

Der amerikanische eBook-Markt hebt endgültig ab – wenn auch noch auf vergleichsweise überschaubarem Niveau. Innerhalb von zwölf Monaten explodierten in den Staaten die Umsätze mit elektronischen Büchern um 228%. Ermittelt wurden die Zahlen vom International Digital Publishing Forum (früher “Open eBook”), einem Lobbyverband zahlreicher Publisher und Händler. Im Vorstand des IDPF sitzen unter anderem Vertreter von Adobe, Random House und Overdrive.

Die renommierte GfK-Gruppe (ermittelt u.a. auch die TV-Einschaltquoten) legte heute spannende Daten zum deutschen eBook-Markt vor.

Demnach wurde in Deutschland im ersten Halbjahr dieses Jahres rund 65.000x für eBooks Geld bezahlt. Der Großteil dieser Verkäufe dürfte dabei auf das zweite Quartal entfallen, kam der “Marktmotor” Sony Reader doch erst Mitte März in den Handel.

Die Verlagsgruppe Randomhouse etwa vermeldete hierzulande seitdem mehr eBook-Umsätze als in den vorigen drei Jahren zusammen.

(Zitat/Quelle: www.lesen.net)

eBook Verkauf hat einen entscheidenden Vorteil gegenüber den herkömmlichen Vertriebswegen: Nämlich keinen persönlichen Kundenkontakt. Wie Sie selber sicherlich wissen, entscheidet Sympathie, die man dem Verkäufer gegenüber empfindet, oftmals über den Kauf oder Nicht-Kauf eines Produktes. Die Sache verhält sich beim eBook Vertrieb jedoch gänzlich anders. Denn hier entscheidet der Kunde in erster Linie über den Nutzen, den er mit Erwerb Ihres eBooks erzielt. Sowie anhand der Verkaufsseite, über die Sie Ihr eBook anbieten. Was die Sache jedoch auch nicht unbedingt leichter machen muss. Denn neben einem guten eBook, einer verkaufsfördernden Webseite stehen Ihnen im Internet eine große Anzahl an Mitbewerbern im Wege, die Ihnen einen erfolgreichen Verkauf sehr schnell verbauen können. Eröffnen Sie beispielsweise einen Buchhandlung in Ihrem Ort oder Ihrer Stadt, so ist die Anzahl der Mitbewerber auf Ihr lokales Gebiet begrenzt. Anders jedoch im Internet. Hier stehen Ihnen nicht nur eBook Shops als Mitbewerber gegenüber, sondern auch die Webseiten, die ähnliche oder gleiche Suchbegriffe auf Ihren Homapages beinhalten, die möglicherweise auch Ihr eBook bzw. Ihren Shop beschreiben. Und so stehen Sie oft sehr schnell vor folgendem Problem: Sie haben zwar ein hervorragendes und informatives eBook, eine ansprechende und verkaufsfördernde Webseite – ABER keiner findet

Sie. Und so zerplatzt die Illusion eines erfolgreichen eBook-Vertriebes oft schneller als sie gekommen ist.

Genau mit dieser Problematik befasst sich dieser Ratgeber.