkontwikkeling: doelgroepen identificeren en weten hoe en met wie ze te engageren ('conversation

management').

Risico's: onvoldoende tijd en mensen lokaal om dit te doen, onvoldoende leren van elkaar, te trage opvolging van resultaten en feedback en aanpassing van de praktijk

2. Technologie moet eenvoudig zijn

Risico's: Technisch complexiteit van e-readers (IT)

- a. *Ingewikkeld proces* om lenen op eigen e-reader
- b. *Niet alle e-readers* worden ondersteun

Kostenposten

5. Content
6. IT
7. Projectmanagement
8. Praktijkontwikkeling (lokaal)