

Vad vill konsumenterna ha?

Stefan Görling, KTH
stefan@gorling.se

Kort om Stefan



- Doktorand i industriell ekonomi på KTH
- www.gorling.se
- stefan@gorling.se

(I.A.N.A.L.)

{ 1 § Problemet }

Låt oss börja med ett lagbrott.

Brott mot upphovsrätten



http://www.theonion.com/content/video/historic_blockbuster_store_offers?utm_source=videoembed

Två problem

att visa filmen

1. Ni är upphovsrättsjurister.

2. Jag kan inte visa den lagligt.

Vad behövs för att möta
konsumenternas efterfrågan?

1. allt

2. nu

3. gratis

Vad krävs för att möta konsumenternas efterfrågan?



1. allt
2. nu
3. gratis

(välj minst 2)

The Pirate Bay

Hur hamnade vi här?

Min teori: diskrepans

Böcker

Konsumenten efterfrågar:
Pocket på ICA

Branschlogiken styrs av:

Inbunden i bokhandel

(eller ljudbok)

Men nu kommer e-böcker!



Så sänkte jag Sovjetunionen (Pocket) av Kallberg, Jan

2007 (ISBN 9197691704)

Svenska 🇸🇪

 [Tipsa en kompis!](#)  [Lägg till i din önskelista!](#)



Så sänkte jag Sovjetunionen (e-bok) av Kallberg, Jan

2007 (ISBN 9189236076)

Svenska 🇸🇪

 [Tipsa en kompis!](#)  [Lägg till i din önskelista!](#)

ps. konsumenter förväntar sig att digitalt är billigare än papper

och ljudböcker!

Förladdad USB-minne med ljudbok



Paketet, som har ljudbokens omslag, innehåller ett USB-minne med en förladdad ljudbok. Med USB-minnet kan man lätt överföra ljudboken till exempelvis MP3-spelaren. USB-minnet fortsätter du att använda i ditt arbete. *Se titellistan nedan.*

Se titellista



Se titellista

digital distribution är så svårt att vi hellre skickar en mp3-spelare till varje bok?

Film

Konsumenten vill ha
Ny film från soffan

Branschlogiken resonerar:

Biograf

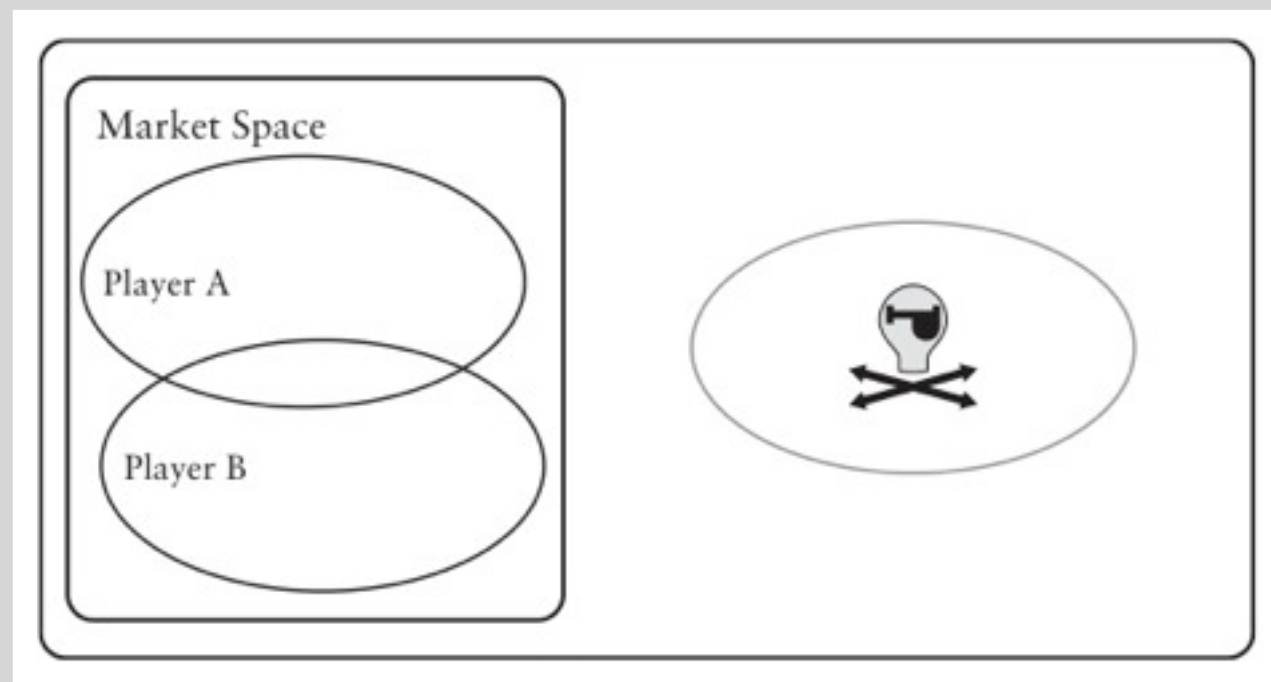
Musik

Konsumenten vill ha
Artister och/eller låtar

Branschlogiken resonerar:
CD-skivor

En förskjutning som
upprätthålls av makt

Det fungerade länge



Matt Mason: The Pirate's Dilemma

När pirater kan bryta upp denna
diskrepans kommer de göra det.

Maktförskjutning



År 1998

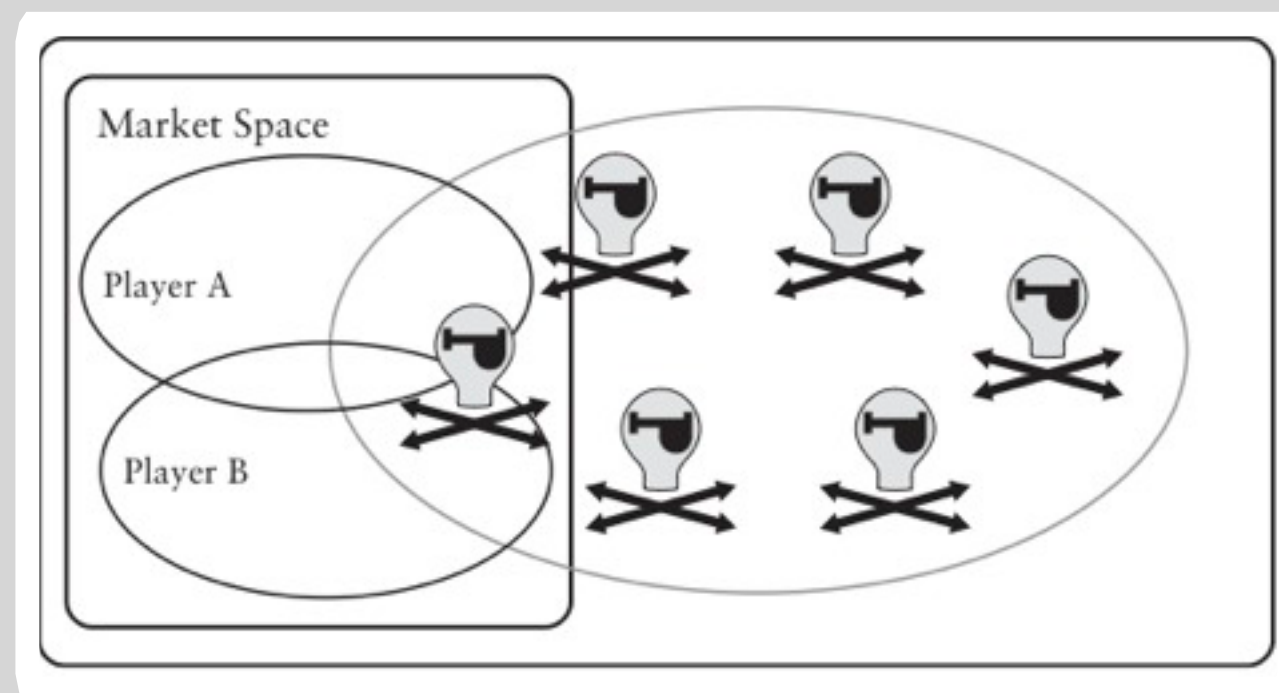
Det har hänt för musik

Det håller på att hända för film

Det kommer att hända för print

Även om vi kunde hävda att IPRED lett till
ökad DVD-försäljning

Kvarstår det strukturella problemet



Matt Mason: The Pirate's Dilemma

Ökad DVD-försäljning innebär
ökad deskripans

Upphovsrätten är
hotad

men jag tror den kan räddas

om vi gör rätt

{ 2§ Vad händer nu? }

Vi hanterar de enkla frågorna

(Från mitt perspektiv)

Orphan works

Vem ska säga emot?

Gemensam EU-marknad

Blir det mer konkurrens? Bättre tjänster?

Tillgång till digitala arkiv

det blir nog bra

men det löser inte
diskrepansen

Frågan är inte om Britney Spears
ska vara skyddad i 50 år

eller 75 år

eller 90 år

frågan är:

Hur förpassar vi
videouthyrningen till museer?

{ 3§ Vad borde göras istället }

vi måste tänka annorlunda

både jurister och företagsekonomer

immaterialrätt är inte en
skyddsmekanism

det skapar möjligheter

IP är inte ett passivt skydd

utan en aktiv strategi

jurister och marknadsförare måste ha
samma mål

360-avtal skapar möjligheter

om vi använder dem för att
öppna

istället för att låsa in ytterligare

Vi strider om metaforer

är Spotify en radio?

eller en CD?

vi måste komma vidare

och våga acceptera att det är
varken eller

vi går inte från CD till Spotify

vi går inte från DVD till Vodddler

det hade varit enkelt och
bekvämt

vi går från CD till

Spotify och

Youtube och

Sing Star och

Music Quiz och

ringsignaler och

skärmbakgrunder och

radio och

tja, till och med



vi går från **en** till **många**

från **eller** till och

från **singularitet** till **multiplicitet**

{ 4§ Hur gör vi det ? }

URL skapar fantastiska möjligheter

jag ljög i början

jag fick tillstånd att visa filmen
(via ett enkelt mail som var besvarat inom två timmar)

de tänkte rätt

de sa inte
”Nej, det är ett offentligt framförande”

de sa:
”visa den gärna”, och beskrev hur

Poängen är att
vi kan licensiera på
massor av sätt

vi har redan Creative Commons och
modeller för Öppen Källkod att snegla på

problemet är inte upphovsrätten

utan att vi behöver
en mer ödmjuk tillämpning

vi måste hitta standardmodeller som är:

tydliga

enkla

billiga (låg transaktionskostnad)

(detta innebär även att de inte alltid fångar allt)

Det som förr var privat är nu publikt

dagbok blev blogg

skvaller blev twitter

därför behöver vi

modeller som
möjliggör icke-kommersiell användning

som t.ex. mashups

även om de sker publikt

på så sätt återbygger vi förtroendet för
upphovsrätten

{ 5§ Mot en ödmjuk tillämpning}
(min topp 10 lista)

1. Licensiera så mycket som möjligt till så många som möjligt så enkelt som möjligt

"Så enkelt som möjligt, för så många som möjligt" - Regeringens eFörvaltningsstrategi

2. Acceptera att vi inte kan använda gamla metaforer.

Vi måste hitta sätt att diskutera och kalkylera som utgår ifrån multiplicitet snarare än singularitet.

3. Acceptera att det innebär läckage

(DRM skapar bara problem)

"A large leaky market may actually provide more revenue than a small one over which one's control is much stronger." - James Boyle

4. Ta tillvara nätets möjligheter

Skicka inte ut en ny mp3-spelare med varje bok

"Billigare kopiering innebär inte enbart förlust, det innebär möjligheter" - James Boyle

5. Återupprätta frivilligt fair-use genom tydlig licensiering för icke-kommersiell användning

När det privata flyttat ut på nätet regleras det av URL, det innebär inte att vi måste förbjuda det. Görs det inte frivilligt kommer staten göra det åt oss.

6. Berätta vad ni gör, hur ni gör det, och vad det kostar

Upphovsrätten kommer diskuteras intensivt de närmaste åren, vi måste komma ifrån "skivbolagen är artistens fiende". Det kan bara göras med öppenhet.

7. Standardisera licensieringsmodeller för minskad transaktionskostnad

Jag kan öppna en Internetbokhandel på 24 timmar som säljer all världens böcker, men inte en mp3-butik utan att hyra jurister.

8. Våga experimentera och misslyckas

Genom att ha många strömmar står vi inte och faller med en enda intäktsström. Vi kan därför prova nya, utvärdera dem och våga misslyckas.

9. Det finns många sätt att ta betalt

Månadsavgifter, annonser, samarbeten, att dra uppmärksamhet till andra strömmar, eller helt enkelt som ett sätt att i framtiden ta betalt.

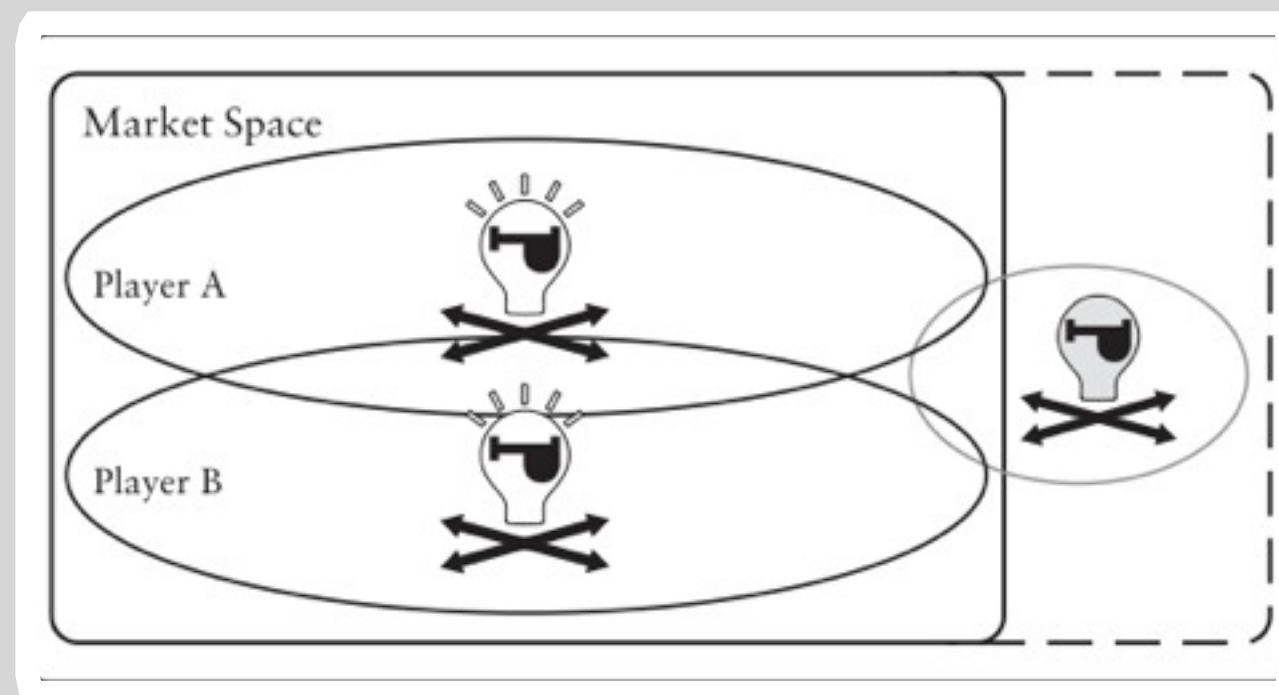
Fokusera på många små intäktsströmmar. Där många inte går att mäta exakt. Och en del inte alls är relaterade till upphovsrätt.

10. En digital produkt MÅSTE ha ett signifikant lägre pris än motsvarande traditionell produkt för att accepteras av konsumenter.

Är det en sak konsumenter förväntar sig är det detta. Att priset ska vara lägre och att större andel ska nå den ursprunglige kreatören.

lyckas vi med detta

kan vi lösa det strukturella problemet



Matt Mason: The Pirate's Dilemma

tack!