



Gli editori cartacei si aprono al digitale e “Bruno Editore” presenta i nuovi ebook di ottobre

## **EDITORIA, L’ITALIA PROTAGONISTA DELLA CRESCITA DEL MERCATO eBook CON “BRUNO EDITORE”**

*Roma, 16 settembre 2009* – Il mercato mondiale dell’ebook è cresciuto del 178% nel 1° semestre 2009 rispetto allo stesso periodo 2008. A rivelarlo è l’International Digital Publishing Forum, l’organo ufficiale americano preposto al monitoraggio del settore, secondo cui il fatturato mondiale del libro elettronico a metà 2009 ha raggiunto i 43mln e mezzo di euro, contro i 37mln e 700mila euro di tutto il 2008. “In questa fase di straordinaria crescita dell’ebook l’Italia è fra le protagoniste – ha dichiarato **Giacomo Bruno**, presidente di Bruno Editore – anche grazie a case editrici come la nostra che da tempo hanno puntato tutto sull’editoria elettronica. Nel primo semestre 2009 i nostri ordinativi sono cresciuti del 56% rispetto al 2008 e l’ebook si conferma un settore che batte la crisi anche nel nostro Paese”.

La strada della piena affermazione del libro elettronico passa anche attraverso il superamento delle diffidenze che in alcuni casi ancora affiorano da parte dell’editoria tradizionale verso l’innovazione digitale. Eppure i segnali di un’inversione di tendenza ci sono tutti.

“I numerosi accordi – ricorda Bruno – che abbiamo stretto negli ultimi mesi con tanti editori tradizionali per la versione ebook di opere cartacee mostrano una significativa apertura dell’editoria italiana all’innovazione. Penso a Sperling & Kupfer (Gruppo Mondadori), MyLife Edizioni (crescita personale), Dante Alighieri (editoria scolastica), Libreria Strategica (formazione manageriale e marketing), Morlacchi Editore (scuola, università e nuovi autori), Edizioni Guerini e Associati (università, management, storia e attualità), Lupetti (editoria per la comunicazione), Hi-Performance (formazione di qualità), Sangiovanni’s Strategies Edizioni (strategie di Brian Tracy e Jeffrey Gitomer), Max Formisano Training (formazione con Stephen M.R. Covey). E naturalmente nuovi accordi verranno stipulati già entro la fine dell’anno”.

Sulla stessa lunghezza d’onda è il direttore generale della Divisione Libri Mondadori **Gian Arturo Ferrari**, che il 31 agosto scorso, nell’ambito della manifestazione dedicata all’editoria *VeDrò*, aveva dichiarato che “l’e-book fra 20 anni sarà egemone sul mercato editoriale, anche se non sarà unico come prodotto”. Secondo Ferrari tale egemonia sarà determinata in larga parte dal vantaggio economico degli ebook, che consentiranno di abbattere i costi editoriali del 50%, soprattutto grazie all’annullamento dell’inventario. “Concordo pienamente – sottolinea Bruno – con la prospettiva indicata da Mondadori. Il cambiamento in corso è radicale, grazie ad un rinnovato rapporto fra editoria e nuove tecnologie. Da questo punto di vista sono significativi i dati diffusi recentemente da DisplaySearch, secondo cui entro il 2018 gli ebook venduti a livello mondiale passeranno da 1 a 77 milioni l’anno. Un’accelerazione che sarà determinata soprattutto dalla diffusione dei nuovi ereader tecnologicamente evoluti, il cui giro d’affari è previsto in crescita dagli attuali 430 milioni di dollari a 9,6 miliardi sempre entro il 2018”.

Intanto “Bruno Editore” presenta i nuovi ebook in uscita a ottobre 2009, che arricchiscono ulteriormente il catalogo digitale della casa editrice romana.

**“Passi da Gigante” e “Appunti da un Amico”** di *Anthony Robbins* (Hi-Performance)

Per cambiare la propria vita concentrandosi sulle soluzioni più che sui problemi, proprio come insegna un maestro della motivazione del calibro di Anthony Robbins.



**“La Bibbia delle vendite”** di *Jeffrey Gitomer* (SanGiovanni's)

I primi tre capitoli per imparare a concludere con successo una vendita attraverso l'utilizzo delle migliori strategie di negoziazione. Per instaurare un buon rapporto professionale e relazionale con il cliente.

**“Love management”** di *Miranda Sorgente* (Guerini&Associati)

Per migliorare le proprie abilità comunicative e scoprire la differenza sostanziale tra parlare e comunicare. Per imparare a modulare la comunicazione in base all'interlocutore che si ha di fronte e trasformare il pensiero in parole efficaci.

**“Abitudini da un milione di dollari”** di *Brian Tracy* (SanGiovanni's)

I primi tre capitoli per trasformare la propria vita acquisendo lo stile di vita, il metodo e le corrette abitudini dei più grandi uomini di successo.

**“iPhone Money Maker”** di *Marco Forconi*

Per imparare a guadagnare con le applicazioni iPhone, scoprendo come crearle, come pubblicizzarle al largo pubblico e come farle diventare una fonte di guadagno.

**“Apprendimento Veloce 3X”** di *Gianluigi Ballarani & Enrico Sigurtà*

Per sfruttare la potenza nascosta dell'apprendimento ed imparare le strategie per assimilare qualsiasi cosa velocemente e senza sforzo. Per scoprire come la creatività e l'immaginazione aiutino a sviluppare la mente.

**“Fare Business con il Web”** di *Leonardo Bellini* (Lupetti)

Per pianificare e promuovere un progetto Internet che raggiunga determinati risultati di Business imparando a selezionare il target di riferimento, acquisire un gran numero di visitatori e creare un sito di successo.

Ufficio Stampa: Ketchum - Bianca Bonomi: tel. 348.48.48.328 - [bianca.bonomi@ketchum.it](mailto:bianca.bonomi@ketchum.it)

**Bruno Editore** è la casa editrice leader nel mercato italiano della formazione e dell'editoria digitale. Fondata nel 1987, ha sede a Roma e detiene il 90% del settore ebook in Italia.

Il modello Bruno Editore si fonda sul portale della casa editrice [www.brunoeditore.it](http://www.brunoeditore.it), tra i primi 100 siti italiani, con oltre 250.000 utenti registrati e più di 8mln di visitatori all'anno.

La casa editrice si avvale di 2.500 affiliati che promuovono e distribuiscono gli ebook Bruno Editore, esponendoli nelle vetrine di bit delle loro librerie virtuali attraverso programmi personalizzati di web marketing. Un Club che produce per autori e affiliati ricavi economici e diritti d'autore fino a 6 volte superiori rispetto alle case editrici tradizionali.