



# Förlags och säljarbudget

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC



# Varför är det så dyrt?

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC



## En dåres försvarstal...

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC



## SAGE

- Grundat 1965
- 570+ tidskrifter
- 800 böcker/år
- 2,000 e-böcker
- CQ Press
- SAGE Reference Online
- SAGE Research Methods Online



## Vad skiljer oss från andra förlag?

- **Historia...**  
Ungt förlag, relativt sent in i paketvärlden
- **Växtvärk...**  
380 titlar 2006, 570 titlar 2010, just köpt  
ännu ett förlag
- **Sällskapsutgivning:**  
2010: 210 av 555 titlar

## Tidskriftsbudget

- **Inte bara prenumerationer**
- **Olika budgetdelar:**  
Annonser  
Reprints  
Copyright  
Licensiering
- **Listpriser/Prenumerationer – Förlagsnivå**
- **Konsortium - Säljarnivå**

## Budgetplanering - Förlagsnivå

Jan	Resultatanalys
Feb	Budgetarbetet påbörjas
Mar	Budgetering på titelnivå
Apr	Prisförslag 1
May	Sällskapen informeras
Jun	Egna titlar prissätts

BIBSAM 30/9/2010

Jul	Sällskapsförhandlingar
Aug	Sällskapsförhandlingar
Sep	1/9 – Ny prislista
Okt	Uppföljning
Nov	Uppföljning
Dec	Uppföljning

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Viktiga datum

- **30/6 – Stoppdatum för paketen**  
Viktig i samtal med sällskapen  
Titlar övertagna senare får vänta
- **1/9 – Ny prislista**  
Påverkar allt budgetarbete  
Alla forecasts baseras på dessa priser

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Faktorer som påverkar prissättning

- **Interna faktorer**  
Prenumerationssiffror  
Artikelfrekvens  
Utgivningsfrekvens  
Valutakurser  
(US/UK)  
*Sällskapskontrakt*  
*Konsortieavtal*
- **Externa faktorer**  
Valutakurser  
Plattformsleverantör  
Tryckerier  
Papperspriser

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Sällskapskontrakt

- **Upphandlingar**
- **100-150 upphandlingar/år**
- **Kontraktslängd 1-10 år**
- **Viktiga pga:**  
Hög kvalitet  
Stabil bas (medlemmar)
- **Svåra pga:**  
Kontraktsvillkor  
Ovana vid konsortieavtal

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Sällskapskontrakt 2

- **APS går från WileyBlackwell till SAGE**
- **Zlatan går från Barcelona till Milan**
- **Vad har de gemensamt?**



BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Svar

- **Signing bonus!**
- **Garanterad inkomst!**
- **Profit share?**
- **Royalties?**

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Sällskap av olika storlek...



Institution of  
**MECHANICAL  
ENGINEERS**

- **18 titlar**
- **X antal anställda**
- **Från MetaPress till SAGE Journals Online**

## Sällskap och konsortieavtal

- **Sällskap älskar sina prenumerationer**
- **Sällskap älskar sina tryckta tidskrifter**
- **Sällskap älskar sina medlemmar**
- **Svårt att jämföra med konsortieavtal**

## Säljarens budget

- **Tre budgetar:**
  - Försäljning**
  - Resor och utlägg (T&E)**
  - Konferenser**

## Säljarens budget – T&E

- **Hur många kundbesök?**
- **Var?**
- **Hur länge?**
- **Vad kostar flyg, boende, resor på plats etc?**
- **Undvik Norge....**

## Säljarens budget – T&E

Desti nation	# of Da ys	Purpose for Travel	City Category	Hotel	Air	Ground	Travel Tot	Est Meals	Plan Month
Euro pe	2	Office visit	Large City	£400	£350	£150	£900	£80	Feb
Euro pe	3	Custom er visits	International	£750	£350	£150	£1,250	£120	Feb
Euro pe	3	Custom er visits	International	£750	£350	£150	£1,250	£120	Mar
Euro pe	3	Custom er visits	International	£750	£350	£150	£1,250	£120	Mar
Euro pe	3	Custom er visits	International	£750	£350	£150	£1,250	£120	Apr
Euro pe	3	Custom er visits	International	£750	£350	£150	£1,250	£120	Apr

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Säljarens budget – Försäljning

- **Försäljningens två delar:**  
Current content  
Andra produkter

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Säljarens budget – Current content

SAGE 2011 Journals Sales Revenue	Renewals Premier/STM/HSS			New business Premier/STM/HSS			Renewa ls	Renewa ls	
	Top up fees	Maintai ned Subs	Maintai ned Flip Subs	Top up fees	Maintai ned Subs	Maintai ned Flip Subs	Collecti ons	Multi- site	Total Current
Tommy Kagner (Scandinavia)									
Marcin Kwiatowski (Central & E. Europe)									
Sarah Grimsley (S. Europe)									
James Pawley (UK SA)									
Sarah Broomhead									
Amin Al-Abini									
<b>GRAND TOTALS</b>									

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Säljarens budget – Andra produkter

Sales manager	Backfile	SRO	CQ Press	PPV	SRMO	TOTAL non current
Tommy Kagner (Scandinavia)						
Marcin Kwiatowski (Central & E. Europe)						
Sarah Grimsley (S. Europe)						
James Pawley						
Sarah Broomhead						
Amin Al-Abini						
<b>GRAND TOTALS</b>						

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Säljarens budget - Svårigheter

- **T&E**  
Vilka vill träffa mig?  
Antal nya kunder?  
Konferenser?
- **Sales**  
Vilka har (inte) budgetbekymmer?  
Vilka prospects finns?  
Budgetering för engångsköp?

## Konsortiebudget – Faktorer som påverkar

- **Tidskrifternas listpriser!**
- **Sällskapskontrakt**
- **Prismodell: Maintained eller Flip**
- **Revenue allocation**
- **En allocation för varje paket**
- **Baserat på prenumerationer, IF, kontrakt...**
- **Därav stoppdatum 30/6**

## Säljarens budget

- **Viktiga datum:**
  - 30/6 Stoppdatum för paket**
  - 1/9 Ny prislista**
  - 1/9 Budgetutkast (gärna tidigare...)**
  - 30/9 Budget presenteras**
  - 15/10 Budgeten spikas**

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC

## Frågor?

BIBSAM 30/9/2010

Los Angeles | London | New Delhi  
Singapore | Washington DC