

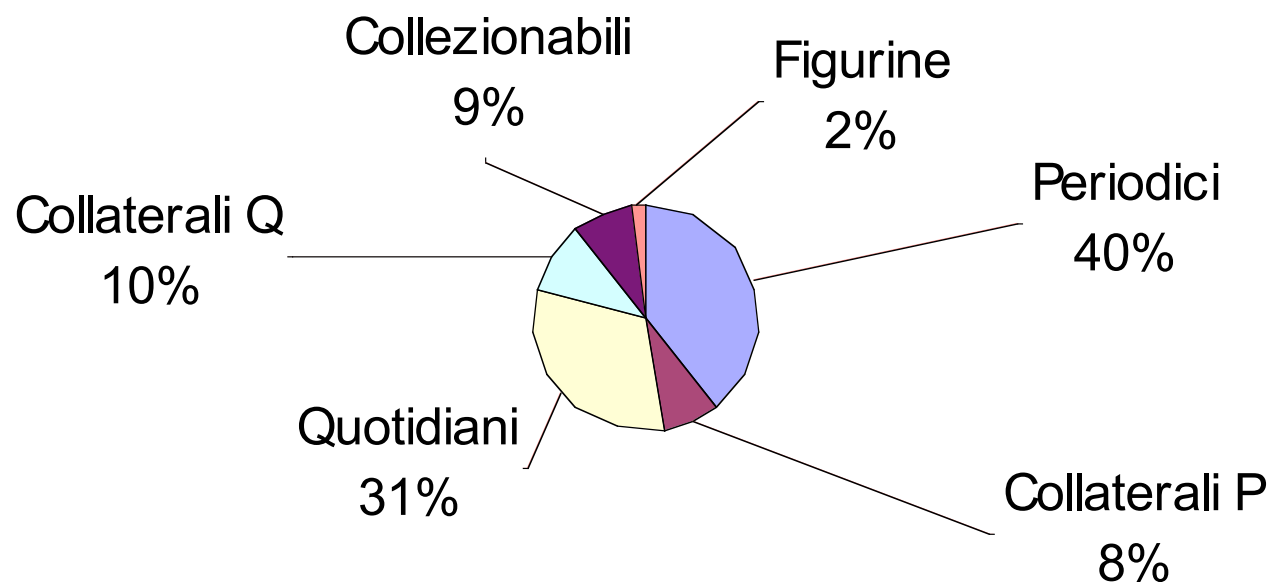
# **Il Mondo della distribuzione dei giornali e dei prodotti editoriali in Italia**

**TecnoMeeting ASIG**  
**Milano 24 settembre 2008**

**Uberto Frascerra**

## Il mercato dei prodotti editoriali in Italia


Periodici      Collaterali P      Quotidiani  
Collaterali Q      Collezionabili      Figurine



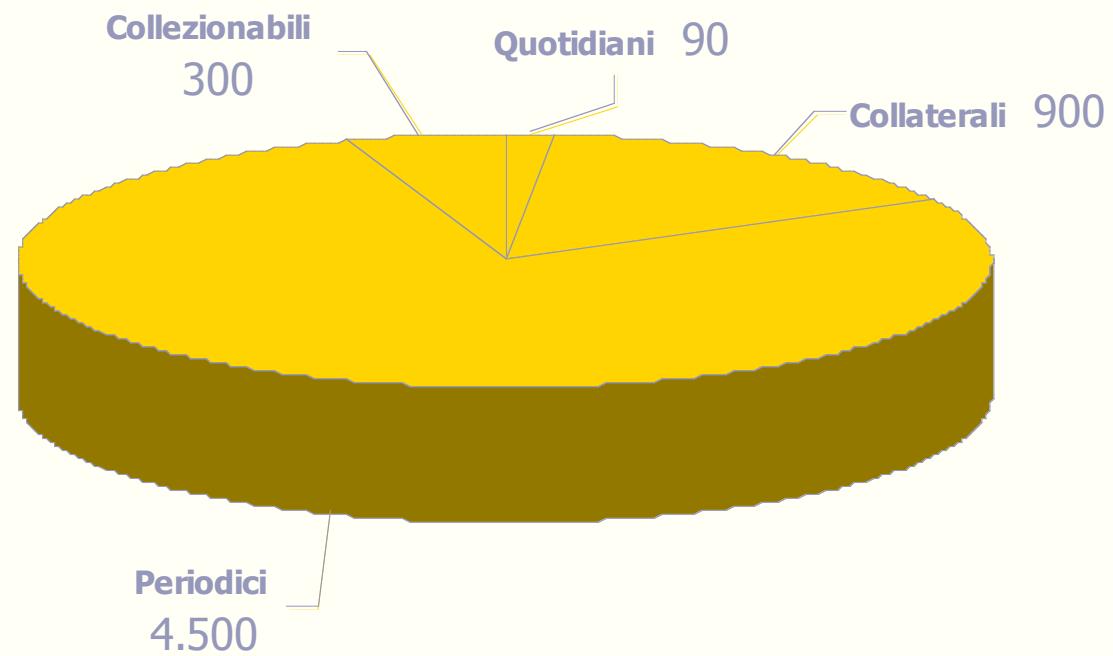


# Mercato dei giornali in Italia

2007 a valore € 4.200mio

- Mercato in contrazione, previsione -5/-6% entro il 2010 sia per quotidiani che per periodici
  - Previsioni di crescita per altri canali media, Internet etc. ma noi vendiamo carta stampata
  - Quindi redditività in calo per tutta la filiera. L'exploit dei collaterali sembra entrato in una dinamica discendente, i prezzi medi dei periodici calano a beneficio di una raccolta pubblicitaria per altro pure questa in contrazione
- 

# Titoli






## Alta frammentazione delle vendite dovuta alla veloce e costante evoluzione del prodotto

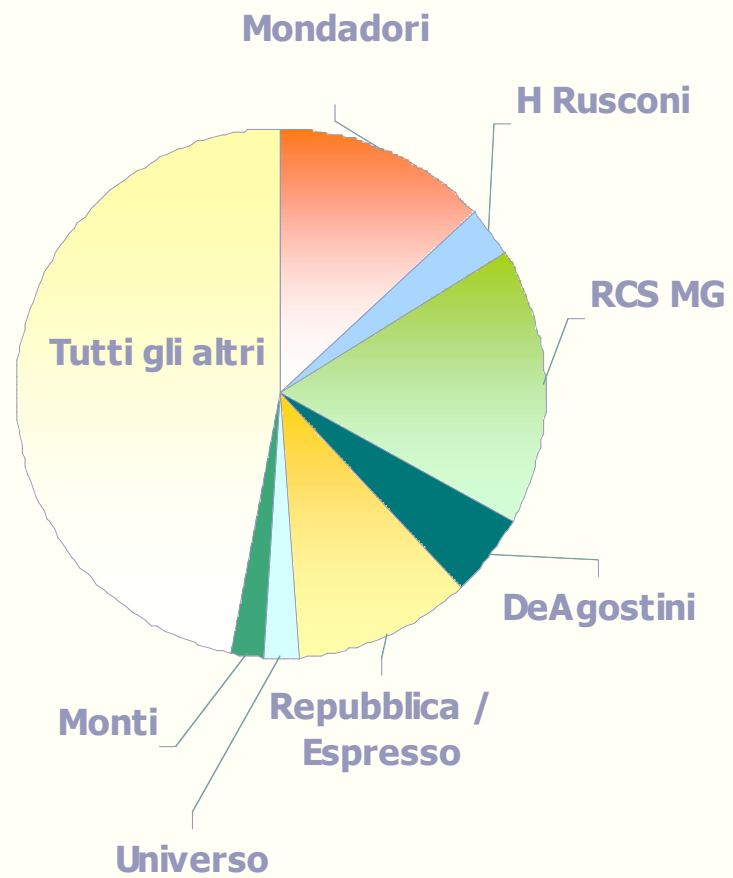
### Opportunità:

- Sempre in linea con le evoluzioni del mercato e con le nuove tendenze.

### Minacce:


- Turn over superiore al 15%. Il prodotto editoriale se non esposto brucia risorse rendendo il mercato sempre più povero (da una analisi svolta a Milano, il prodotto nuovo rientra il giorno successivo nella misura di circa il 40% del distribuito).
  - Edicole inadeguate per ricevere il prodotto editoriale odierno.
- 

# Editori





## Mercato Editori molto frazionato (900 Editori)

- Condominio (trasporti comuni, D.L. comuni) perché è il modo più economico per raggiungere le edicole
  - Un condominio dove i millesimi contano
  - Condizionato da parte dei più grandi editori
  - Molta attenzione al costo di distribuzione
  - Poca attenzione alla qualità della distribuzione
  - Punto vendita poco conosciuto e ritenuto marginale
  - Scarsa concentrazione verso i fattori di sviluppo e di miglioramento del mercato
- 



## Troppe rivendite

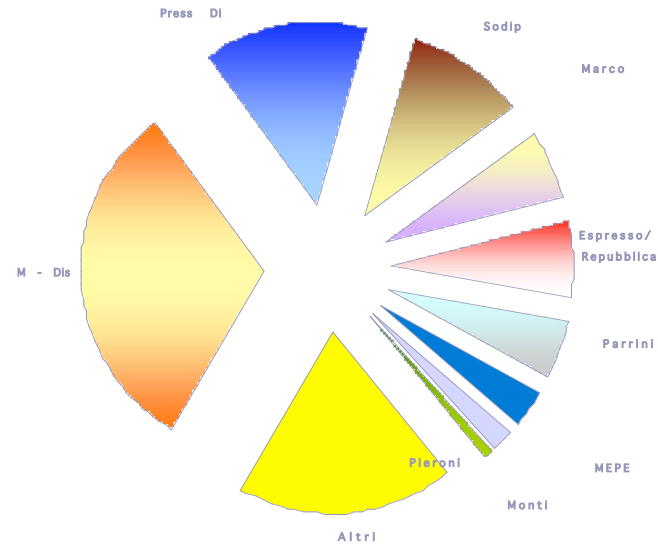
- Non adeguate al prodotto editoriale di oggi
- Quando una rivendita si ammoderna/aumenta gli spazi espositivi, le vendite raddoppiano
- I nostri prodotti si devono vedere, sia quotidiani che periodici.
- Progetto comune della filiera per le nuove edicole appositamente studiate per il prodotto/mercato.
- Agevolazioni per le ristrutturazioni

Cambiamo il domani tutti insieme






# Distributori Nazionali





## Distribuzione Periodici

- D.N. 40% quota di mercato
  - Distributori Editori Grandi 60%
  - Compensi alla filiera D.N. 60%
  - Questi fattori non sono percepiti dalla filiera
  - Importanza di questa “Editoria”
- 



# Un confronto

## ITALIA

● Popolazione	60 mio
● Edicole	35 mila
● Titoli	5.200
● Tot.vendite	4.200 mio

## SPAGNA

● Popolazione	45 mio
● Edicole	25 mila
● Titoli	3.500
● Tot.vendite	4.100 mio

