

# ЛИТЛИТ.RU – маркетплейс книг печатных и электронных

Сервис для авторов и книжных команд

- Владимирская область, как  
центр **книжного дела** в России:
- Объединение издательств, типографий,  
фулфилментов и логистических центров
  - Сервисы для авторов и книжных команд

**Команда.** Дела важнее слов. **Примеры команд и проектов автора.**

**Виталий Коньков** – предприниматель с 2008 года, профессиональный стартапер. **Имеется развитый навык создания эффективных команд:**



**1. Компания «ПрофМедГрупп» - производство косметологического оборудования (основатель)**

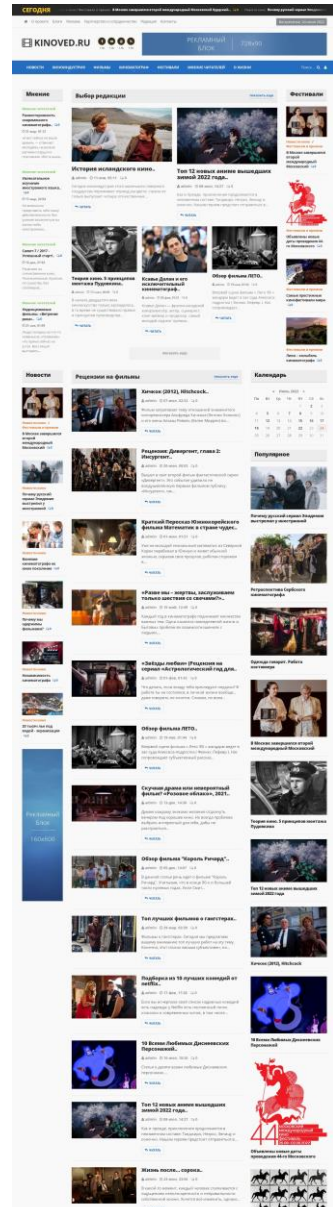
- > Компания с 2015 года; Свое производство;
- > Пережили все кризисы без кассовых разрывов;
- > Команда 12 чел.; Лидеры рынка, крупные выставки;

**2. kinoved.ru – СМИ, видео, медийка (учредитель)**

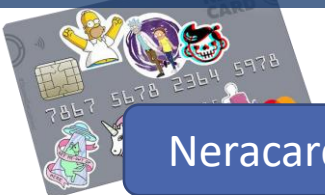
- > Команда создания инфо-, кино- и видеоконтента;

**3. Книга «Мышление на миллиард» - издали сами**

- > Команда 7 чел. с нуля; [milliardnikbook.ru](http://milliardnikbook.ru)
- > Затраты 2,5 млн. личных средств;
- > Свои каналы продаж и маркетингплейсы;
- > 2 разные книги издано за 7 месяцев



Проекты за 4 года:



POROSTEK®

ФЛЕШКАКЕЙС

**kiers** 1.000.000.000 МЫШЛЕНИЕ НА МИЛЛИАРД MILLIARDNIK.RU

Amour Deluxe  
Магазин роскошных вещей для дома  
Амур Делюкс - любовь к роскоши

barberconshop.ru

Kinoved.ru

FreshMS.ru



kinoved.ru

# Проблематика и рынок

Анализ рынка

- В 2021 г. Рос. издательства выпустили 108.460 названий книг общим тиражом 389 млн экз.
- ТОП-25 издательств («ЭКСМО», «АСТ» и т.д.) издали 36.000 наименований тиражом 245 млн. экз.
- Общий рынок 90 млрд. рублей. **Онлайн-продажи бумажных книг** в России достигли 29,5 млрд р.
- Количество онлайн-заказов **бумажных книг** за 2021 год выросло на 38%, до 42,6 млн штук.
- Объём цифрового сектора около 9 млрд рублей. ЛитРес занимает первое место с долей 66%

**Выводы:** Рынок книг в России 90 млрд., электронных 9 млрд.

➤ Вознаграждение авторов сейчас составляет 15-25% электронные, 5-10% печатные книги.

ТОП-25 издательств выпускают **33%** наименований, имея долю на рынке 70 млрд. рублей (80%).

**Каналы продаж:** маркетплейсы занимают треть рынка уже сейчас.

➔ Маркетплейсы **35%** рынка книг 34,5 млрд рублей (3 онлайн игрока - Ozon, Labirint и Wildberries);

➔ Розничные продажи 50% рынка (Книжные магазины 29%, ОРС «Читай-город – Буквоед» 15%);

**Выводы:** узкое и монопольное распределение каналов продаж. При появлении новых каналов продаж, произойдет увеличения доли рынка у несистемных авторов и издательств. **НА РЫНКЕ ОЧЕНЬ МНОГО БОЛИ У АВТОРОВ И НЕБОЛЬШИХ ИГРОКОВ**

# Перестроение рынка

Описание проекта

marketplace

ЛИТЛИТ.РУ

Игроки сейчас

Наш продукт

## Функции книжного рынка - наше видение рынка

**Книжное  
продюсирование**  
(раньше издательства)  
Создание книг

**Продвижение и  
информирование**  
(маркетинг)  
Реклама книг

**Продажа** (функция  
передачи читателю  
прав на владение  
экземпляра книги)

ТОП 25: «Эксмо»,  
«АСТ», «МИФ»,  
любые редактора и  
издатели

LiveLib, рассылки,  
маркетплейсы,  
розничные магазины

OZON, labirint.ru,  
книжные магазины,  
litres.ru

**Социальная сеть**  
Функции издательства:  
формирование  
книжных команд,  
поиск инвестиций и  
команды, общение с  
авторами

**Информационный  
книжный портал**  
- реклама книг;  
- рейтинг и рецензии;  
- база книг;  
- аудио подкасты;  
- рассылки

**Маркетплейс LitLit.Ru**  
- продажа книг через  
телеграм автора;  
- продажа книг;  
- печать и логистика;  
- центр продаж в  
других каналах

## Главное:

- **Книжные команды** заменят издательства.

- **Рабство авторов закончится** благодаря появления **гибкой модели создания и продажи книг**.

- **Все операции** (редактура, команда, печать издания, продажи) **из единого кабинета автора**.

- Основным каналом продаж книг становятся маркетплейсы.

- **Каждому автору** будет создан **личный сайт** на платформе

# Структура проекта

## Описание проекта



# Описание проекта, ценности

Решение боли клиентов

## Ценности для автора

### Авторское вознаграждение

**книг от 50 до 75%**

Боль: 15 (факт) - 25% ЛитРес  
5 (факт) - 10% в издательствах

### Быстрый поиск команды

Боль: Непонятно как выйти на издательство и редакторов

### Поиск финансирования

Если автор и команда с высоким рейтингом, а проект интересен, то в них можно инвестировать

### Управление ценой

Возможно самостоятельно определять каналы продаж и цену. Боль: автор не контролирует ценообразование и способ реализации

## Ценности для покупателя

### Качество книг улучшится

Боль: в издательствах потоковое качество направленное на уменьшение издержек

### Прямая цена от автора

Автор сам определяет скидки и адаптируется под спрос

### Контакт с автором

Возможность напрямую следить за автором и написать ему

### Нет издательского лоббирования

Боль: экспертное предложение сейчас определяется монополистом, подавляя другое

## Ценности для магазинов, библиотек, издательств, книжных команд

### Поиск авторов

Издательства и магазины могут находить неизвестных авторов с готовой командой и давать им свои предложения

### Партнерство с библиотеками

Возможность для библиотек получить книги от независимых авторов в дар

### Расширение спроса

Появление новых покупателей книг, благодаря иному рыночному позиционированию

## Что уже у нас есть:

- Полностью прибыльный и работающий издательский трек.
- Наша команда умеет создавать книги;
- **Инт. Мар. [LitLitShop.ru](http://LitLitShop.ru)**;
- **Торговая марка** для издания бизнес книг серии «Мышление на миллиард»;
- Бренд «LitLit» на регистрации Роспатента
- **12 лет опыта** создания IT проектов;
- **Выстроенные каналы продаж онлайн** и на маркетплейсах.

# ● Требуемое финансирование

Требуемое финансирование

## Вложение в капитализацию

**Источник:** гранты, субсидии, инвестиции.  
Это затраты, которые можно потрогать.  
Цель – увеличение ресурсов компании.

### Этап первый - информационный:

- Платформа для маркетплейса (существует, просто надо купить) – 815.000 р.;
- Платформа соц.сети книг – 400.000 р.;
- Запуск информационного сайта – 285.000

### Этап второй – электронные книги:

- Кастомизация «продажи электронных книг» + Телеграм бот для авторов + мобильное приложение – 5.600.000 р.

### Этап третий – печатные книги:

- Кастомизация «логистика» для модели доставки печатных книг – 4.200.000 р.

## Затраты в операционную часть

**Источник:** собственная издательская деятельность (уже прибыльно), дистрибьюция книг, маркетинг.  
Затраты на развитие, продвижение и контакты.

### Постоянные:

- Офис, администраторская деятельность;
- Сервера (облачный сервис);

### Этап первый:

- Поиск партнёров (типографии, склады);
- Тесты, MVP, наполнение;

### Этап второй:

- Договорённости с авторами и издателями;
- Реклама, продвижение, рассылка;

### Этап третий:

- Подключение складов и логистики;
- Активное администрирование системы

# LITLIT.RU



ВИТАЛИЙ КОНЬКОВ



[vkonkov.ru](http://vkonkov.ru)



[mail@vkonkov.ru](mailto:mail@vkonkov.ru)

## **В случае поддержки администрацией Владимирской области, мы:**

- В течение четырех недель открываем офис во Владимире;
- Объединяем книжные типографии и логистические компании Владимирской области в единый портал для авторов, на котором авторы могут воспользоваться их услугами;
- Регистрируем компанию, соответствующую критериям IT;
- Всю прибыль от нашей собственной издательской и маркетинговой деятельности будет направляться на операционные затраты;
- Запускаем три площадки: социальную сеть для авторов и книжных команд, информационный портал о книгах, маркетплейс книг [litlit.ru](http://litlit.ru)

В телеграм: [@vitaliykonkov](https://t.me/vitaliykonkov)