

Mój pierwszy freekonomiczny start-up

Filip Jasiak

*Pierwsza książka z serii
za darmo*

freekonomia

PLN 0,00



Jaka jest moja oferta?

- Bardzo lubię czytać książki. Wiele z moich ulubionych książek ukazywało się w serii, np. „Harry Potter” czy „Opowieści z Narnii”.
- Opracowując swój pomysł chciałem stworzyć coś nowego, z czym do tej pory się nie spotkałem.



- Mój pomysł można zastosować do książek ukazujących się w serii.
- **Polega on na udostępnieniu pierwszego tomu z serii za darmo (w postaci e-book), a kolejne tomy byłyby już płatne.**



Modele freekonomiczne



Cross-subsydiowanie



Reklamy



Freemium



Zerowy koszt krańcowy



Wymiana pracy



Gospodarka prezentów

Jaki jest mój model freekonomiczny?

- Zaprezentowany przeze mnie produkt posiada rozmyty model.
- Reprezentuje on cechy kilku modeli freekonomicznych:
 - **Model Cross-subsydiowany**
w pewnym sensie kilka kolejnych tomów książki to pewna całość. Nawet jeśli pierwszy tom udostępnimy za darmo, to i tak osoby zainteresowane zakończeniem całej historii potraktują to tylko jako pewien element całości i będą chcieli/ potrzebowały kupić kolejne elementy, by mieć całość. A zatem koszt wydania pierwszego tomu będzie mógł być rozłożony i ukryty w cenach kolejnych tomów.
 - **Model Freemium**
wersja podstawowa, czyli pierwszy tom książki wydany jest w Internecie w formie e-book. Czytelnik może zakupić również pierwszy tom w wersji papierowej, pięknie wydanej.



Kim są moi klienci?

- Z mojej oferty mogą korzystać wszyscy miłośnicy książek.
- Począwszy od małych dzieci, poprzez młodzież, na dorosłych kończąc.



FREE

Na czym zarabiam?

- Jak już wcześniej wspomniałem mój pomysł polega na udostępnieniu pierwszego tomu z krótszych lub dłuższych serii za darmo.
- Oznacza to, iż złapawszy bakcyła po pierwszym tomie, czytelnicy chcąc poznać przygody lub rozwój akcji będą musieli kupić kolejne tomy danej serii.
- Dodatkowo pierwszy tom, który udostępniony jest w Internecie za darmo, można zakupić w wersji papierowej, która jest pięknie wydana (edycja kolekcjonerska).
- Zarabiamy więc nie tylko na kolejnych, płatnych tomach serii, ale również na pierwszym tomie, który wydany jest w wersji papierowej.
- Ponadto klienci, którzy będą wiedzieli, iż udostępniamy książki za darmo, częściej będą zaglądać do naszej księgarni, a przy okazji mogą dokonać zakupów innych książek.



Jak zachęcić klientów?

- W przypadku gdy autor jest nieznany, lub seria książek jest mało rozreklamowana, wielu klientów nie kupiło by nawet pierwszego tomu danej serii.
- Udostępniając książkę za darmo, mnóstwo czytelników sięgnie po nią, aby sprawdzić czy im odpowiada.
- Książki, w których akcja jest bardzo ciekawa, skłonią czytelników by sięgnęli po kolejne tomy.



Jak robią to inni?

- Polskie księgarnie internetowe takie jak **Empik** czy **Virtualo** nie oferują książek za darmo. Jedyne promocje jakie oferują to obniżka ceny.

empik

VIRTUALO

- Największa na świecie księgarnia internetowa **Amazon**, w której znajduje się ponad milion tytułów udostępnia obszerne bezpłatne próbki książek, co umożliwia czytelnikowi zapoznanie się z książką oraz swobodne podjęcie decyzji o zakupie.
- Dodatkowo od czasu do czasu Amazon udostępnia za darmo niektóre tytuły. Jest to dobra metoda na promocję książek oraz zwiększenie sprzedaży.
- Niestety, książki oferowane w promocji są tylko w języku angielskim, co może zniechęcać polskich czytelników.

amazon.com

FREE

O autorze

- Nazywam się Filip Jasiak
- Uczęszczam do SP nr 222 w Warszawie
- Bardzo lubię rozwiązywać zagadki matematyczne
- Mój ulubiony sport to piłka nożna i koszykówka
- W wolnym czasie lubię czytać książki, grać na gitarze i spotykać się z kolegami

Źródła fotografii:

- http://www.gillette.com/glossary/en-IN/assets/images/groom/visuals/RazorBlade_312-Straight-On_.jpg
- http://www.speak-up.pl/lp/WWWSU_TELEFON
- <http://exchangedownloads.smarttech.com/public/content/73/73d32214-8d3e-4839-8ffb-5875b055c35f/previews/small/0001.png>
- <http://aperfectcelebration.com/wp-content/uploads/2011/04/gift-ideas-for-wedding.jpg>
- <http://www.amazon.com>
- http://1.bp.blogspot.com/-CH1JHrDnaxU/Thx1LugKJWI/AAAAAAAAAGgs/RUdc9Re_ReE/s1600/empik-logo.jpg
- http://static.virtualo.pl/images/logo_virtualo0.jpg
- http://ecx.images-amazon.com/images/I/41Cfx3dGTiL.SL500_AA300_.jpg
- http://ecx.images-amazon.com/images/I/51NwAFpy8FL.AA300_.jpg
- http://3.bp.blogspot.com/-kOHLp4yZiIM/TYtV8whitCI/AAAAAAAAAOc/_vE_715Jewg/s1600/Free-Family-Tree-Search-3.jpg
- http://www.cbc.ca/news/pointofview/iStock_books.jpg

