

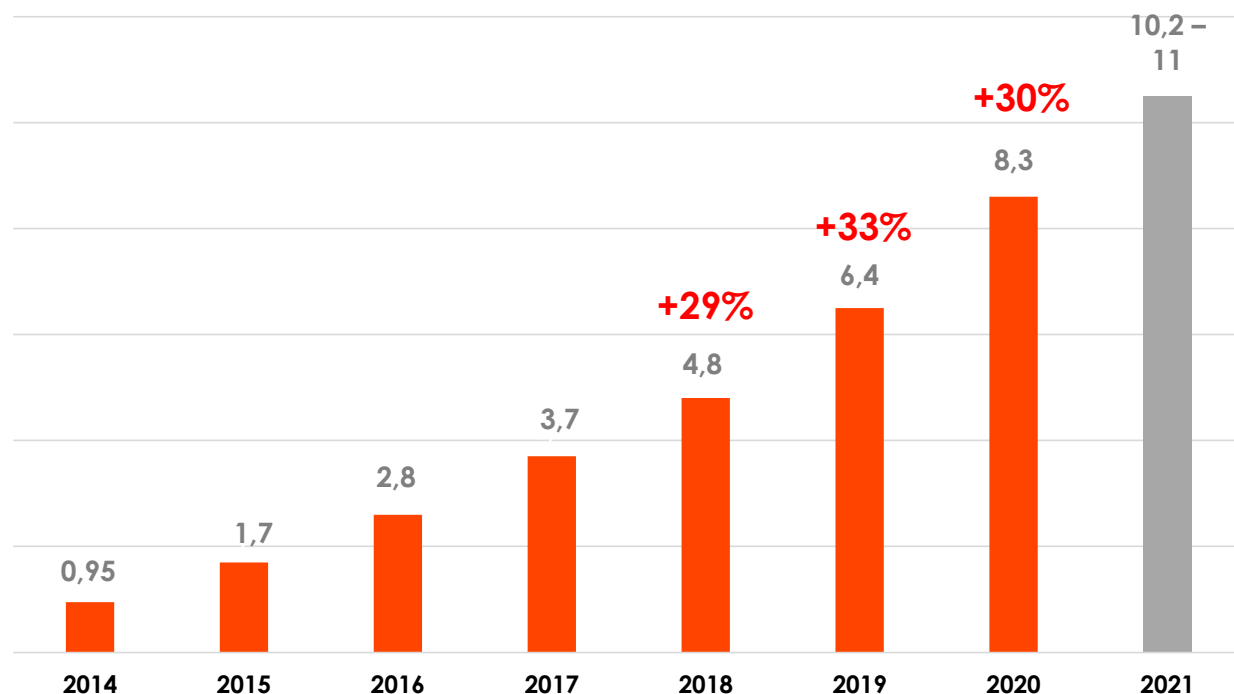
Ключевые проблемы и перспективы рынка электронных и аудиокниг в России

Евгений Селиванов, руководитель интегрированных
издательских сервисов группы компаний «ЛитРес» 2021

ЛитРес:

По итогам 2020 года емкость рынка цифровой книги выросла на **30%** и составила **8,3 млрд руб**

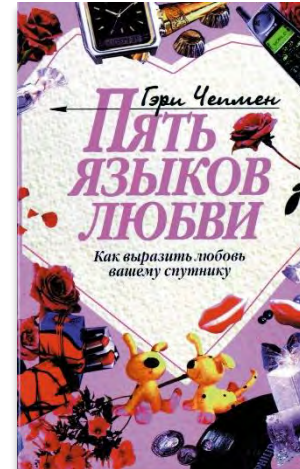
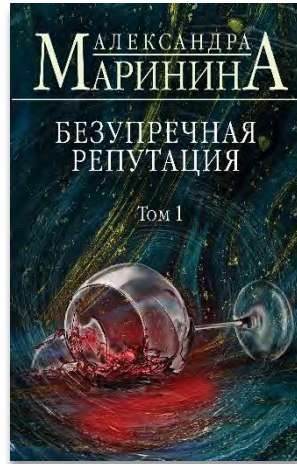
Емкость рынка цифровой книги в России, млрд руб



- Емкость рынка электронных и аудиокниг в России по итогам 2020 года составила 10% от емкости коммерческого книжного рынка (за исключением учебной литературы)
- **К 2021 г. доля электронных книг может превысить 15%**
- **В 2024 году объем рынка цифровых книг превысит 20 млрд рублей**

Динамика электронных и аудиокниг в 2020 году

Топ продаж года на ЛитРес (по количеству проданных экземпляров):



на **32%**

выросла выручка группы компаний «ЛитРес»

на **50%**

выросли продажи на платформе Android

на **44%**

выросли продажи аудиокниг в сервисе ЛитРес

более **17%**

от общей выручки сервиса ЛитРес оставили доходы от продаж пользователям за пределами России

на **44%**

выросли выдачи электронных и аудиокниг через проект ЛитРес: Библиотека

Основные факторы роста рынка цифровых книг – удобство и выгодная цена, экономия

ЭЛ. КНИГИ ДРАЙВЕРЫ И БАРЬЕРЫ, %

Удобство – основной драйвер выбора книг в электронном формате для всех аудиторий (не занимают место, легко найти, можно читать в любом месте и в любое время), экономия и выгодная цена следуют за ним. Привычка читать бумажные книги и удовольствие от посещения книжных магазинов – основные барьеры использования электронных книг.

Отсортировано по:		Контент потребители						Активные читатели						Редкие читатели					
		w8	w6	w4	w5	w6	w7	w8	w6	w4	w5	w6	w7	w8	w6	w4	w5	w6	w7
ДРАЙВЕРЫ	Благодаря электронной книге я могу начать читать сразу, как только захожу	82	89	86	87	88	89	89	88	84	85	86	87	88	88	84	85	86	87
	Электронные книги не захламляют мою квартиру и не занимают места на полке	82	78	80	78	83	83	84	86	82	82	86	80	85	86	82	82	86	80
	С электронной книгой я могу не отвлекаться от рулевого колеса и читать в любое время в любом месте	80	84	86	89	83	81	92	86	86	87	87	86	86	86	87	87	86	86
	Электронная книга - возможность сэкономить по сравнению с бумажной, т.к. она стоит дешевле	80	80	79	81	83	83	83	88	81	77	82	78	82	80	81	77	82	78
	Нужную книгу легче найти в интернете, чем бумажную в магазине	78	82	75	76	79	79	83	85	80	76	76	80	80	80	80	76	76	80
	Электронную книгу удобно читать в дороге, «на бегу», в очереди	78	85	85	88	88	88	90	88	87	81	87	82	82	82	82	82	82	82
	Электронную книгу выгодно покупать, когда хочется купить целую серию или несколько томов	76	75	75	73	73	75	83	78	79	71	71	85	77	77	77	71	85	77
	После прочтения электронной книги я смогу понять, стоит или нет покупать ее в бумажном виде	63	72	88	83	86	88	75	88	84	71	88	87	67	67	67	67	67	67
	«Легкую» литературу удобнее читать в эл. виде, а книги, над которыми нужно подумать – в бумажном	63	88	88	84	87	70	72	82	78	84	72	83	75	75	75	75	75	75
	Я предпочитаю бумажные книги, но чтобы побыстрее прочитать новинку, готов читать ее в эл. формате	59	67	66	60	59	60	69	67	66	57	64	64	74	74	74	74	74	74
БАРЬЕРЫ	Я получаю удовольствие от посещения книжных магазинов	72	85	82	81	82	80	80	89	75	71	80	73	78	78	78	78	78	78
	Я привык(ла) читать бумажные книги	68	83	84	59	57	63	58	58	71	81	80	65	61	61	61	61	61	61
	Мне важно ощущать запах книги, листать бумажные страницы	65	70	69	64	83	63	56	64	64	65	66	58	71	71	71	71	71	71
	Мне важно сохранить книгу в своей домашней коллекции, передать детям	53	67	61	58	50	66	51	58	64	51	45	51	57	57	57	57	57	57
	Чтение электронных книг вредит зрению	45	58	49	40	39	41	31	80	67	53	53	46	45	45	45	45	45	45
	Читать электронные книги неудобно, т.к. они садят батарейку моего смартфона/планшета	36	43	40	28	27	31	21	49	51	28	44	34	39	39	39	39	39	39
	Не люблю электронные книги, т.к. их нельзя подарить или дать почитать другу	30	32	36	26	24	24	19	29	44	36	37	34	33	33	33	33	33	33
	У меня нет устройств для чтения книг в электронном формате	22	31	38	13	14	15	9	26	31	18	13	17	16	16	16	16	16	16
	Мне сложно разобраться, как читать и где искать электронные книги	16	24	21	13	11	11	11	22	28	18	13	16	16	16	16	16	16	16

18 – © Ipsos | Отчет Трекинг Здоровья Бренда ЛитРес

База: не отдающие покупки электронные книги за деньги. Контент потребители N=152, Активные читатели N=108, Редкие читатели N=157



Значимо выше / ниже по сравнению с предыдущим периодом на уровне значимости 95%



около **19 млн**

экземпляров книг было продано по итогам 2020 года в сервисе ЛитРес

25%

доля аудиокниг в продажах ЛитРес

70%

доля ГК «ЛитРес» на рынке цифровых книг по итогам 2020 года

Основные факторы роста рынка:

- удобство и мобильность
- выгода и экономия
- быстрый доступ к новинкам и эксклюзивам
- новые ситуации потребления и новые аудитории (аудиоконтент): домашние дела, транспорт, спорт и т.д.
- пандемия (безопасность, новинки раньше, чем в бумаге, специальные предложения и т.д.)

Ключевой риск в конкуренции с альтернативным контентом: музыка, видео, онлайн-обучение



1/3

Среди потребителей контента – активные потребители книги в любых форматах

12%

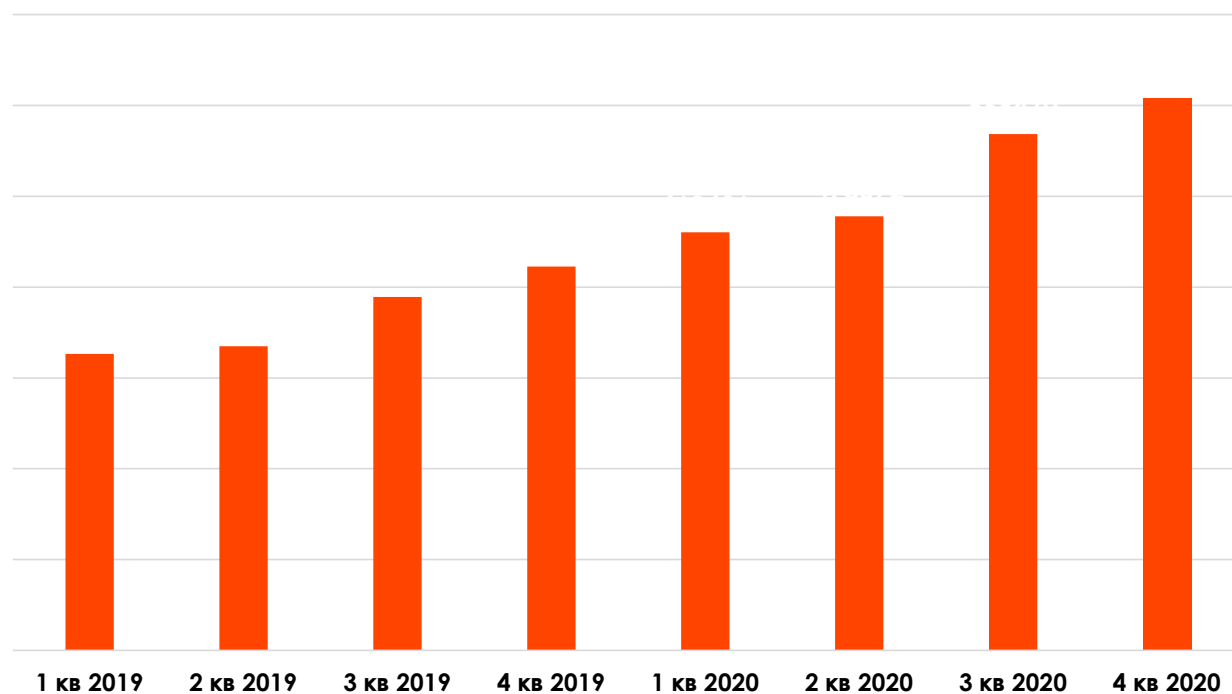
Активные читатели электронных книги

5%

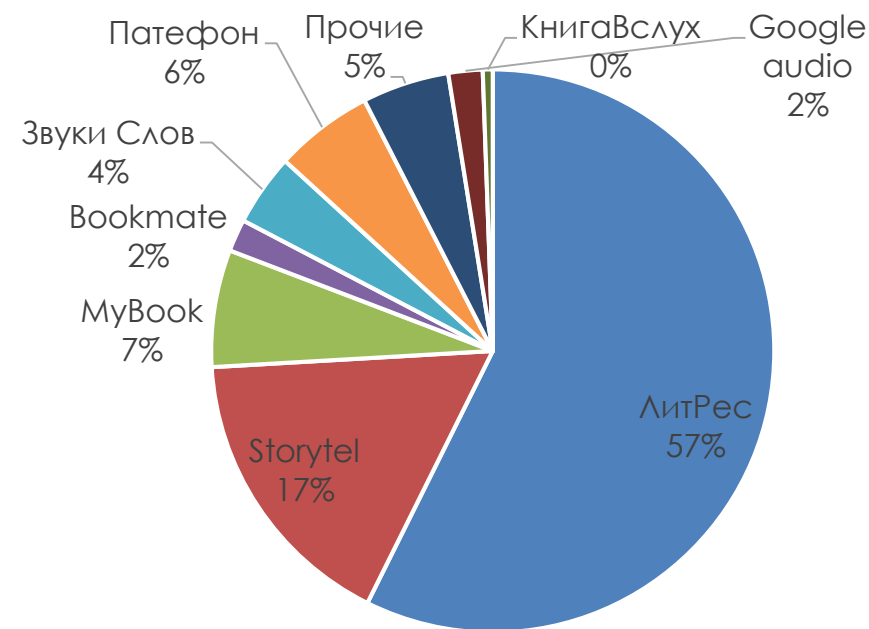
Активные слушатели аудиокниг

Емкость рынка цифровой аудиокниги выросла по итогам 2020 года на 44% и достигла 2,1 млрд руб. По итогам 2021 года — превысит 3 млрд руб

Емкость рынка цифровой аудиокниги в России, тыс. руб



Доля ключевых игроков на рынке цифровой аудиокниги России, % (2020 год)



Активный рост популярности аудиокниг

2020 год 

Место в рейтинге	Название	Автор
1	Подсознание может все!	Джон Кехо
2	Просто Маса	Борис Акунин
3	Sapiens. Краткая история человечества	Юваль Ной Харари
4	Непобедимое солнце	Виктор Пелевин
5	Красная таблетка. Посмотри правде в глаза	Андрей Курпатов
6	НИ СЫ. Восточная мудрость, которая гласит: будь уверен в своих силах и не позволяй сомнениям мешать тебе двигаться вперед	Джен Синсеро
7	Сила подсознания, или Как изменить жизнь за 4 недели	Джо Диспенза
8	Магия утра. Как первый час дня определяет ваш успех	Хэл Элрод
9	Богатый папа, бедный папа	Роберт Кийосаки
10	Город женщин	Элизабет Гилберт

Рейтинг составлен на основе выручки

- **Запуск роботизированной озвучки произведений**, которые пока не были записаны профессиональными чтецами.
- **Создание и запуск собственного навыка ЛитРес аудиокниги в голосовом помощнике «Алиса» от «Яндекс»**. Он дает пользователю возможность включать не только аудиокниги, приобретенные в сервисе, но и более 8 000 бесплатных произведений и подкастов из каталога.

4,6 млн проданных экземпляров аудиокниг в ЛитРес в 2020 году

44% рост выручки от продаж аудиокниг на сайте и в приложениях ЛитРес в 2020 году в сравнении с 2019

43% рост количества бесплатных скачиваний аудиокниг в 2020 году в сравнении с 2019

Намерение воспользоваться платными сервисами для прослушивания аудиокниг составляет 76% среди слушателей аудиокниг (у аудиокниг – лояльная и платящая аудитория)



52 – © Ipsos | Отчет Трекинг Здоровья Бренда ЛитРес



Основные драйверы выбора аудиокниг – удобство, многообразие ситуаций потребления и польза для здоровья. 75% слушателей аудиокниг считают, что это хороший способ занять ребенка



Сервисы по подписке становятся всё популярнее



В 2020 году:

78% рост продаж в сервисе MyBook

51% рост количества новых регистраций

156% Рост количества пользователей, оформивших премиум-подписку

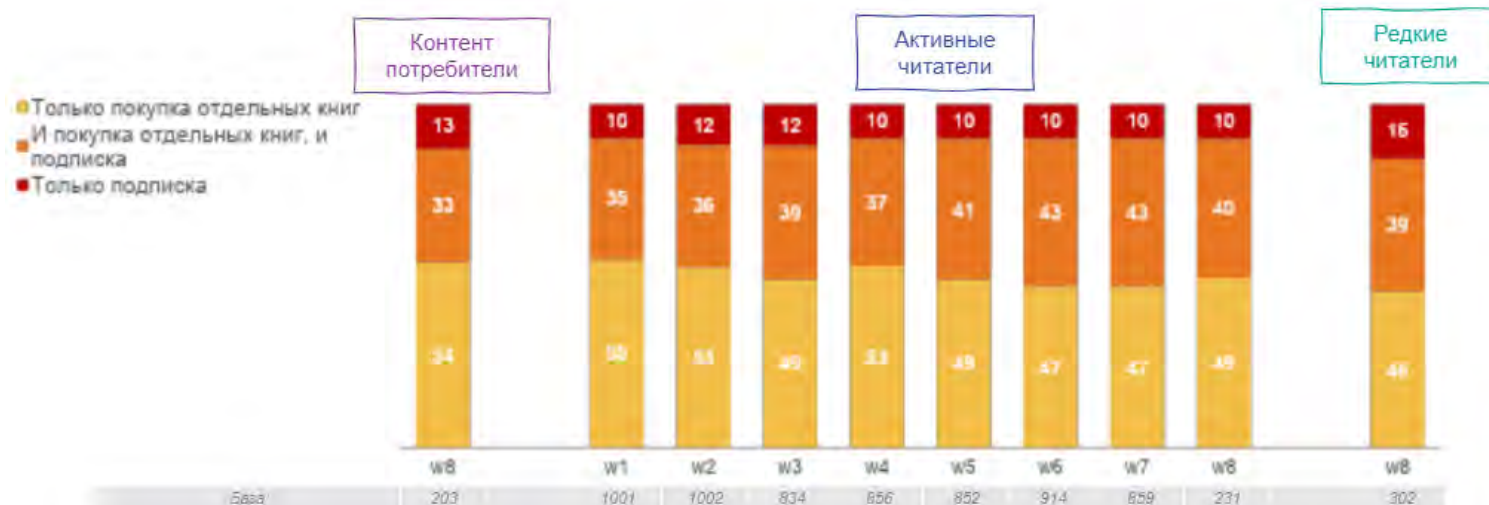
В 3 раза Выросло количество прослушиваний аудиокниг среди подписчиков сервиса

В 2020 году MyBook запустил раздел с подкастами для платформ Android и iOS, а также веб-интерфейс, благодаря которому любой желающий может загрузить свое шоу в каталог. Кроме того, сервис представил собственный подкаст «Читай меня полностью»

**ЧИТАЙ.
МЕНЯ.
ПОЛНОСТЬЮ.**



Подписку рассматривают в среднем около половины активных читателей электронных книг и слушателей аудиокниг. Исключительно формат подписки без покупки электронных книг рассматривает в среднем каждый десятый активный читатель.

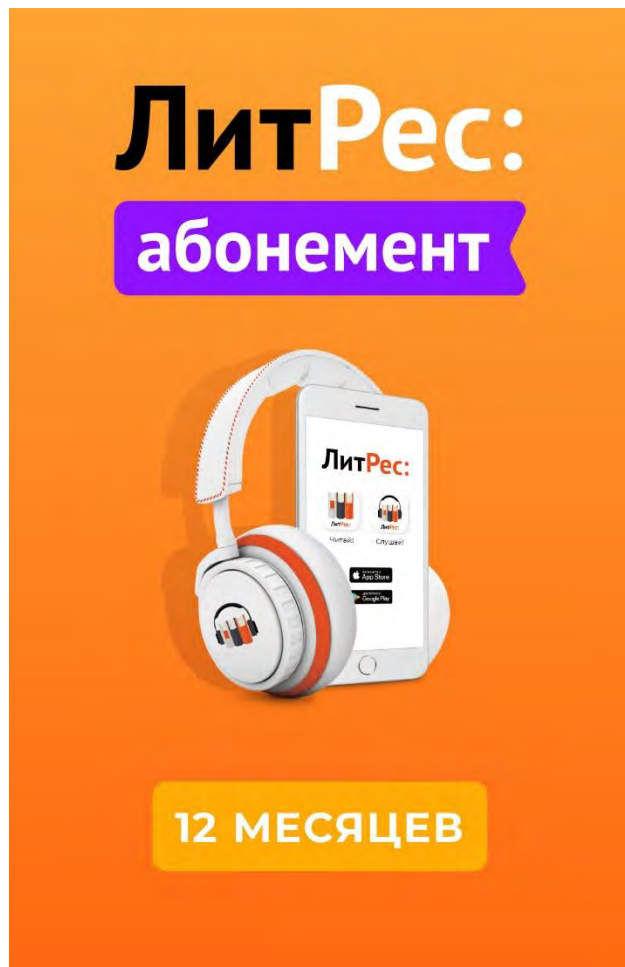


База: не открывающие покупку электронных книг за деньги
15 - © Ipsos | Отчет Трекинг Здоровья Бренда ЛитРес

Значки выше / ниже по сравнению с предыдущим периодом на уровне значимости 95%



Абонемент – новый формат покупок для пользователей



- Продавая «длинные» абонементы, мы не откладываем следующее поступление денег от пользователя на 3, 6 или 12 месяцев
 - Возможность планирования чтения для малочитающих людей
 - Сохранение привычного паттерна потребления VIP-клиентов
 - Прогрессивная скидка растит LTV и конверсию
 - У пользователя быстро копятся инвестиции в сервис в виде книжной полки, а воспринимаемая ценность продукта растет
- Книги можно скачать, и они всегда останутся на цифровой «полке» пользователя, даже после отмены Абонемента
- **Прозрачность модели для авторов и издательств: с точки зрения расчета роялти все выглядит как обычная транзакционная модель**

Более **170 тыс** активных абонементов на период апрель 2021 года

30%

среди новых пользователей сервиса выбирают формат абонемента

На **43%**

увеличилось количество приобретаемых книг в массовом сегменте

Независимая литература показывает высокий рост на рынке

ЛитРес: Самиздат

В проекте ЛитРес: Самиздат в 2020 году:

на **8%**

выросло количество новых авторов в сервисе

на **70%**

выросла выручка ЛитРес: Самиздат

Более **15%**

Количество книг ЛитРес: Самиздат от общего количества книг, проданных в ЛитРес

на **76%**

выросло количество Опубликованных произведений

ЛитРес: Чтец

В проекте ЛитРес: Чтец в 2020 году:

более **30%**

аудиокниг от всех опубликованных на рынке озвучили чтецы проекта

на **63%**

выросло количество озвучиваемых аудиокниг

4273

заявки от авторов и чтецов поступили на соискание премии «Электронная буква» в 2020 году (рекорд за время существования премии в обновленном формате)

Авторы ЛитРес: Самиздат вышли в топ продаж 2020 года (по количеству проданных экземпляров):

Место в рейтинге	Название	Автор
1	Расширить сознание легально	Владислав Гайдукевич
2	Подсознание может все!	Джон Кехо
3	Безупречная репутация	Александра Маринина
4	Непобедимое солнце	Виктор Пелевин
5	Пять языков любви	Гэри Чепмен
6	Любовь к себе. 50 способов повысить самооценку	Анастасия Залого

Нет ни одной нерешаемой проблемы. Решения в руках издателей



Проблемы

- Электронная книга – все еще «побочный продукт»
- Уникальные возможности электронного формата не используются
- Существенное количество электронных книг не имеет аудио-аналогов
- Противостояние техническому прогрессу (робозвучке)



Возможности

- Производство электронных (и аудио) книг как часть производственного цикла
- Использование особых возможностей электронных форматов (черновики, сериалы etc)
- Принципиально разный подход к созданию аудиокниги как «премиального продукта» и решению задачи покрытия аудиоверсиями эл. книг

**Спасибо
за внимание!**

ЛитРес: