



ULUSLARARASI YAYINCILIK TELİF VE DANIŞMANLIK MERKEZİ PROJESİ (YATEDAM)

YAYINCILIK ALANINDA DÜNYA PAZARLARINI
TANITMA EĞİTİM MODÜLÜ



İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) Yenilikçi ve Yaratıcı İstanbul Mali Destek Programı Kapsamında Desteklenen "Uluslararası Yayıncılık Telif ve Danışmanlık Merkezi Projesi (Yatedam)" tarafından hazırlanmıştır.

Proje Sahibi

Basın Yayın Birliği Derneği

Proje Ortakları

Kalem Kültür Derneği

Proje İştirakçileri

Türkiye Basın Yayın Meslek Birliği

Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği

Proje Ekibi

Mehmet Demirtaş, Proje Koordinatörü

Gamze Erentürk, Proje Asistanı

Beste Bal, Proje Asistanı

İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen Uluslararası Yayıncılık Telif ve Danışmanlık Merkezi (YATEDAM) Projesi kapsamında hazırlanan bu yayının içeriği İstanbul Kalkınma Ajansı ve Kalkınma Bakanlığı'nın görüşlerini yansıtmamakta olup, içerik ile ilgili tek sorumluluk BASYAYBİR'e aittir.

Proje no: TR10/16/YN/013

YAYINCILIK ALANINDA DÜNYA PAZARLARINI TANITMA EĞİTİM MODÜLÜ

1. Modülün Açıklanması:

Yayıncılarımız bu modül sayesinde uluslararası kitap fuarları hakkında bilgi sahibi olacaklardır. Kendi yayınevlerinin kapasitesini belirleyerek, kendilerine uygun olan veya iş yapmak istedikleri pazarları tespit etmeleri ve söz konusu pazarlarla ticari ilişki geliştirmeleri için bilgilendirme yapılacaktır. Alanlarında deneyimli eğitimciler, uluslararası pazarlar hakkında kendi bilgi ve tecrübelerini paylaşacaklardır. Eğitim boyunca yabancı pazarlar hakkında veriler paylaşılacaktır. Hem çocuk edebiyatı yayıncılığımızın etkinliği, hem basım özellikleri hem de okuyucu kitlesinin farklılığı nedeniyle başlı başına bir pazar olan çocuk edebiyatı ve çocuk edebiyatı pazarları ayrı olarak ele alınacaktır.

Eğitime katılmak isteyenler için gerekli asgari eğitimin tespiti:

YATEDAM eğitimlerini yalnızca bir yayınevinde aktif olarak çalışan şahıslar katılabilir. Eğitimin içeriğine ve yayınevinin büyüklüğüne bağlı olarak editörler, telif hakları per-

sonelleri, stajyerler, genel yayın yönetmenleri, grafikerler ve yayınevi yetkilisinin uygun gördüğü şahıslar eğitimlere katılabilecek yetkinliğe sahip kişiler olarak tayin edilmiştir.

2. Eğitim Modülünde Öne Çıkan Değerler:

- Uluslararası marketleri tanımak
- Hedef pazar belirlemek
- Yabancı pazarları, yayıncıları ve kitapları analiz etmek ve kendi şirketine uygunluğunu tespit etmek
- Yurt dışına açılmak için strateji geliştirmek: Dünya çapında etkili olan güçlü pazarlara mı girmeli yoksa orta ve/veya küçük çaplı marketlere mi yatırım yapılmalı?
- Yabancı pazarları takip etmek için gerekli bilgileri sağlamak (raporlar, web siteleri vb.)
- Çocuklara yönelik yayıncılık için uluslararası yaklaşımlar neler olmalı?
- Çocuk yayıncılığında öne çıkan pazarların ele alınması, söz konusu pazarlara giriş yöntemlerinin belirlenmesinde yardımcı olunması

3. Eğitimci Özellikleri:

Programın uygulanmasında sektör deneyimi olan ve uzun yıllar yayıncılık sektöründe hizmet vermiş eğitimciler seçilmiştir.

- Cüneyt Dalgakıran, Kronik Kitap Genel Yayın Yönetmeni
- Melike Günyüz, Erdem Yayınları Genel Yayın Yönetmeni

4. Yayıncılar İçin Faydalı Çıktılar-Kazanımlar:

- Yurt dışı pazarlara açılmak için gerekli donanımı edinmek
- Kendi yayın politikasını iş birliği yapmak istediği pazarlara göre ayarlamak
- Türkiye Piyasasının uluslararası konumu ve performansı
- Yabancı ülkeler hakkında genel bilgiler: nüfus, okuma yazma oranları, demografik dağılım, gayri safi milli hasıla, ekonomik durum, konuşulan diller vb.
- Yayıncılık özelinde sektör hakkında bilgiler: yıllık kitap üretim ve satış oranları, türlere göre perakende satış oranları, dağıtım kanalları, en önemli yayınevleri, çeviri faaliyetleri, telif hakları yasası ve uygulamaları, çeviri destekleri vb.

5. Eğitim Modülünün Zamanı ve Süresi:

Projeye dahil olan yayıncılarımıza verilecek “Dünya Pazarlarını Tanıtma” eğitimi süresi 7 saattir.

6. Aktiviteyi Uygulayabilmek İçin Gerekli Şartlar (Kaynaklar, Eğitim Materyalleri, Mekân, Gerekli Dil Seviyesi vb.)

- Yabancı ülkelerin yayıncılık pazar raporları (Yabancı dil bilmeyen yayıncılarımız için İngilizce kaynaklar Türkçeye çevrilmiştir.)
- Sunumları yapmak için projeksiyon gereçleri sağlanmıştır

- Yayıncılarımızı ağırlamak ve sunumları yapabilecek yetkinlikte bir toplantı salonu
- Grup büyüklüğü: 40 kişilik bir grup ile eğitim gerçekleştirilmiştir.

7. Eğitim Modülünün İçeriği/Faaliyetler:

• Çocuk Yayıncılığı:

- 2016 yılı, Türkiye yayın piyasasında çocuk edebiyatı yayıncılığının durumu
- 2016 çeviri çocuk kitaplarının durumu
- Avrupa Birliği ülkelerinde çocuk edebiyatı telif satışları
- Çocuk kitaplarının pazarlanması ve satışı
- YATEDAM'ın uluslararası çocuk kitapları pazarı belirlemede katkısı

• Pazar Analiz Yöntemleri ve Pazara Giriş İp Uçları: Hangi pazarlar yatırıma uygun? Nasıl belirlenebilir? Büyük pazarlar size hitap ediyor mu?

- Hedef pazarın büyüklüğünü nasıl anlıyoruz? Bu konuda bakacağımız veriler neler?
- Pazara ait verileri nasıl analiz edebiliriz, bu veriler bizim kararlarımızı nasıl etkiler?
- Hedef pazar, telif ticaretine uygun mudur?
- Ekonomik koşullar-Türkiye ile olan ilişkiler
- Okur yapısı
- Çeviri Etkinlikleri: Hedef pazar hangi ülke ve dillerden çeviri kitap satın alıyor? Hangi türlerde kitaplar daha çok ilgi görüyor.

• **Şirket İçi Değerlendirme:**

- Yayınevinin kendi ürünlerini değerlendirmesi: Hangi tür kitaplar basıyor? (Dini, çocuk ve gençlik, yetişkin kurgu veya yetişkin kurgu dışı)
- Yurt dışına açılmak istenen kitapları belirleme
- Yatırım yapılacak pazarları ve (gerekirse yaynevlerini belirleme)
- Ayrılan bütçeye göre yurt dışı için bir plan geliştirme. (Hangi ve kaç fuara katılınacak? Fuar dışı iletişim sağlanacak mı? Çeviri bütçesi ayrılacak mı? [Yayıncıların çok dilli ya da İngilizce kitap özetleri, katalog, web sitesi gibi etkinlikler için de bir bütçe ayırmaları gerekebilir vb.]

• **Hedef Pazarın Yurt İçi Performansları:**

Yayıncılarımızın iş geliştirmek istedikleri pazarın yurt içindeki ticari performanslarına incelenerek kitap satışında istenecek telif ve basım miktarlarını hesaplamalarını sağlamak.

- Toptan satış verileri
- Perakende satış verileri
- İhracat oranları

• **Hedef Pazarın Yurt Dışı Performansları:**

- Yayınlarımızın hedef pazarları dünya yayıncılık sektöründe nerede?
- Türkiye ile ilişkiler
- Telif ticareti: Sık anlaşma yapılan bir pazar mıdır? Ya da telif alış-satışı ne düzeydedir?
- Çeviri: Türkçe'den hedef dile çevirmen var mıdır?

- Sektörün özellikleri, öncüleri, trendleri (Öncü yayınevleri, popüler temalar, çok satanlar, tasarımlar, yazarlar vb.)
- Satış sistemi ve kanalları

Modül Tablosu:

Yeterlilik	Eğitim	Süre
Uluslararası Çocuk Yayıncılığı Hakkında Bilgi Edinmek	<ol style="list-style-type: none">1. Türkiye yayın piyasasında çocuk edebiyatı yayıncılığının durumu.2. Çeviri çocuk kitaplarının durumu3. Avrupa Birliği ülkelerinde çocuk edebiyatı telif satışları4. Çocuk kitaplarının pazarlanması ve satışı5. YATEDAM'ın uluslararası çocuk kitapları pazarı belirlemede katkısı	1,5 saat
Pazar Analiz Yöntemleri ve Pazara Giriş İp uçları Hakkında Bilgi Edinmek	<ol style="list-style-type: none">1. Hedef pazarın büyüklüğü2. Pazara ait veri analizi3. Hedef pazar telif ticaretine uygun mudur?4. Ekonomik koşullar- Türkiye ile olan ilişkiler5. Okur yapısı6. Çeviri etkinlikleri	2 saat

Şirket İçi Değerlendirme ve Strateji Geliştirmek	<ol style="list-style-type: none">1. Kendi ürünlerini değerlendirme:2. Yurt dışına açılmak istenen kitapları belirleme3. Yatırım yapılacak pazarları ve (gerekirse yayınevlerini) belirleme4. Ayrılan bütçeye göre yurt dışı için bir plan geliştirme.	1,5 saat
Hedef Pazarın Yurt İçi Performansları Hakkında Bilgi Edinmek	Yayıncılarımızın iş geliştirmek istedikleri pazarın yurt içindeki ticari performanslarına incelenerek kitap satışında istenecek telif ve basım miktarlarını hesaplamalarını sağlamak.	2 saat
Hedef Pazarın Yurt Dışı Performansları Hakkında Bilgi Edinmek	<ol style="list-style-type: none">1. Yayınlarımızın hedef pazarlarının dünya yayıncılık sektöründeki yeri2. Türkiye ile ilişkiler3. Telif ticareti: Sık anlaşma yapılan bir pazar mıdır? Yada telif alış- satışı ne düzeydedir?4. Çeviri: Türkçe'den hedef dile çevirmen var mıdır?5. Sektörün özellikleri, öncüleri, trendleri6. Satış sistemi ve kanalları	1 saat

