

«ناشراً يتدارسون سبل تطوير صناعة الكتاب في» البرنامج المهني 140





«الشارقة:» الخليج

انطلقت السبت في غرفة تجارة وصناعة الشارقة أعمال «برنامج التدريب المهني للناشرين العرب والأفارقة»، الذي تنظمه هيئة الشارقة للكتاب، ضمن مبادراتها التي تسبق الدورة الـ 42 من معرض الشارقة الدولي للكتاب، بالتعاون مع «كلية الدراسات المهنية بجامعة نيويورك»، بمشاركة أكثر من 140 ناشراً عربياً وإفريقياً

ويهدف البرنامج إلى تطوير مهارات وخبرات الناشرين العرب والأفارقة، وتعريفهم بأفضل الممارسات العالمية في قطاع النشر، واستثمار التقنيات الحديثة كأدوات فعالة للترويج للكتب والمؤلفين، وخلق تفاعل مع القراء، وزيادة المبيعات والإيرادات، كما يستعرض كيفية استخدام البيانات كأساس لاتخاذ القرارات الاستراتيجية التي تضمن تطوير قطاع النشر، وخطط وسياسات التواصل مع الموزعين الدوليين

في كلمته الافتتاحية للبرنامج، قال منصور الحساني، مدير إدارة خدمات الناشرين في هيئة الشارقة للكتاب: «يؤكد (برنامج التدريب المهني) التزام هيئة الشارقة للكتاب بالوقوف إلى جانب الناشرين، والوصول معهم إلى أسواق نشر مزدهرة وسبّاقة؛ إذ يمثل النهوض بصناعة الكتاب في المنطقة والعالم العربي واحداً من الأهداف الأساسية للهيئة، لهذا «لا نتوقف عن استحداث المبادرات، وتنظيم الفعاليات التي تعزز حضور الناشرين وتدعم أعمالهم

وأضاف: «نتطلع اليوم من خلال هذا البرنامج إلى استعراض أحدث التوجهات في قطاع إنتاج الكتاب، وأبرز التقنيات والمهارات اللازم اكتسابها لتطوير صناعة الكتاب في المنطقة العربية وشمال إفريقيا، بما يساهم في رفع حجم مساهمة «قطاع النشر في تحقيق أهداف التنمية الشاملة والمستدامة

بدورها، تحدثت أندريا تشامبرز، المدير التنفيذي لمركز النشر التابع لكلية الدراسات المهنية في جامعة نيويورك، عبر تقنية الاتصال المرئي، وقالت: «تمثل شراكتنا مع هيئة الشارقة للكتاب فرصة لجمع الناشرين من مختلف أنحاء العالم

في الشارقة، وإطلاعهم على أفضل الممارسات في قطاع النشر، والتي يمكن أن تأخذ بأيدي المشاركين وتوسع آفاقهم وتعزز حضورهم في السوق العالمية؛ مستفيدين من كبار الخبراء الذين يساهمون في إثراء مهارات الناشرين وزيادة «قدراتهم، وتزويدهم بالاستراتيجيات التي تساعدهم على زيادة المبيعات والوصول إلى قاعدة أوسع من القراء

• قوة البودكاست *

تحت عنوان «قوة التدوين الصوتي أو ما يعرف بالبودكاست وسرد القصص لزيادة أرباح قطاع النشر»، تحدث الكاتب والإعلامي بريندان فرانسيس نيونام، نائب رئيس المشاريع الخاصة في شركة بوشكين للصناعات، في الجلسة الأولى من البرنامج، حول النمو الكبير الذي يشهده عالم البودكاست كل عام، مؤكداً أن هناك 120 مليون شخص يستمعون إلى بودكاست واحد على الأقل شهرياً

وقال نيونام: «يزداد الإقبال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا على البودكاست بشكل سريع، حيث يتجاوز عدد المستمعين 10 ملايين شخص، وهؤلاء الأفراد ليسوا مجرد مستمعين عابرين، بل يقضون متوسطاً ما بين خمس إلى «سبع ساعات أسبوعياً في الاستماع إلى المحتوى الصوتي الذي يقدمه البودكاست

وفي ما يتعلق بالجوانب المالية، أشار نيونام إلى أنه يتوقع أن يتجاوز حجم سوق الكتب الصوتية العالمي 35 مليار دولار بحلول عام 2030، وأنها ستشكل أكثر من 21.3% من إيرادات نشر الكتب العالمية، مما يعكس النمو الكبير في هذا القطاع، ولكن اللافت هو أن منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا ستكون محركاً لهذا النمو، حيث يتوقع أن تسجل أسرع نمو %31.9 بين عامي 2022 و2030 بنسبة

• البيانات

في الجلسة الثانية من «البرنامج المهني للناشرين العرب والأفارقة»، والتي جاءت تحت عنوان: «استراتيجيات نجاح الناشرين المبنية على البيانات»، تحدث ديفيد والتر، المدير التنفيذي لسيركانا للكتب وناقش خلالها أهمية البيانات التي تشكل عاملاً مشتركاً أساسياً في العلوم التطبيقية مثل الرياضيات والأحياء والفيزياء والكيمياء، وكذلك في العلوم الإنسانية مثل الأدب والموسيقى والفلسفة

وقال: «تمنح البيانات الناشرين فكرة دقيقة حول احتياجات القراء، فعلى سبيل المثال، البيانات التي تشير إلى زيادة أعداد كبار السن في مجتمع معين، تشجع الناشرين على توجيه اهتمامهم نحو الإصدارات التي تلبي احتياجات هذه الفئة العمرية، كذلك تساهم البيانات في تحديد رغبات القراء ونوع المحتوى الذي يفضلونه، بما يمكن أن تكون مفتاح «النجاح في قطاع النشر

وأشار والتر إلى أن البيانات أداة قوية لتحسين أداء الكتب وزيادة الإيرادات، ومن خلال تحليل البيانات الجغرافية، وبيانات التجزئة، ومقاييس التسويق، يمكن للناشرين اتخاذ إجراءات استراتيجية تعزز مبيعاتهم، بما في ذلك إدارة المخزون، وتصميم حملات تسويقية مخصصة لكل منطقة، واستخدام حملات اجتماعية تشجع الجمهور على التفاعل مع الكتب عبر وسائل التواصل الاجتماعي

وفي ختام الورشتين، فتح المشاركون باب الأسئلة للناشرين، حول موضوعات متنوعة، من بينها استراتيجيات تسويق الكتب واستخدام التكنولوجيا في النشر، وأيضاً التفاعل مع الجمهور وبناء العلاقات القوية مع المؤلفين

