



OTHER SOULS

Where books have no limits

“Anime per una nuova editoria”.

Problema

Oggi l'editoria è alla ricerca di **nuovi stimoli**,
le strategie commerciali attuate risultano
obsolete, imparziali e frammentate,
c'è tanto **spreco di risorse** e una generale
incapacità di raggiungere gli obiettivi prefissati.



Problema

01



L'autore - Vuole farsi pubblicare, avere le stesse opportunità di emergere concessa agli scrittori affermati, godere di servizi professionali e strumenti promozionali imparziali trasformando la sua passione in una professione. **Ottenere Profitto.**

02



Il lettore - Vuole leggere prodotti “di qualità” e non solo ciò che “vende”. Avere la possibilità di selezionare i contenuti con filtri molto specifici e dettagliati, ricevendo info veritiere ed esaustive. Fare nuove esperienze.

03



Il recensore - Vuole “contare” di più: recensire, promuovere attività, (crowdsourcing) iniziative speciali, interagire con l'autore, farsi conoscere. Spaziare in un ambiente che genera profitto.

Problema

04



Il blogger - Influencer - Vuole avere nuovi mezzi e spazi per esprimersi, consapevole che la sua opinione è in grado di generare traffico e modificare i flussi è interessato a monetizzare questi aspetti.

05



Il professionista - *Editor, Traduttori, Grafici, Agenti Letterari, Correttori Bozze, Illustratori, Produttori Contenuti Audio.*
Vuole avere nuovi clienti, essere trovato facilmente, essere recensito e avere una rete di contatti sicuri che gli generano profitto.

Soluzione



OTHER SOULS

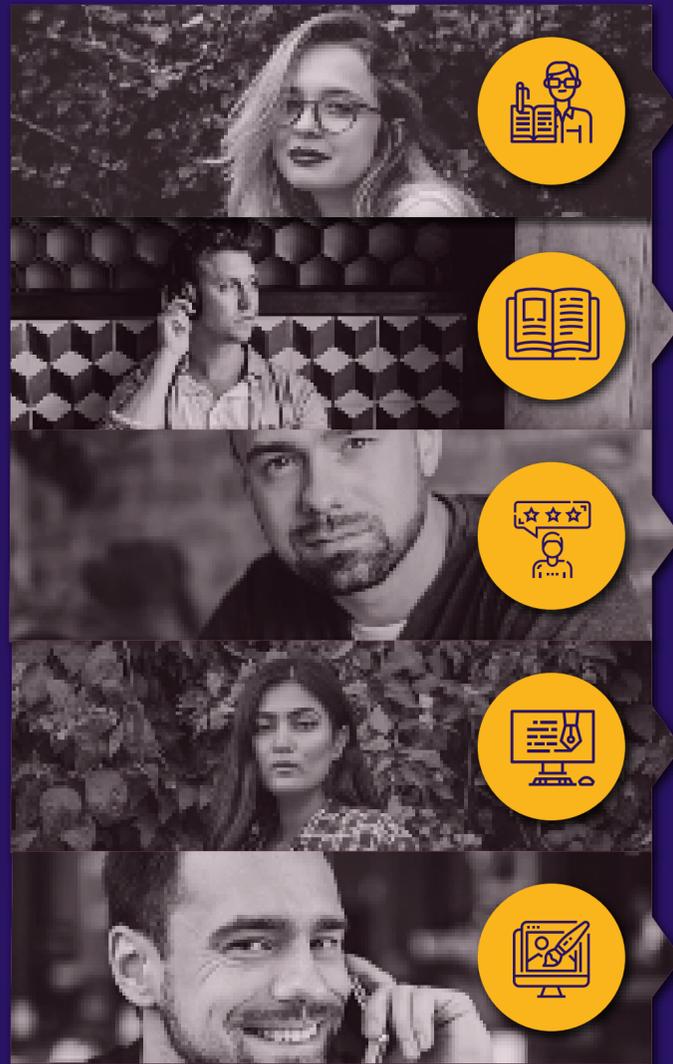
Where books have no limits



Si propone di **rivoluzionare** il mercato dell'editoria internazionale grazie alla realizzazione di un ecosistema **dinamico, plurale, imparziale**, in cui ciascun utente, alimenterà il business in un'unica **Piattaforma innovativa**.



Soluzione



Chi accede a **OTHER SOULS** si misurerà con il mondo globale della letteratura, arricchendo le proprie scelte, le proprie esperienze e le proprie **possibilità**.

In questo ambiente **dinamico e interattivo** ciascuno **guadagnerà** e avrà un ruolo nella realizzazione e supporto di un prodotto editoriale di **nuova generazione**.

01



ANNA

Profilo: Autrice

Anna ha scritto un romanzo, sogna di poterlo pubblicare, ma prima deve farlo editare da un professionista e realizzare una cover accattivante.

Nessuna casa editrice è disposta a credere nel suo progetto. L'autrice, inoltre, non sa come e dove cercare un editor professionista e un grafico specializzato nelle cover dei romanzi.



Soluzione

01



ANNA

Profilo: Autrice

Anna si registra gratuitamente su OTHER SOULS e carica il proprio manoscritto e grazie al logaritmo imparziale lo leggono tanti utenti e lo apprezzano, recensendo il romanzo e creando un buon passaparola.

Anna utilizzando i crediti guadagnati da parte di recensori e blogger, conosce dei professionisti e chiede a un editor e a un grafico di elaborare la nuova versione del suo romanzo.

Anna riesce a ottenere un discreto successo in termini di numeri e qualità del prodotto.

Grazie alle royalties guadagnate riesce a distribuire il suo romanzo in versione cartacea e audio.

02



FABIO

Profilo: Lettore

Fabio vorrebbe leggere un libro che parla dell'antica cultura giapponese, dopo tante ricerche nei soliti e-commerce e su Amazon non è riuscito a trovare nulla di nuovo e interessante.



Soluzione

02



FABIO

Profilo: Lettore

Fabio, entra in **OTHER SOULS** e grazie a un sistema di filtri altamente avanzato, trova proprio ciò che desidera, legge gratuitamente il romanzo di Anna, che parla dell'antica cultura giapponese e contribuisce al suo successo azionando un buon passa parola.

Per aver interagito con alcuni autori, Fabio guadagna dei crediti e decide di donare alcuni di questi all'autrice Anna, per permetterle di accedere a un servizio professionale di editing e grafica.



03



ANDREA

Profilo: Recensore

Andrea vuole contare di più, far sentire la propria voce, ma non riesce a trovare il contesto più idoneo per farlo.

La sua opinione non si può misurare in semplici stelline, Andrea vorrebbe argomentare il proprio giudizio su un libro perchè ha le competenze per farlo.

Nessuna piattaforma dà voce al parere disinteressato di un opinionista.

Soluzione



ANDREA

Profilo: Recensore

Andrea in **OTHER SOULS** apre un profilo come opinionista, apprezza e recensisce il romanzo di Anna, definendolo una “ventata di freschezza” nel panorama e promuove altri romanzi. Ottiene dei crediti grazie alle sue iniziative che promuovono qualità e innovazione.

Finalmente la sua opinione viene messa in risalto perché i semplici lettori consultano le sue recensioni ritenute attendibili e imparziali.

Gli autori, cercano Andrea per ottenere dei giudizi professionali che generino discussioni e traffico di qualità sul proprio libro.

04



CRISTINA

Profilo: Blogger-Influencer

Cristina vuole ampliare i suoi canali e avere maggiore visibilità per il suo blog, ma non riesce a trovare l'ambiente giusto e le risorse utili per farlo.

Vorrebbe anche ottenere gratificazione economica per il proprio lavoro, che è sempre sottostimato.



Soluzione



CRISTINA

Profilo: Blogger-Influencer

Cristina recensisce in anteprima il romanzo di Anna, ottiene dei crediti grazie alle numerose iniziative che realizza per promuovere l'autrice e nel tempo si crea un piccolo network che le genera profitto costante alimentando la sua credibilità anche sui social.



CLAUDIO

Profilo: Grafico

Claudio è un grafico specializzato nella realizzazione di impaginazione editoriale e cover, vorrebbe aumentare i suoi clienti usando canali alternativi rispetto a quelli tradizionali.

Soluzione



CLAUDIO

Profilo: Grafico

Claudio realizza la cover per il romanzo di Anna ricevendo dei crediti in cambio. L'autrice recensisce Claudio sulla piattaforma mettendo in evidenza il suo profilo come grafico editoriale.

Cristina, la blogger, parlando del romanzo di Anna, dà risalto alla cover realizzata dal grafico e gli fa ottenere dei crediti oltre che della visibilità.

A Claudio arrivano nuove richieste di lavoro e la sua rete di contatti si amplia aumentando i suoi profitti.

La tecnologia



Il **logaritmo** ideato da **OTHER SOULS** migliora la **visibilità** in piattaforma degli autori che ottengono maggiori visite, interazioni e lettori.



Ogni **interazione** effettuata attraverso la piattaforma tra autori, lettori, bloggers e professionisti permetterà di ricevere dei **crediti** direttamente nel proprio wallet.



La piattaforma offre un circuito di assegnazione/ scambio dei **crediti** maturati. I crediti potranno inoltre essere acquistati ed inseriti nel proprio **wallet**.



La tecnologia



Il **lettore** potrà fruire dei contenuti direttamente sulla piattaforma aumentando il tempo di permanenza sul sito.



Le **Ads** mostreranno al lettore altri contenuti gratuiti o a pagamento sulla base delle sue preferenze.

Tutti i libri a carattere gratuito, pubblicati giornalmente, saranno indicizzati da Google come contenuti di qualità.

I numeri del mercato italiano



In ITALIA il mercato digitale legato agli eBook è in costante crescita.

Si parla di circa 63 milioni di euro fatturati grazie agli eBook, con 4,2 milioni di lettori elettronici. Conseguentemente, **gli eBook acquistati sono quasi 1 milione fino ad oggi, con una crescita del 16,3 % del fatturato editoriale online per ogni anno che passa** (dati corrispondenti al 2017).

Considerando che il mercato digitale è raddoppiato in pochissimo tempo, il libro cartaceo sta diventando un acquisto raro, quasi un oggetto di culto.



I dispositivi mobili sempre più di tendenza, **stanno sostituendo gran parte delle attività svolte su computer, come la lettura stessa.**

Inoltre, la **PUBBLICITA'** è un elemento chiave del fatturato dell'editoria digitale. Sembra infatti che **gli investimenti digitali in ambito editoriale siano assai maggiori di quelli effettuati per la carta stampata.**

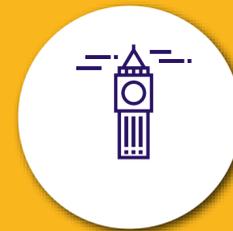
Il mercato mondo

Nel numero estivo del ***Publishing Perspectives Magazine Summer 2018*** pubblicato dalla Buchmesse di Francoforte Hannah Johnson riporta numeri e statistiche del mercato editoriale internazionale.



Stati Uniti

Il fatturato del mercato editoriale americano ha raggiunto i 14.7 miliardi di dollari nel 2017 (-0.4% rispetto al 2016). Nel 2017 i ricavi del mercato trade sono aumentati dell'1.3%, mentre diminuiscono le vendite di libri per bambini (-2.1%). In flessione anche gli ebook che scendono del 4.7%.



UK

L'anno scorso mercato dell'export per la Gran Bretagna ha fatto registrare un ottimo +8% (il 36% delle esportazioni interessano gli altri paesi Europei). Per quanto riguarda gli audiolibri la crescita è del 28%, calano invece le vendite dei libri per bambini (-3%).

Il mercato mondo



La Germania

In media i lettori tedeschi hanno comprato 12,4 libri a testa nel 2017 (nel 2016 la media era 11 libri).

Le vendite complessive di libri però in Germania hanno registrato una flessione dell'1,6% (9.13 miliardi di euro a valore).



Canada

Per quanto riguarda il mercato editoriale di lingua inglese (parte del Canada è francofona) le vendite online hanno rappresentato circa il 52% delle vendite i libri nel 2017 (+5% rispetto al 2016).

Il genere più amato è lo young adult: nel mercato trade infatti 4 libri venduti su 10

infatti sono young adult.

Al secondo posto la saggistica per adulti (32%) e al terzo la narrativa (26%).



Russia

Impressionante la crescita del mercato digitale in Russia con gli ebook che fanno registrare un +45%. Al centro di questo fenomeno soprattutto il selfpublishing e i dispositivi mobili.

Crescono moltissimo gli audiolibri: sei mesi fa un utente medio ascoltava 0.7 audiolibri al mese, oggi invece l'ascolto medio corrisponde a 1.5 audiolibri al mese.



Il fenomeno mondo - Gli audiolibri



I ricavi di Audible UK nel 2017 sono saliti del 45% su base annua e hanno superato i 97 milioni di sterline. ***L'editoria sembra aver scoperto il bello degli audiolibri in digital download***, settore che in UK è cresciuto del 28% rispetto al 2016. Crescita minore rispetto a ***Audible***, certo, ma stiamo comunque parlando di numeri da fantascienza se paragonati agli altri formati.



Nel primo trimestre 2018 poi ***il digital download di audiolibri ha continuato a crescere facendo registrare uno stupefacente +32%***, mentre ***le vendite di ebook nello stesso trimestre sono diminuite del 3.2%***.

Per ***Harper Collins gli audiolibri oggi rappresentano il 25%*** di tutti i ricavi provenienti dal mondo digital, mentre per ***Simon & Schuster le vendite di audiolibri*** in formato digitale ***sono aumentate del 43%*** nel primo trimestre del 2018.

Competitors



Amazon, Goodreads, Wattpad, Kobo, Bookabook, XLigo e anche più generici **LinkedIn** e **Facebook**, sopperiscono ad alcune esigenze specifiche del mercato editoriale, ma in modo frammentato e incompleto.

Tanti bisogni sono ancora del tutto ignorati.
L'idea di **OTHER SOULS** è **DISRUPTIVE**.



Modello di Business



OTHER SOULS funziona su diversi dispositivi digitali.

A ogni azione dell'utente sia esso un lettore, un autore o un professionista, corrisponde un credito.

Il traffico "si muove" generando sempre nuove sinergie.

In questo modo gli users sono costantemente stimolati a creare interazioni, feedback e promuovere iniziative che invogliano altri utenti a interagire in un sistema sempre vivo e reattivo che genera per tutti vantaggi e profitto.

Modello di Business



Iscrizione gratuita (Wellcome credit)

PROFILAZIONE dettagliata e **VOLONTARIA**, per ciascun utente. Più alta e completa sarà la profilazione da parte dell'utente e maggiore sarà il valore del profilo per la piattaforma e di conseguenza il numero dei crediti ricevuti dall'utente.



Modello di Business



Interazione

Ogni utente che genererà una interazione sulla piattaforma potrà guadagnare dei crediti.

Esempio: Conclusione di una lettura - Recensione argomentata - Intervista con l'autore - Booktrailer - Realizzazione di una prestazione professionale per l'autore.



Modello di Business

Due piani diversi per gli utenti



COMMUNITY GRATUITA: l'utente può leggere senza limitazione di tempo ciò che è presente sulla piattaforma nel livello gratuito, ma interagire solo con quella parte dei professionisti e degli autori, guadagnando attraverso di essi i suoi crediti.



COMMUNITY ÈLITE: € 6,99 al mese. l'utente può leggere senza limitazione di tempo e aree tutto ciò che è presente sulla piattaforma, interagire con ogni contenuto presente e con tutti gli autori e i professionisti guadagnando crediti illimitati. Ai professionisti che vorranno interagire con gli autori senza alcuna limitazione è consigliato scegliere il profilo a pagamento.

Modello di Business



UTILIZZO DEI CREDITI

I crediti possono essere utilizzati per acquistare l'abbonamento offerto dalla piattaforma (visto in precedenza), nella misura massima dell'80% del valore del servizio; mentre il 20% restante, dovrà essere compensato in denaro.

La piattaforma pagherà le Royalties agli autori in Denaro, grazie al 20% incassato dalle vendite degli abbonamenti.

Al compenso di ogni prestazione effettuata da parte di un professionista va sottratta, (da ambo le parti, chi riceve e chi offre) una minima percentuale che Other Souls tratterrà come commissione.



Modello di Business



ADS: ogni autore potrà promuovere il proprio libro aumentando la visibilità in piattaforma grazie ad un servizio pubblicitario a pagamento.



FORMULA: Grazie alla “Formula Adotta un Libro” chiunque (semplici lettori o anche professionisti) potrà donare parte dei propri crediti a un progetto editoriale, come l’editing professionale, la realizzazione di una copertina, la traduzione in altre lingue, la realizzazione di un audiolibro, la produzione dell’edizione cartacea, anche mediante crowdfunding, oppure la programmazione di un intervento da parte di un influencer per una campagna di promozione sui social.



L'AUTORE può decidere di convertire i propri crediti o royalties in servizi editoriali professionali effettuati dalla piattaforma e anche la stessa, a merito, potrà elargire dei crediti oppure dei servizi professionali per il raggiungimento.

Modello di Business



CONTEST PER CASE EDITRICI:

potranno accedere alla piattaforma anche le Case Editrici, e a seconda di specifiche esigenze, potranno indire, gratuitamente, dei concorsi che serviranno alla realizzazione di un prodotto editoriale per la distribuzione nazionale. Gli autori che parteciperanno metteranno i propri lavori a disposizione della piattaforma e si faranno votare da tutti i lettori.

Other Souls, al termine del concorso, chiederà una percentuale alla CE sui diritti del titolo vincitore.



VENDITA DI LIBRI: la piattaforma avrà il diritto di vendere i libri dei suoi autori ed anche il catalogo di tutti i libri disponibili sul mercato e non presenti in piattaforma attraverso il programma di affiliazione con Amazon.

Modello di Business



Ogni **PROFESSIONISTA FREELANCE**, per raggiungere i propri clienti e creare relazioni sulla piattaforma potrà contare solo sulla propria reputazione e la selezione, da parte di chi offre e chi cerca, si baserà, in primis, sulle recensioni degli utenti e sul portfolio dei lavori già svolti, che di conseguenza, determinerà il suo percorso professionale e le sue attitudini.



Ogni professionista che si guadagna una reputazione di **ECCELLENZA**, grazie alle recensioni ottenute, potrà rivendere le proprie competenze professionali e diventare **TUTOR**, strutturando dei veri e propri corsi sulla piattaforma.

Founder



ANNALISA RUSSO

Sales Manager,
autrice, libero professionista.

e-mail: idit@consultant.com

cell. 391-1393285

Exit Strategy

BIG SOCIAL COMPANY

TOKEN: *possibilità di trasformare i crediti in Token*

QUOTAZIONE IN BORSA

Grazie per l'attenzione



OTHER SOULS

Where books have no limits