



El bolsillo ante su gran reto

/

Analítica

Frente al reconocimiento del descenso del 15% en las ventas del libro de bolsillo de los últimos tres años, el autor, director editorial de Booket Austral, propone una intervención más activa en el papel de los agentes de esta especialidad. Esta renovación debe contemplar varios factores tales como la disminución del intervalo de tiempo entre la publicación en "trade" y su salida en bolsillo; adecuación de los tiempos de permanencia en las novedades en el punto de venta; adaptación del formato al título o público, como demuestra los últimos títulos lanzados, como el "El tiempo entre costuras" en formato mayor del habitual de bolsillo y la exitosa colección de Austral básicos; el otro de los factores es mantener los estándares de producción y calidad elevados. En cuanto al reto digital la estrategia del grupo es apostar por los lectores más asiduos a leer en pantalla, como una de las características que les une de bajo precio y portabilidad

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNibGVicmF0aW9uOmVzLmJhemF0ei5yZW4vMTU3MzM2OTI>

Título: El bolsillo ante su gran reto Francisco Javier Pérez

Documento fuente: N° 271 (en. 2013) (Ejemplar dedicado a: Balance del libro 2012), p. 57-58. Sig. Z-545 Delibros. (ES-MaMBC)15296

Nota general: Incluye entrevista a Aurora Rodríguez, responsable de Marketing del Área de bolsillo del Grupo Planeta

Materia: Libros y lectura Libros de bolsillo

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es