

**O negócio de Revistas,
no mundo e no Brasil de hoje,
permite que
se produza e distribua
com muita facilidade
uma publicação.**

O leitor e as Bancas

7% da população vai à banca dos quais:

- 5% compra revistas
- 2% outros

Há 20 anos atrás no Brasil

- Lançamento de Revistas era um acontecimento
- 700/800 títulos
- 5 máquinas rotativas Heat-Set para impressão de revistas
- Forma de pagamento: Em processo de mudança de venda consignada com pagamento à vista para consignada com pagamento na devolução.
- Nas bancas: Melhor exposição de revistas, menor comodidade para o leitor
- Custos para o Editor: iguais

Hoje no Brasil

- Lançamento de Revistas para ser acontecimento precisa de muito investimento em marketing
- 3 mil títulos
- 150 máquinas rotativas Heat-Set para impressão de revistas
- Forma de pagamento: Consignação
- Maior comodidade para o leitor com mais canais de distribuição
- Maior custo para o Editor com mais canais (ex: supermercado)

E ai?

São pequenas ou quase a zero as barreiras para entrada de novos editores no mercado. E isso é bom. É democrático.

Por outro lado, nossos canais de exposição das revistas ficaram bem mais cheios. O número de títulos lançados por mês (2,5 mil) é maior que o espaço disponível por banca. Portanto, existe a necessidade do distribuidor direcionar os títulos para determinadas bancas.

Isso torna muitas bancas "especialistas" em alguns segmentos, e não em todos. E, como consequência, estar bem exposto numa banca ficou bem mais difícil.

Além da qualidade do produto, estar bem exposto exige
mais investimentos de marketing:

- divulgação
- cartazes
- banners
- publicidade em Rádio / TV / Outdoor
- etc

Mercado

- 30 mil pontos de venda: bancas
bares
padarias

O mesmo número de 20 anos atrás. Crescemos mais ou menos 10 mil pontos não banca.

- 17 mil check-out's: supermercado
1,8 mil lojas

Limitação de cerca de 15/20 títulos por check-out.

Mercado

- 30 mil lançamentos/ano
- 2,5 mil lançamentos/ mês
- 90 milhões de exemplares impressos/mês
- 25 milhões de exemplares vendidos
- R\$ 95 milhões em preços de capa

Canal alternativo porta-a-porta de títulos que voltam de bancas e/ou supermercados.

Acordo Bancas

Com o objetivo de estabelecer algumas regras para editores e bancas, a ANER conseguiu organizar discussões junto a editores e distribuidores, que chegaram as seguintes decisões:

- Tempo do produto em bancas: mensal - 37 dias
bimestral - 60 dias
Guias e Mapas – livre
- Relançamento: uma única vez após quatro meses
- N.º de exemplares a serem redistribuídos: = venda anterior+ 40% da última venda.

Próximos Passos

O primeiro acordo foi insuficiente para solucionar o problema da exposição de revistas em bancas, pois, na prática, não alterou em nada a quantidade de títulos expostos diariamente nas bancas. Ao contrário, aumentou enormemente a quantidade de recolocações.

Para Reflexão

- Cobrar valor mínimo em forma de comissão, como custo por produto a ser distribuído.
- Relançamento só permitido com venda superior a X (R\$) no lançamento de X% da venda.