

“O X da Questão”

A ANER foi apoiadora do evento “O X da Questão”, realizado no auditório do Instituto Tomie Otake, pela Editora Abril.

Na abertura, o presidente do Grupo Abril, Walter Longo, fez uma palestra sobre hábitos de consumo da Geração X em contraponto com os Millennials.

Maurício Panfilo, da área de Pesquisa e Inteligência do Grupo Abril, apresentou pesquisa inédita sobre a Geração X, formada por pessoas de 35 a 54 anos, e que representa um grupo de influenciadores e consumidores. Trata-se de um olhar inédito para essa geração de pessoas que também é a principal consumidora de revistas. São 56,4 milhões de indivíduos que ficam esquecidos, na comparação com os Millennials (20 a 29 anos), mas que são responsáveis por 51% da renda gerada pelas famílias brasileiras.



Walter Longo – Presidente do Grupo Abril | Maria Celia Furtado – Diretora Executiva da ANER | Fábio Gallo – Presidente da ANER | Ricardo Perez – Diretor de Assinaturas do Grupo Abril

Desconto em Livros



Começou a tramitar no Senado Federal um Projeto de Lei que poderá garantir aos profissionais do magistério ao menos 20% de desconto em livros, periódicos e materiais didáticos em geral, relacionados com a sua área de atuação profissional. O PL 2098/15 será examinado pela Comissão da Educação, Cultura e Esporte e pelo Plenário, seguindo para a aprovação na Câmara.



Um case em design

A Wired Itália, eleita revista do ano pelo SPD Awards, em Nova York, passou por uma reestruturação em seu *layout* e *design*, para se tornar muito mais atrativa, simples e oferecer uma experiência contemporânea ao leitor.

A nova Wired seguiu a mesma identidade visual da versão antiga, mas empregou um acabamento *clean*, utilizando um *design* muito mais refinado, com logotipo, imagem e manchete menores, e um espaço branco que aumenta o foco dos poucos elementos visuais da capa.

Para saber mais sobre a nova Wired Itália acesse:

<http://magculture.com/wired-italia-81/>

The Pioneer Woman – Revista Americana esgota em uma semana

A primeira edição da revista Pioneer Woman esgotou em apenas uma semana nas lojas da rede Walmart nos EUA, levando a impressão de mais 100 mil cópias para venda. Devido ao sucesso da publicação, que tem como estrela a blogueira Ree Drummond, uma nova edição já está prevista para setembro deste ano.



A publicação é a cara da blogueira e reúne todos os assuntos pelos quais Ree é apaixonada. Segundo os diretores da editora, o sucesso da Pioneer Woman ocorreu por aproximar a Ree Drummond de seus milhares de seguidores, sendo uma maneira dos fãs se envolverem com a blogueira.

As vendas da Pioneer Woman estão diretamente associadas à popularidade de sua idealizadora, atestando o sucesso na mídia impressa com a migração do conteúdo entre diversas plataformas e veículos.

As vendas da Pioneer Woman estão diretamente associadas à popularidade de sua idealizadora, atestando o sucesso na mídia impressa com a migração do conteúdo entre diversas plataformas e veículos.

Jeff Bezos: como lucrar com jornalismo e outros negócios

Fonte: <http://www.braziljournal.com/jeff-bezos-como-lucrar-com-jornalismo-e-outros-negocios>

Recentemente Geraldo Samo, escreveu uma matéria para o site Brazil Journal sobre a visão de Jeff Bezos que falou sobre o negócio da notícia, mas muitas de suas visões se aplicam a qualquer outro negócio.

Bezos, além de praticamente inventar o e-commerce com a Amazon, comprou o The Washington Post por US\$ 250 milhões há quatro anos atrás — e o jornal está indo muito bem.



Veja abaixo os tópicos dos comentários que foram organizados e reproduzidos pelo repórter Matt Rosoff, da CNBC, que estava presente ao evento, na Itália.

- Foque nos leitores, não nos anunciantes.
- Você não será relevante se ficar encolhendo.
- Não procure um padrinho rico nem espere caridade.
- Ele também disse o óbvio: queixar-se da internet e lamentar a morte dos antigos modelos de negócios não ajudará em nada.
- Use a tecnologia, mas não seja escravo dela.
- A publicidade sozinha não sustenta o jornalismo investigativo.
- Nós reforçamos o nosso paywall e, toda vez que fazemos isso, as assinaturas aumentam.”

Seu conselho final: “Quando estiver escrevendo, seja fascinante, esteja certo, e peça que te paguem.”

Leia a matéria completa no site da ANER: www.aner.org.br