

---

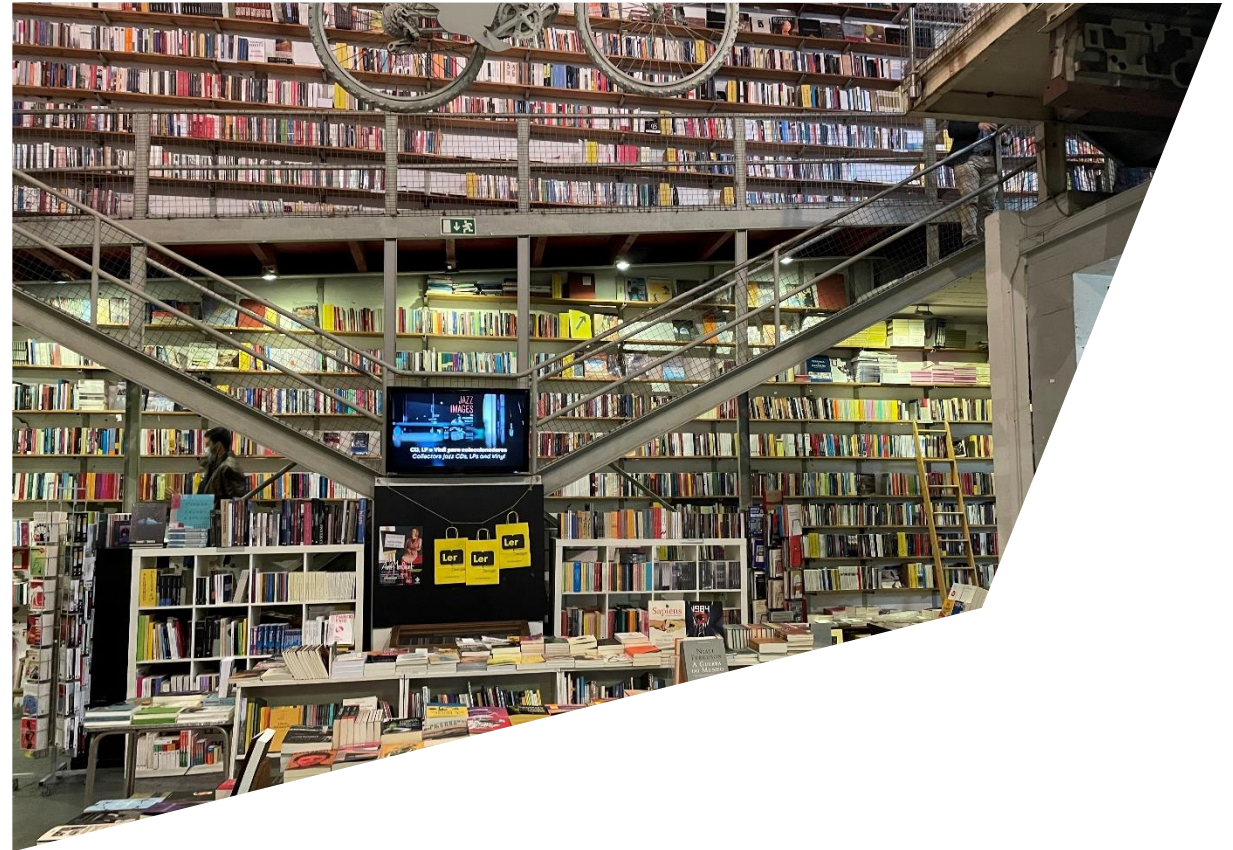
# De prijsperceptie van boeken onder consumenten

Cary Richards, Robin Nederlof en  
Erica Nagelhout  
GfK Marketing & Consumer Intelligence  
April 2023



# Agenda

1	Achtergrond en doelstelling	03
2	Managementsamenvatting	05
3	Resultaten	07
	■ Prijsperceptie	08
	■ Prijsperceptie per situatie	29
	■ Bepalende factoren voor prijsperceptie	32
	■ Online kopen versus fysieke boekhandel	35
4	Bijlage	38



---

# Achtergrond en doelstelling

# KVB Boekwerk wil met behulp van onderzoek vaststellen wat de optimale prijsstelling is voor boekenverkopers en uitgevers



*Kan er een hogere prijs gevraagd worden voor boeken? Of zou dat zorgen voor een daling in de vraag? Welke elementen spelen hierbij een rol?*

## Overkoepelende vragen;

- Wat is de prijsgevoeligheid van boeken?
- Wanneer vinden consumenten de prijs van een boek prima en wanneer te hoog?
- Wat zijn bepalende factoren voor de prijsperceptie?



---

# Managementsamenvatting

# Wat is het gevolg van een prijsverhoging bij boeken?



**Een prijsverhoging heeft meer gevolgen voor het ene type boek dan voor het andere. In algemene zin is er weinig ruimte.**



De gevolgen van een prijsverhoging verschillen per soort boek. Zo is er ruimte bij boeken met een zachte kaft om de prijs te verhogen en ook voor de genres Fictie en Kinderboeken.

Voor de inhoud van het boek (verhaal, onderwerp en het genre) heeft men het meeste geld over. Genre is dus een belangrijk kenmerk voor de prijsperceptie van de consument.

In het algemeen is de totale bereidheid voor de verschillende prijspunten hoger als het boek voor men zelf is dan als het een cadeau is. Men is niet bereid meer te betalen in de vakantieperiode.

18% vindt prijs een reden om online te kopen, dit is hoger dan in een fysieke winkel. Prijs speelt dus een rol in de perceptie van consumenten voor offline/online.

---

## Resultaten:

01

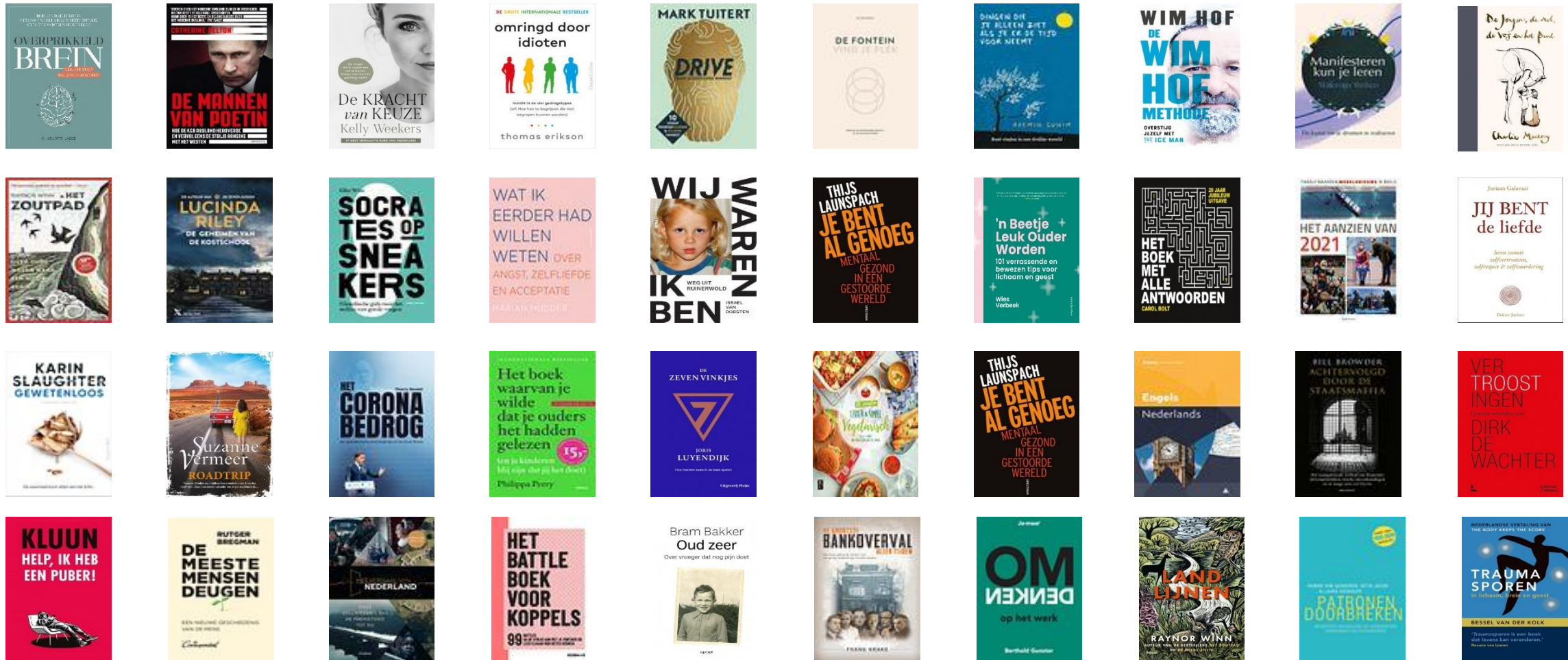
# Prijisperceptie



# De prijs voor papieren boeken



# Om dicht bij de interesse van kopers te komen, kon men een een keuze maken uit een selectie van populaire boeken in de genres die men wel eens koopt. We maakten vervolgens onderscheid tussen een zachte en harde koft.




Van ieder genre hebben we een top 100 gemaakt van de meest verkochte boeken in 2022. De respondent heeft vervolgens een selectie hiervan voorgelegd gekregen op basis van zijn/haar voorkeur van subgenre.

De hierboven getoonde boeken vormen een selectie (dient als voorbeeld)

April 2023 GfK rapportage: De prijsperceptie van boeken onder consumenten

# De gemiddelde huidige prijs van de boeken met zachte kaft die we hebben voorgelegd is €17,90.

 Zachte kافت



Voorbeeldboeken:

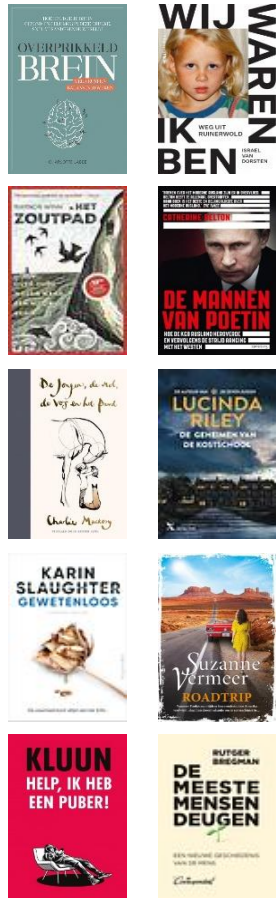


Huidige prijs:  
€ 17,90\*

\* De huidige prijs is de gemiddelde prijs van alle boeken in deze categorie van de boeken die zijn voorgelegd. Het is de prijs die in 2022 voor deze boeken is vastgesteld.

# Van deze boeken schat men de prijs gemiddeld hoger in dan deze in werkelijkheid is, namelijk op €18,59 in plaats van €17,90

Voorbeeldboeken:



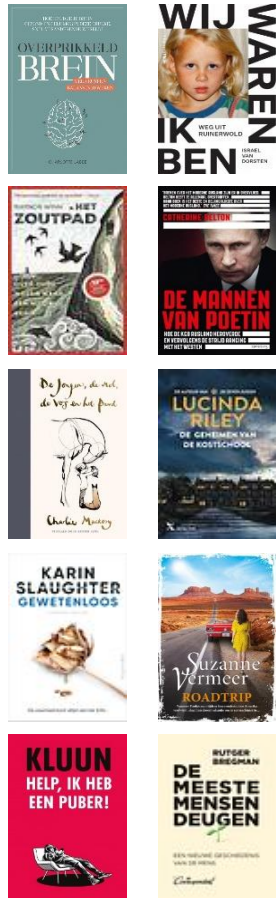
Huidige prijs:  
€ 17,90

Geschatte  
prijs:  
€ 18,59

# Logischerwijs daalt de betalingsbereidheid naarmate de prijs stijgt.

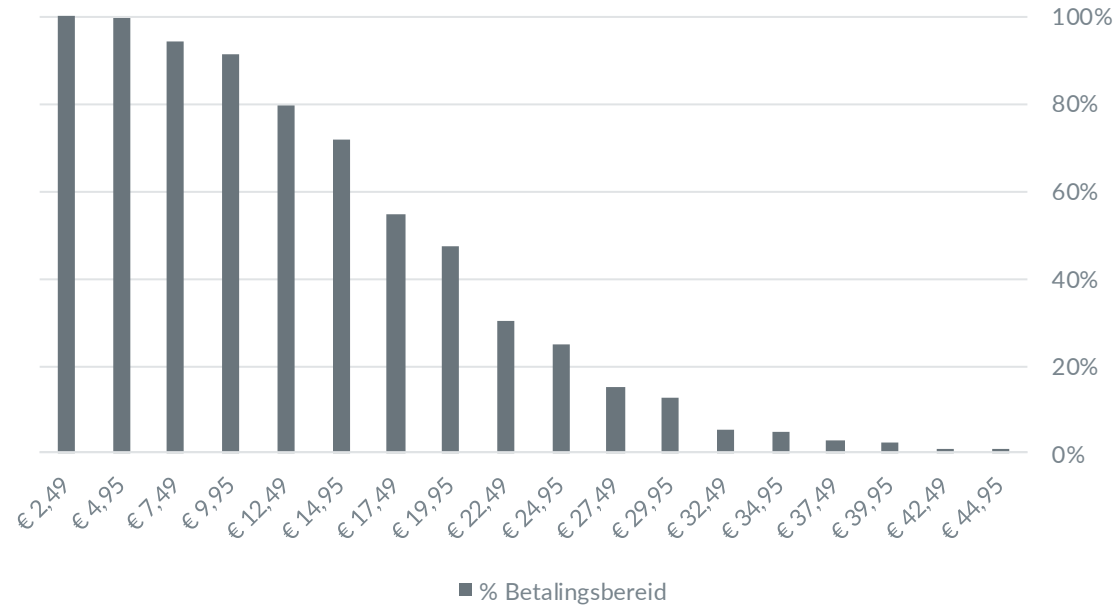
Aandeel per prijs

Voorbeeldboeken:



Huidige prijs:  
€ 17,90

Geschatte prijs:  
€ 18,59



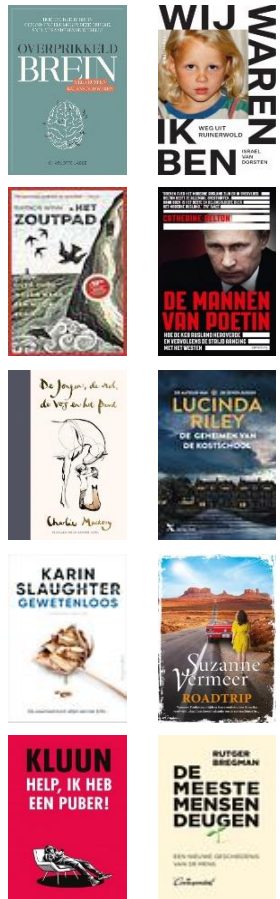
B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een zachte kافت. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

# Voor papieren boeken in Zachte kaft blijft de prijs tussen €17,49 en €19,95 voor tussen de 40% en 60% van de kopers acceptabel.

Op twee prijspunten zien we een sterke daling.

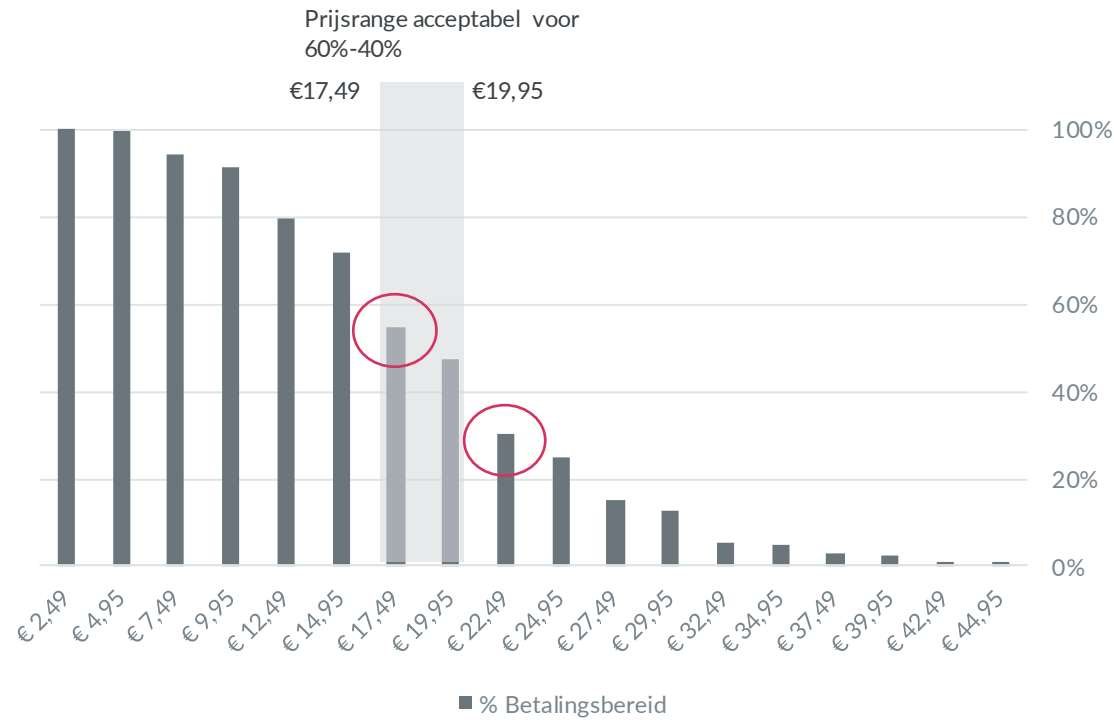
Aandeel per prijs

Voorbeeldboeken:



Huidige prijs:  
€ 17,90

Geschatte prijs:  
€ 18,59



B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een zachte kaft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

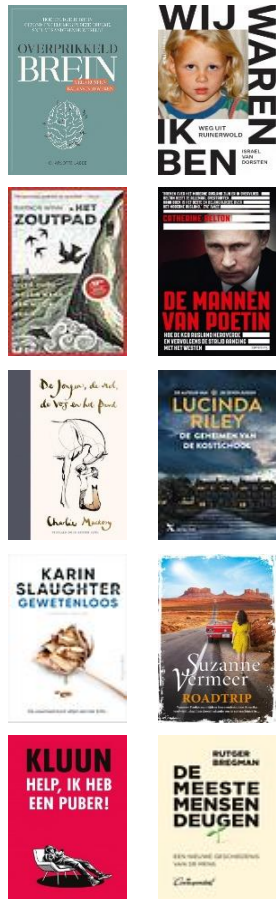
B04: Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een papieren boek met een zachte kaft

# Voor een zachte kaft is er enige ruimte voor een prijsstijging.

Doordat de vraag niet sterk afneemt wanneer de prijs stijgt van €17,49 naar €19,95, blijft de relatieve omzet hetzelfde.

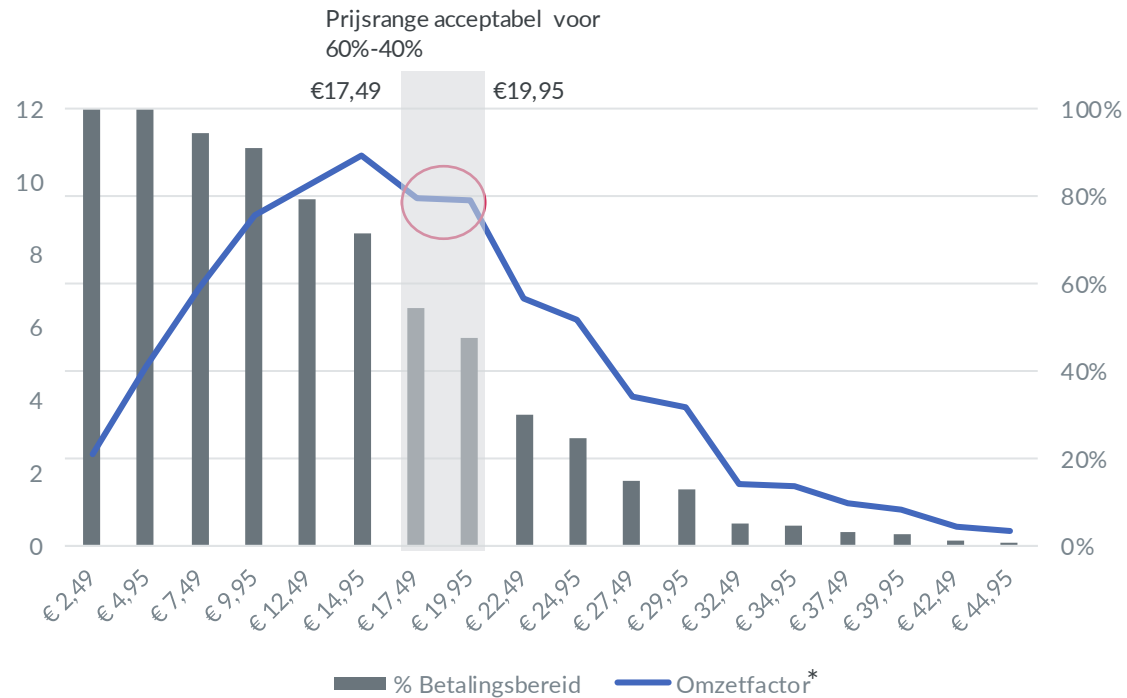
## Aandeel per prijs

Voorbeeldboeken:



Huidige prijs:  
€ 17,90

Geschatte prijs:  
€ 18,59



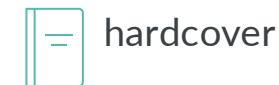
## Interessante verschillen papieren boeken:

- Voor Non-fictie is de betalingsbereidheid iets hoger dan voor Fictie en Kinderboeken
- Voor kookboeken is men bereid een hogere prijs te betalen (prijsrange 19,95 - 24,95).
- Kopers in de leeftijdscategorie 50-64 hebben een hogere betalingsbereidheid dan de lagere leeftijdscategorieën.
- Ouders met kinderen jonger dan 12 jaar hebben een lagere betalingsbereidheid dan de huishoudens zonder kinderen.
- Veelkopers zijn vaker bereid te betalen dan light kopers in de prijsrange 17,49-27,49.

\* Omzetfactor: prijs X percentage die betalingsbereid is voor die prijs.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een zachte kaft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen  
 B04. Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een papieren boek met een zachte kaft

# Voor Hardcover boeken lijkt er weinig ruimte te zijn voor een prijsverhoging aangezien de vraag relatief sterk daalt wanneer de prijs boven de huidige prijs uitkomt.



Voorbeeldboeken:

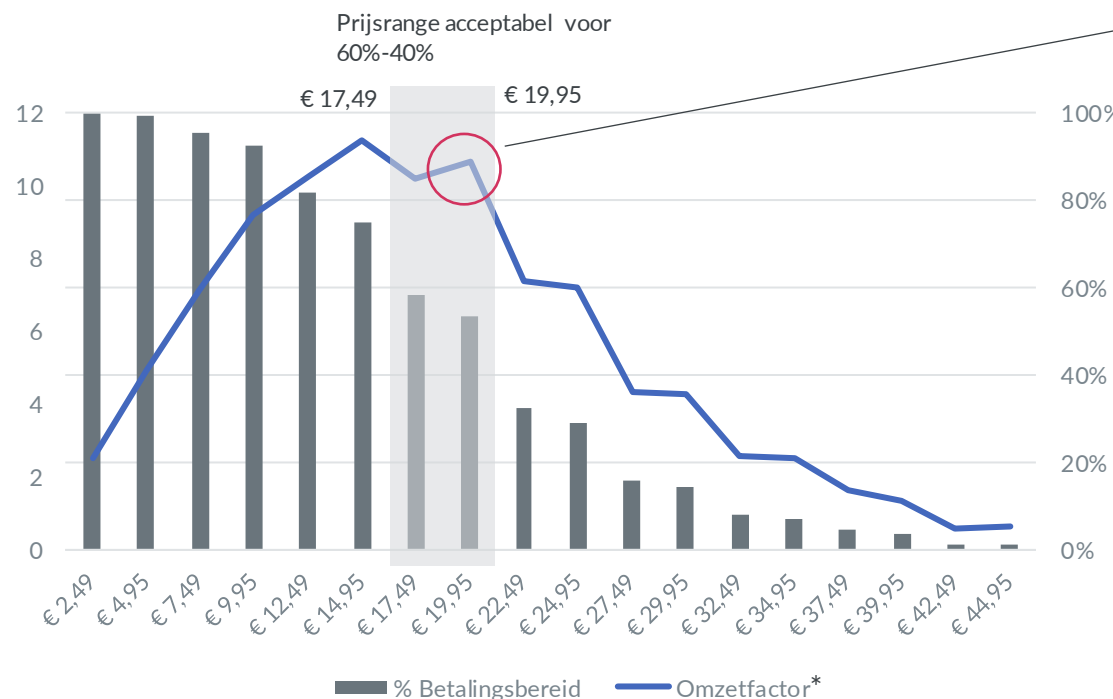
Voorbeeldboeken:



Huidige prijs:  
€ 21,09

Geschatte prijs:  
€ 20,49

Aandeel per prijs



Bij de hardcover boeken is de omzefactor bij €19,95 hoger dan bij €17,49, omdat de vraag relatief weinig daalt bij de hogere prijs van €19,95.

\*Omzefactor: prijs X percentage die betalingsbereid is voor die prijs.

B01b: Denk u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een harde kaft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

B04. Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een papieren boek met een harde kaft

April 2023 GfK rapportage: De prijsperceptie van boeken onder consumenten



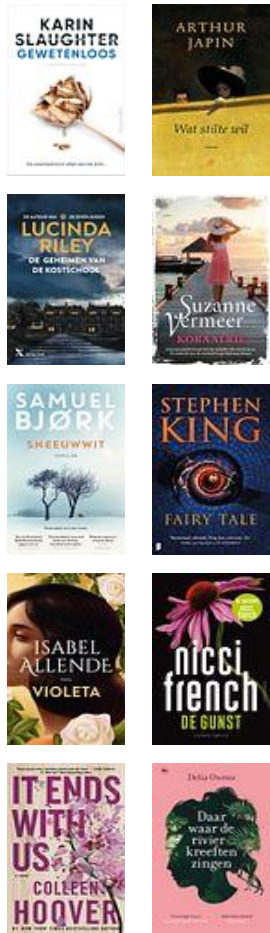
## De prijs per genre



# Voor Fictie is de acceptabele prijsrange van €17,49 en €19,95 hoger dan de huidige prijs van €16,82.



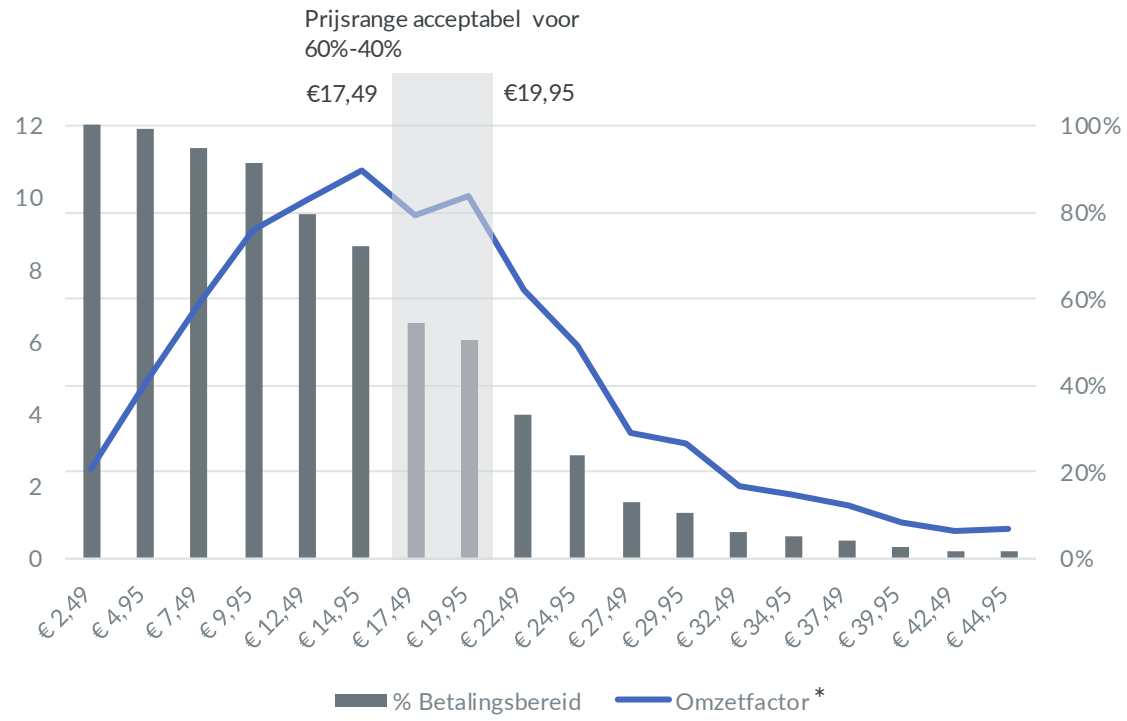
Voorbeeldboeken:



Huidige prijs:  
€ 16,82

Geschatte prijs:  
€ 19,18

Aandeel per prijs



Interessante verschillen Fictie:

- Voor literatuur en boeken gebaseerd op een waargebeurd verhaal is de betalingsbereidheid hoger dan voor spannende fictie.

\*Omzetfactor: prijs X percentage die betalingsbereid is voor die prijs.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een harde kaft/met een zachte kaft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

B04: Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een papieren boek met een harde kaft/zachte koft

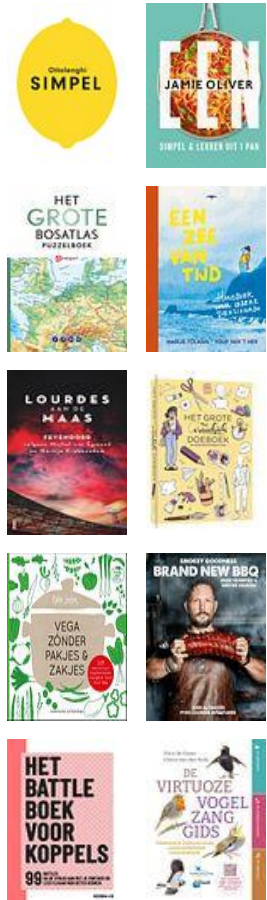
April 2023 GfK rapportage: De prijsperceptie van boeken onder consumenten

Basis B01b: boekenkopers die papieren boeken kopen met een harde koft of zachte koft, binnen het genre fictie (n= 232)

B04: Basis is allen die papieren fictie boek voorgelegd hebben gekregen (n=238)

# Voor Non-fictie vrije tijd ligt de acceptabele prijsrange tussen de €17,49 en €19,95, terwijl de huidige prijs gemiddeld €20,74 bedraagt.

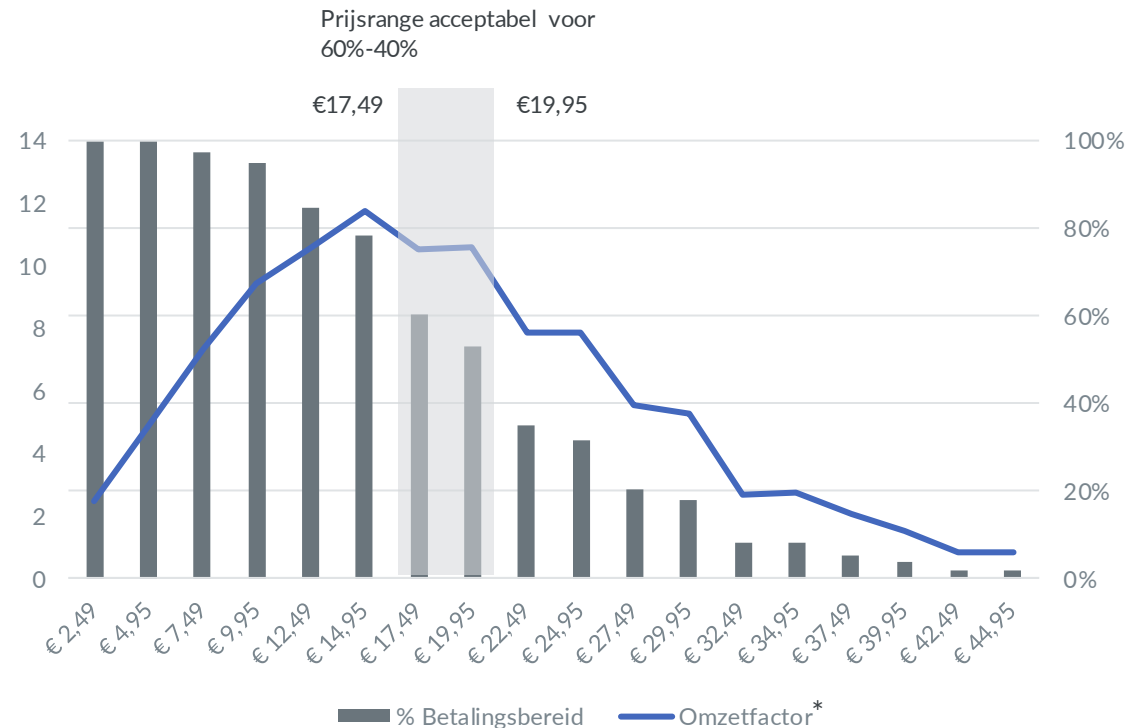
Voorbeeldboeken:



Huidige prijs:  
€ 20,74

Geschatte prijs:  
€ 20,84

Aandeel per prijs



## Interessante verschillen Non-fictie vrije tijd boeken:

- Voor kookboeken is men bereid een hogere prijs te betalen dan voor reisboeken en sportboeken.
- Frequente boekenkopers hebben een hogere betalingsbereidheid dan light kopers.
- Kopers in de leeftijdscategorie 50-64 hebben een hogere betalingsbereidheid.

\*Omzetfactor: prijs X percentage die betalingsbereid is voor die prijs.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een harde kaft/met een zachte kaft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

B04: Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een papieren boek met een harde kaft/zachte kaft

April 2023 GfK rapportage: De prijsperceptie van boeken onder consumenten

Basis B01b: boekenkopers die papieren boeken kopen met een harde kaft of zachte kaft, binnen het genre non-fictie vrije tijd (n=307)

B04: Basis is allen die papieren non-fictie vrije tijd boek voorgelegd hebben gekregen (n=311)

# Voor Non-fictie informatief ligt de acceptabele prijsrange ook tussen de €17,49 en €19,95 en is de betalingsbereidheid van €19,95 relatief hoog, zelfs 38% is bereid €22,49 betalen.

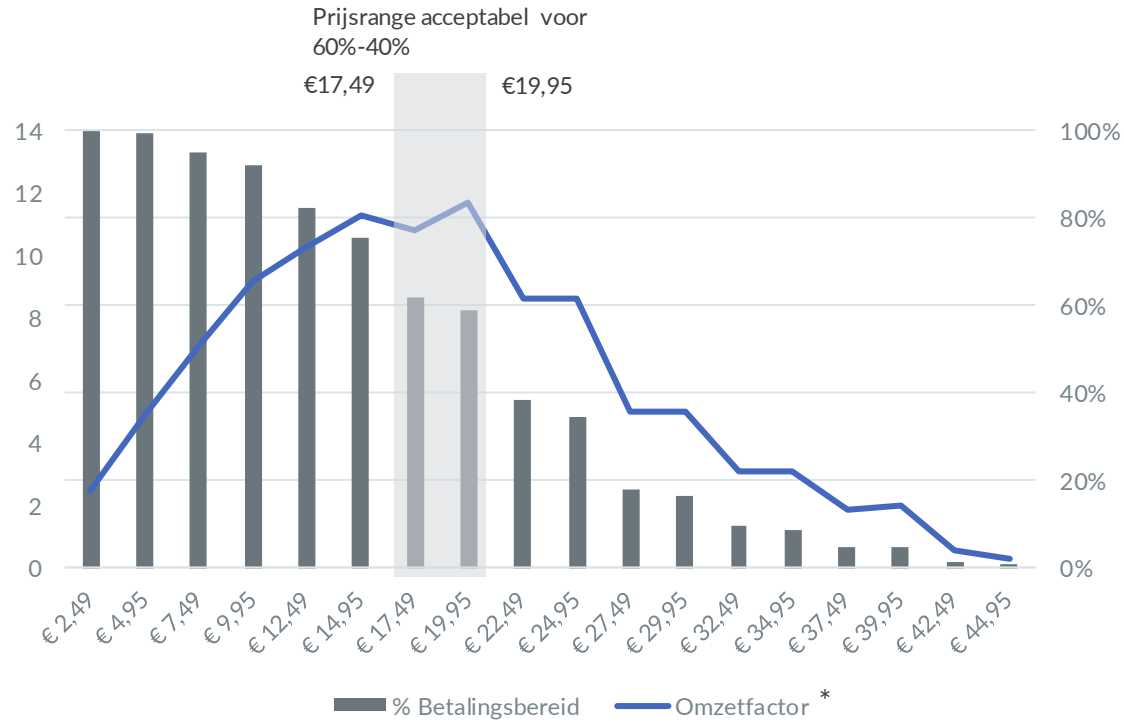
Voorbeeldboeken:



Huidige prijs: € 20,28

Geschatte prijs: € 21,47

Aandeel per prijs



## Interessante verschillen Non-fictie informatief:

- Voor Psychologie en Geschiedenisboeken is men bereid een hogere prijs te betalen dan voor (auto)biografieën.
- In deze categorie zijn het met name de 65-plussers die een hogere betalingsbereidheid hebben dan de 35 jaar en jongere doelgroep.

\*Omzetfactor: prijs X percentage die betalingsbereid is voor die prijs.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een harde koft/met een zachte koft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

B04. Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een papieren boek met een harde koft/zachte koft

April 2023 GfK rapportage: De prijsperceptie van boeken onder consumenten

Basis B01b: boekkopers die papieren boeken kopen met een harde koft of zachte koft, binnen het genre non-fictie informatief (n= 232)

B04: Basis is allen die papieren non-fictie informatief boek voorgelegd hebben gekregen (n=276)

# Voor Kinderboeken neemt de betalingsbereidheid snel af na €14,95. De acceptabele prijsrange ligt ongeveer tussen de €14,95 en €17,49.

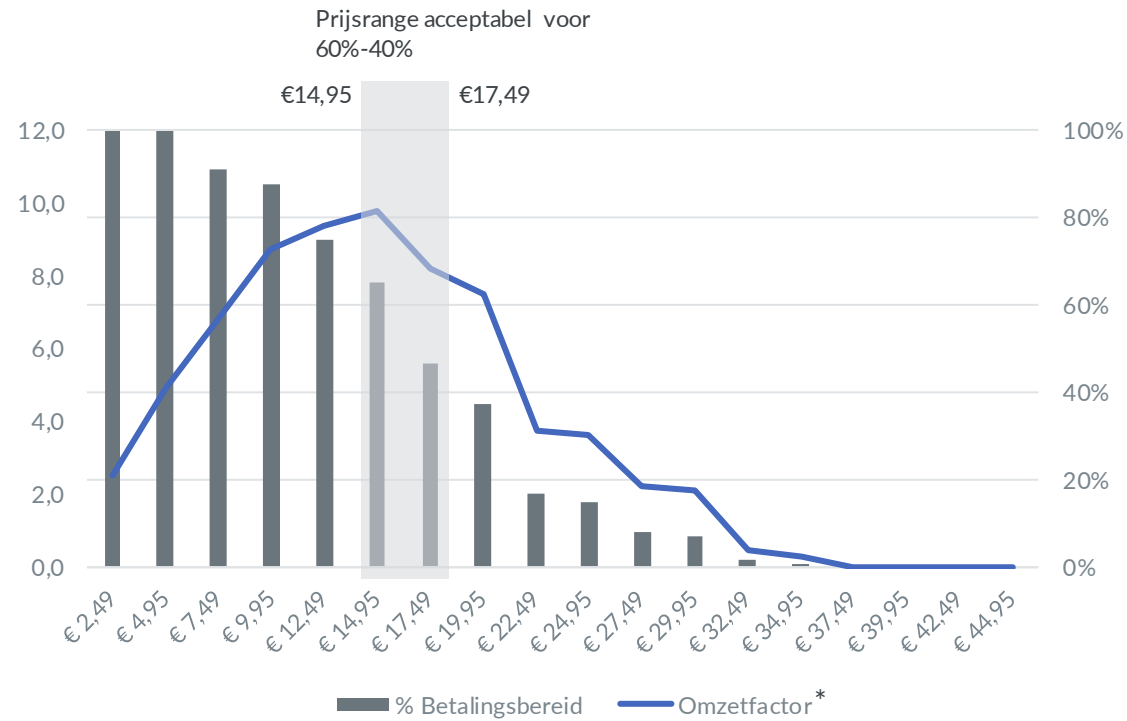
Voorbeeldboeken:



Huidige prijs: € 13,68

Geschatte prijs: € 15,86

Aandeel per prijs



Interessante verschillen Kinderboeken:

- Bij Kinderboeken is sprake van een hogere betalingsbereidheid bij de hogere inkomensgroepen (twee keer modaal of meer) in vergelijking met de minder hoge inkomens.
- Vrouwen hebben een iets hogere betalingsbereidheid dan mannen.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een harde kaft/met een zachte kaft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

B04: Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een papieren boek met een harde kaft/zachte kaft

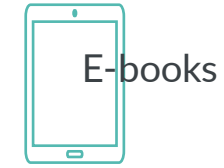
Basis B01b: boekenkopers die papieren boeken kopen met een harde kaft of zachte kaft, binnen het genre kinderboeken(n= 227)

B04: Basis is allen die papieren kinderboeken voorgelegd hebben gekregen (n=228)

# E-books



# €14,95 voor een e-book is een acceptabele prijs voor 44% van de kopers. Bij €9,95 is de omzetsfactor het hoogst. Er is daarnaast ook een gat tussen de geschatte prijs en de huidige prijs



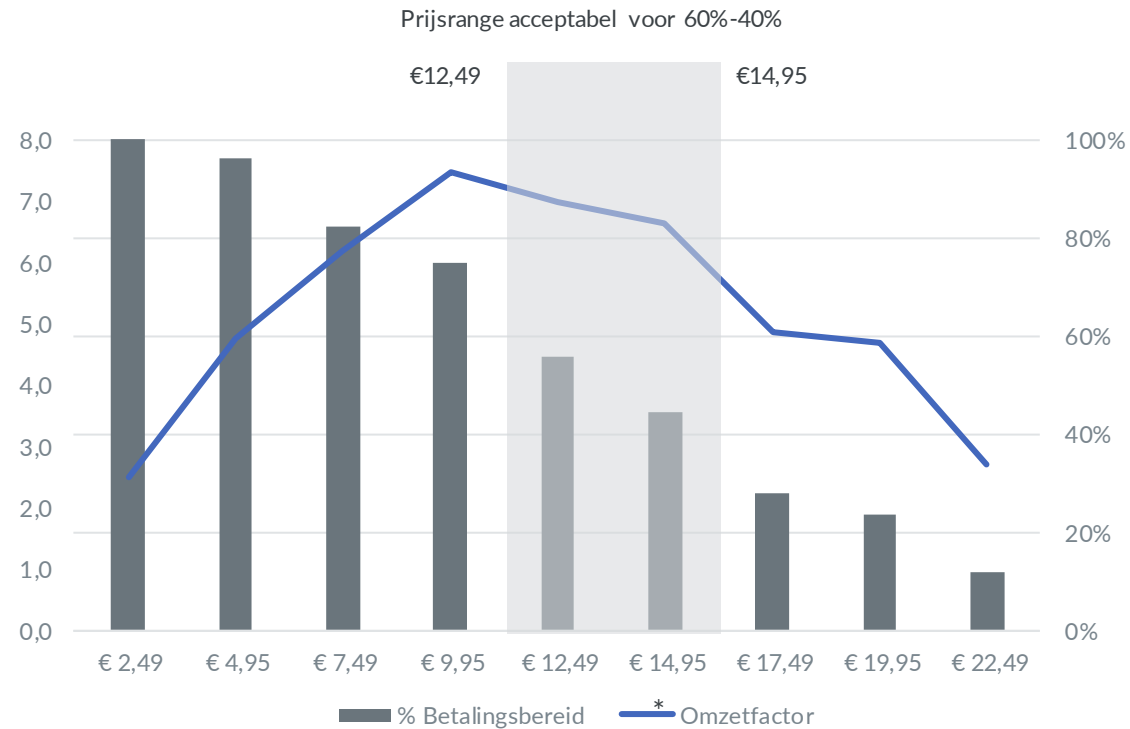
Aandeel per prijs

Voorbeeldboeken:



Huidige prijs\*: € 10,25

Geschatte prijs: € 13,52



Prijsrange acceptabel voor 60%-40%

€12,49 €14,95

## Interessante verschillen

- Voor Non-fictie is de acceptabele prijsrange wederom iets hoger dan voor fictie.
- De jongste doelgroep (tot 34 jaar) heeft hier de hoogste betalingsbereidheid.
- Non-fictie wordt niet vaker door jongeren gekocht.
- Kinderboeken en Non-fictie vrije tijd worden minder vaak als e-book gekocht.
- Er is een aanzienlijk verschil tussen de geschatte prijs en de huidige prijs.

\*Omzetsfactor: prijs X percentage die betalingsbereid is voor die prijs.

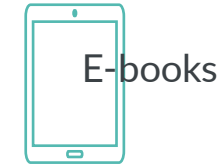
\*\*De huidige prijs van e-books is samengesteld uit de top 100 verkochte e-books in 2022, dit zijn niet noodzakelijk dezelfde boeken als zijn voorgelegd.

Basis: boekenkopers die e-books kopen (n= 272)  
Basis is allen die een e-book voorgelegd hebben gekregen (n=285)

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een e-book. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

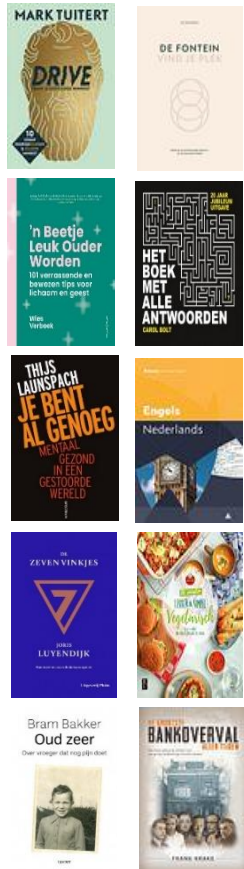
B04. Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een e-book

# In de vakantieperiode is men niet bereid meer te betalen voor een e-book.

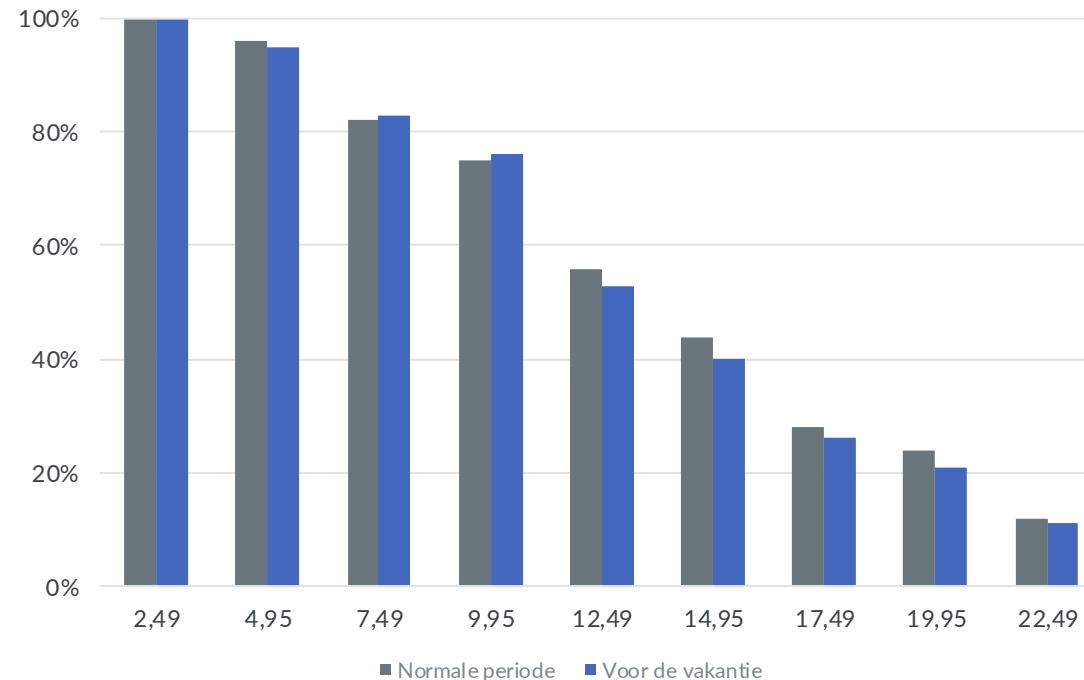


Aandeel per prijs

Voorbeeldboeken:



Geschatte prijs: €13,52



- Voor Non-fictie is de acceptabele prijsrange wederom iets hoger dan voor fictie.
- De jongste doelgroep (tot 34 jaar) heeft hier de hoogste betalingsbereidheid.
- Kinderboeken en Non-fictie vrije tijd worden minder vaak als e-book gekocht.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een zachte koft>. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen. B03b: Stel u gaat binnenkort op (zomer)vakantie en wilt het zojuist geselecteerde boek kopen voor deze (zomer)vakantie. Dit boek is een <Format>. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen.



# Luisterboeken



# €14,95 voor een luisterboek is een acceptabele prijs voor 48% van de kopers. Bij €12,49 is de omzetcfactor het hoogst.

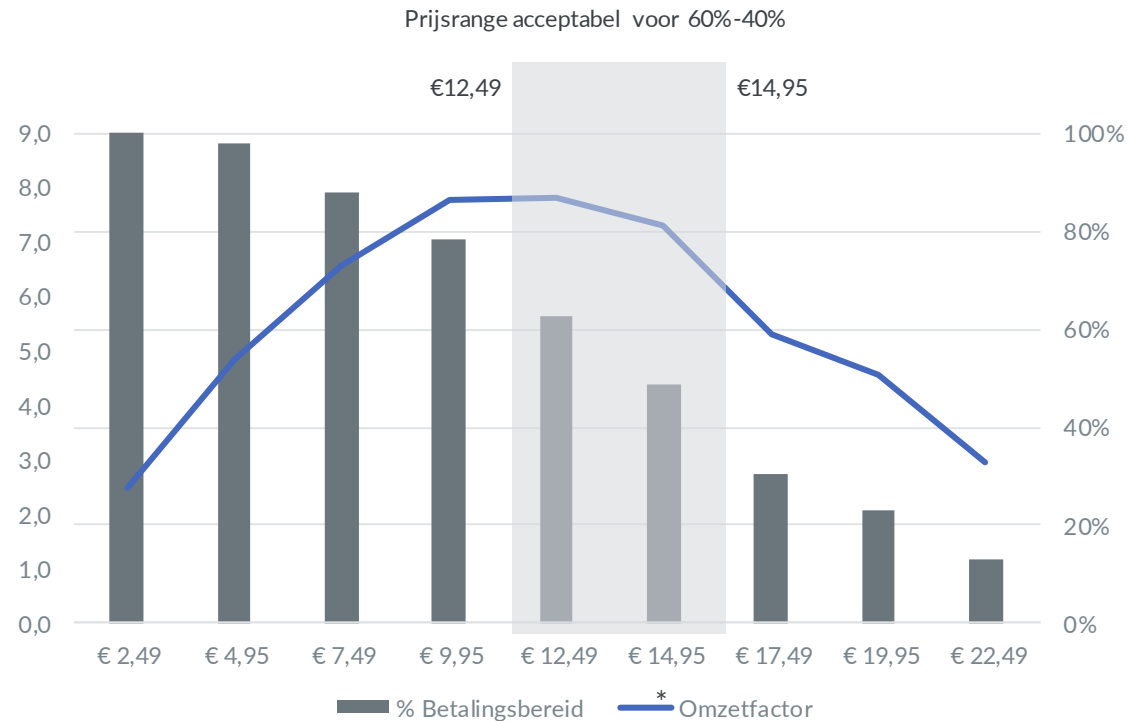


Voorbeeldboeken:



Geschatte prijs: €13,66

Aandeel per prijs



\*Omzetcfactor: prijs X percentage die betalingsbereid is voor die prijs.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een luisterboek. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen

B04: Wat is volgens u momenteel de huidige prijs van onderstaand boek? Het gaat hierbij om een luisterboek

# In de vakantieperiode is men niet bereid meer te betalen voor een luisterboek.

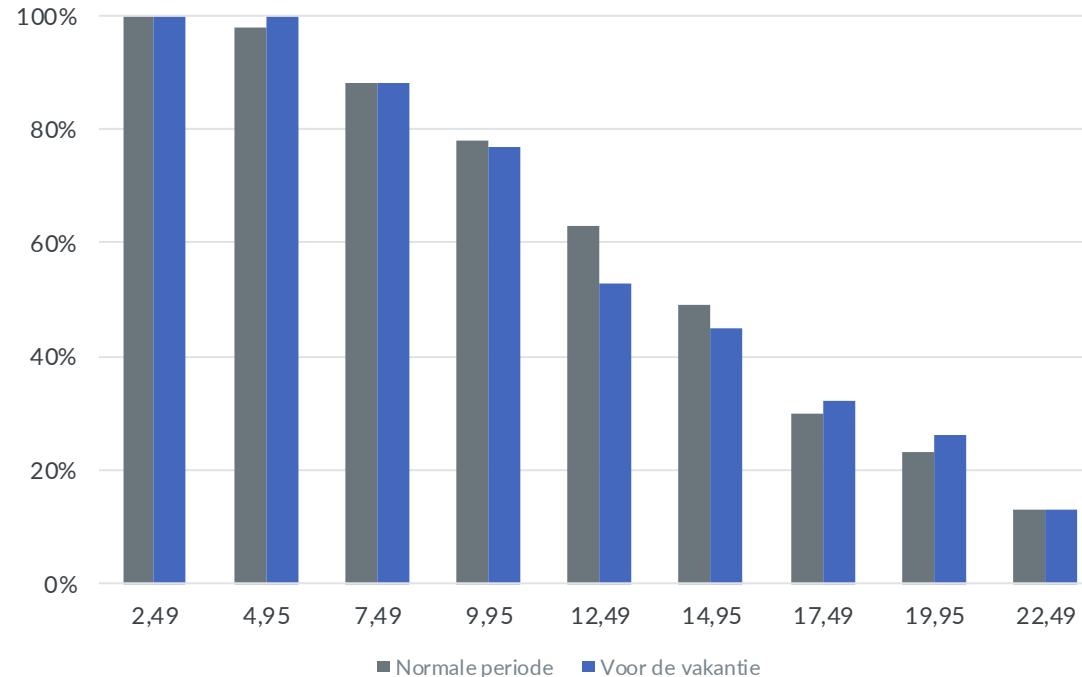


Voorbeeldboeken:



Geschatte prijs: €13,66

Aandeel per prijs



B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een zachte kaft>. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen. B03b: Stel u gaat binnenkort op (zomer)vakantie en wilt het zojuist geselecteerde boek kopen voor deze (zomer)vakantie. Dit boek is een <Format>. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen.

# De gevolgen van een prijsverhoging verschillen per soort boek. Zo is er enige ruimte bij boeken met een zachte kaft om de prijs te verhogen en dit geldt ook voor de genres Fictie en Kinderboeken.



Overzicht per soort boek

Soort boek	Huidige gemiddelde prijs	Gemiddelde geschatte prijs	Acceptabele prijsrange	Prijsgevoeligheid * van €12,49 – €22,49
Zachte kaft	€17,90	€18,59	€17,49-€19,95	-0,78
Harde kaft	€21,09	€20,49	€17,49-€19,95	-0,75
Fictie	€16,82	€19,18	€17,49-€19,95	-0,73
Non fictie vrije tijd	€20,74	€20,84	€17,49-€19,95	-0,76
Non fictie informatief	€20,28	€21,47	€17,49-€19,95	-0,66
Kinderboeken	€13,68	€15,86	€14,95-€17,49	-0,97
E-book	-	€13,52	€12,49-€14,95	-0,98
Luisterboek	-	€13,66	€12,49-€14,95	-0,99

De meeste ruimte voor prijsstijging zit bij de boeken met zachte kaft, aangezien daar nog ruimte ligt tussen de acceptabele prijsrange en de huidige gemiddelde prijs. Daarnaast schat men de prijs hoger in dan dat die gemiddeld is.

Ook bij zowel Fictie als Kinderboeken lijkt er nog ruimte voor een verhoging aangezien de gemiddelde huidige prijs hoger is dan de acceptabele prijsrange. Ook schat men de prijs van deze genres hoger in dan de huidige prijs.

Voor de Non-fictie genres ligt de prijs gemiddeld hoger en is men ook bereid een iets hogere prijs te betalen, vooral bij Non-fictie informatief is de vraag relatief ongevoelig. Echter is er niet veel ruimte voor een prijsverhoging, aangezien de prijs al vrij hoog is gemiddeld.

Voor e-books en luisterboeken lijkt er niet veel ruimte voor een verhoging. Een hogere prijs leidt snel tot een lagere vraag.

Prijsgevoeligheid\*: % verschil in prijs / % verschil in vraag. Wanneer de prijs x% stijgt zal de vraag x%\* afnemen. Hoe verder van de 0 hoe gevoeliger de vraag is.

02

## Prijsperceptie per situatie

# In het algemeen is de totale bereidheid tot koop voor de verschillende prijspunten hoger als het voor zichzelf is dan als het een cadeau is. Men is niet bereid meer te betalen in de vakantieperiode.



Aandeel per prijs



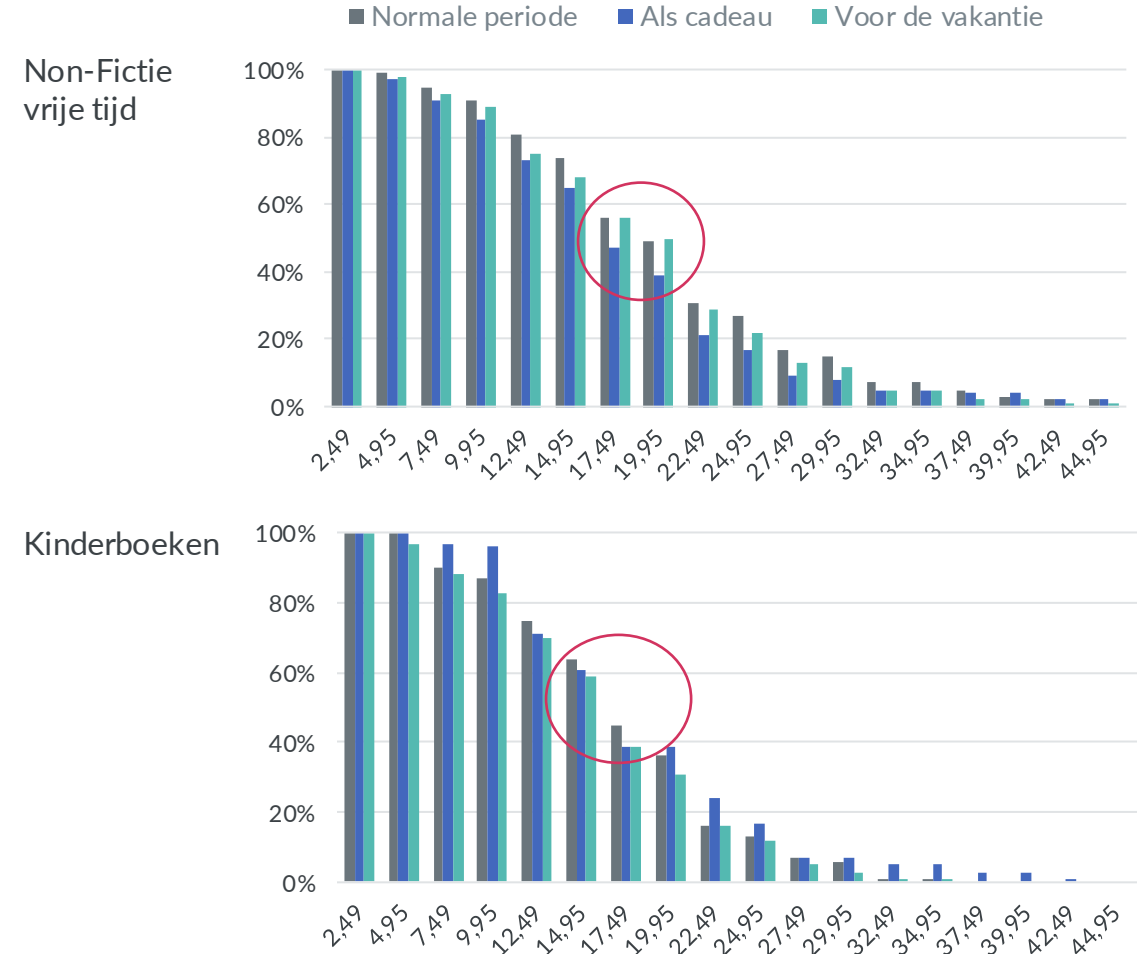
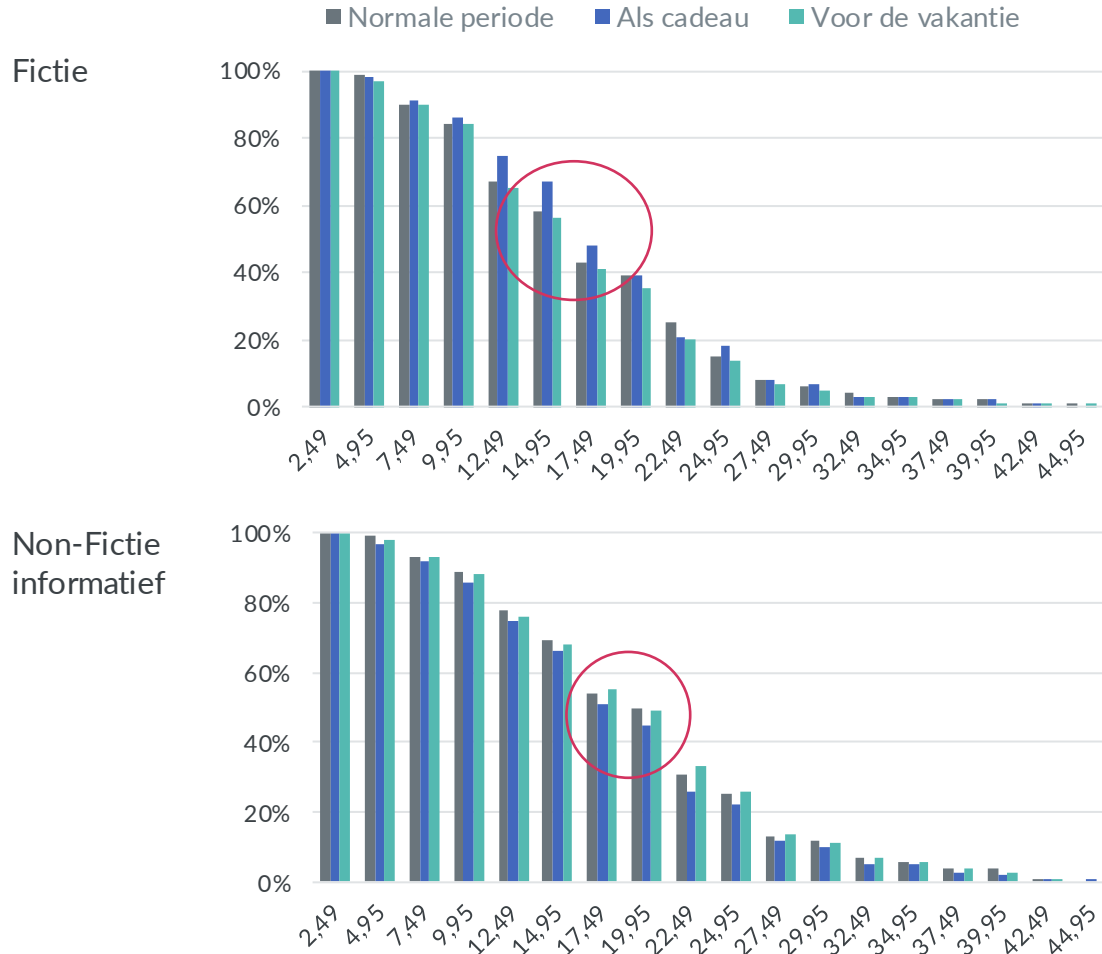
- Veelkopers zijn vaker bereid te betalen dan licht kopers in alle periodes (cadeau, vakantie)
- Een prijsverlaging leidt tot een iets hogere omzetfactor. Dit geldt voor zowel de normale als de vakantieperiode. Er is daarmee wel ruimte voor een prijsverlaging.

B01b: Denkt u aan het volgende boek dat u heeft gekozen. Dit boek is een papieren boek met een zachte koft>. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen. B02b: Stel u wilt een boek cadeau doen aan iemand. Deze persoon is geïnteresseerd in <Genre>. Ga hierbij uit van een papieren boek met harde / zachte koft. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen voor deze persoon. B03b: Stel u gaat binnenkort op (zomer)vakantie en wilt het zojuist geselecteerde boek kopen voor deze (zomer)vakantie. Dit boek is een <Format>. Dit boek kan voor verschillende prijzen worden aangeboden. Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen.

# Bij Fictie is de bereidheid voor de verschillende prijspunten hoger als het een cadeau is dan als het voor zichzelf is. Bij de andere genres is dit andersom.



Aandeel per prijs



B01b/B02b/B03b: Wilt u voor elke prijs beoordelen of u het boek wel of niet zou willen kopen.

April 2023 GfK rapportage: De prijsperceptie van boeken onder consumenten

Basis: B01b en B03b: boekenkopers die boeken met een zachte of harde kft voorgelegd hebben gekregen, fictie (n= 232), non-fictie vrije tijd (n=307), non-fictie informatief (n=276), kinderboeken (n=227); B02b: boek als cadeau voorgelegd gekregen, fictie (n=329), non-fictie vrije tijd (n=340), non-fictie informatief (n=321), kinderboeken (n=242).

**03**

## Bepalende factoren voor prijsperceptie



Naast de inhoud van het boek (verhaal, onderwerp en het genre) heeft men het meeste geld over voor de schrijver, een net uitgekomen boek en een harde kft. Genre is dus een belangrijk kenmerk voor de prijsperceptie van de consument.



Fysieke winkel



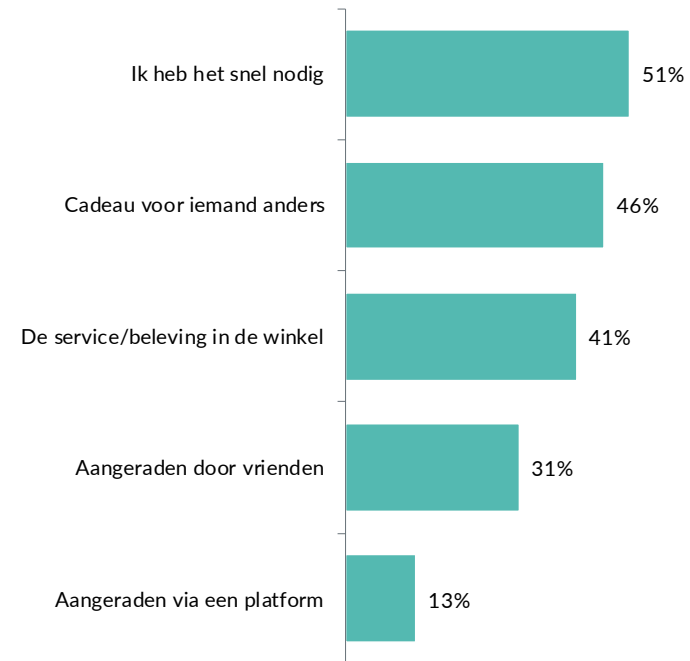
Online



# Van de persoonlijke en situationele kenmerken is urgentie de meest genoemde reden om meer voor een boek te betalen.



## Bereidheid meer te betalen



## Interessante verschillen

- Mensen met een hoge lees- en hoge koopfrequentie zijn significant vaker bereid om meer te betalen voor een cadeau voor iemand anders.
- Veelkopers zijn vaker bereid meer te betalen bij al deze omstandigheden.
- Ook mensen die in de afgelopen 12 maanden een boek cadeau hebben gedaan zijn vaker bereid meer te betalen voor een cadeau dan mensen die dit niet hebben gedaan in de afgelopen 12 maanden.

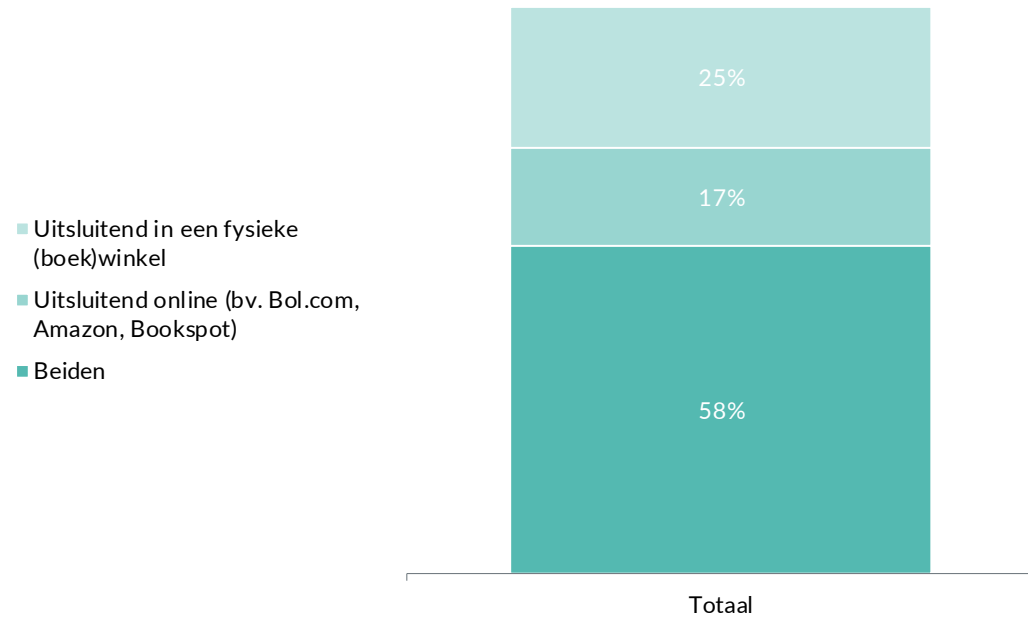
04

## Online kopen versus fysieke boekhandel

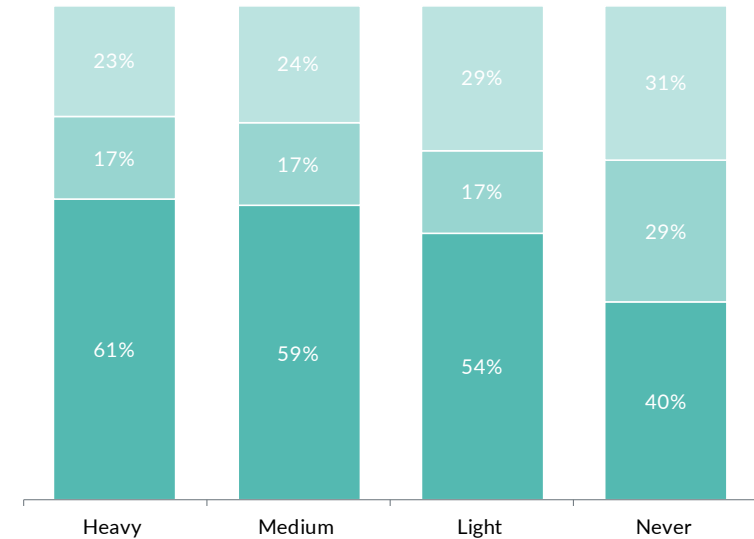
# Het merendeel koopt boeken zowel fysiek als online, 25% koopt uitsluitend in een fysieke boekenwinkel, 17% alleen online. Mensen die nooit lezen kopen significant vaker uitsluitend online.



### Waar koopt men boeken?



### Waar koopt men boeken, verdeeld in leesfrequentie



# 18% vindt prijs een reden om online te kopen, 7% vindt dit een reden voor een fysieke winkel. Ook wordt bij online 'leuke aanbiedingen' meer genoemd. Prijs speelt dus een rol in de perceptie van consumenten voor offline/online.



## Top 10 redenen om uitsluitend in een fysieke winkel te kopen

1	Lokale ondernemers steunen	40%
2	Is een prettige en inspirerende omgeving om rond te lopen, te zoeken, etc.	34%
3	Dicht bij mij in de buurt	30%
4	Persoonlijke bediening	29%
5	Veelal grote en ruime keuze	23%
6	Kom ik langs als ik aan het winkelen ben	21%
7	Dit is mijn favoriete boekhandel	21%
8	Ik kan me laten verrassen en inspiratie op doen bijv. voor een leuk boek en/of cadeau	21%
9	Goede adviezen/suggesties van het personeel	13%
10	Vaak leuke aanbiedingen	11%
13	Vanwege de prijs	7%

## Top 10 redenen om uitsluitend in een online webshop te kopen

1	Makkelijk	58%
2	Ik kan er gemakkelijk naar boeken zoeken	39%
3	Prettig om thuis te kunnen winkelen	36%
4	Veelal grote en ruime keuze	32%
5	Breed aanbod, ik kan alle titels, in alle genres bestellen	31%
6	Vanwege de openingstijden (24 uur per dag open)	26%
7	Omdat ik online makkelijk Ebooks/Audiobooks kan kopen	25%
8	*Vanwege de prijs	18%
9	Vaak leuke aanbiedingen	17%
10	De veelheid aan informatie over boeken	11%


\*Het argument prijs wordt vaker genoemd door jongere respondenten. Wellicht speelt het (goedkopere) aanbod van anderstalige boeken hierbij een rol

---

# Bijlagen


## Methode

 Online vragenlijst (CAWI)

 Invulduur circa 6 minuten


## Veldwerk

 21 feb t/m 4 maart 2023

 Netto steekproef n=1500; boost op ouders van kinderen jonger dan 12 jaar.

## Doelgroep

 Boekenkopers van 14 jaar en ouder

 De steekproef is door middel van weging representatief gemaakt voor kopers van boeken op geslacht, leeftijd, opleiding en de verhouding ouders van kinderen < 12 jaar. Daarnaast zijn ook de vragen B01b, B03b en B04 extra herwogen om te zorgen dat het profiel past bij de kopers van deze genres.

 De steekproef is verkregen via het GfK Online Panel



# Samenvatting methode

Eind februari heeft GfK onder verschillende respondenten online ondervraagd over hun koopgedrag ten aanzien van boeken in verschillende categorieën: Papieren boeken, E-books, en Luisterboeken in verschillende situaties (normale periodes, vakantieperiode en als cadeau.

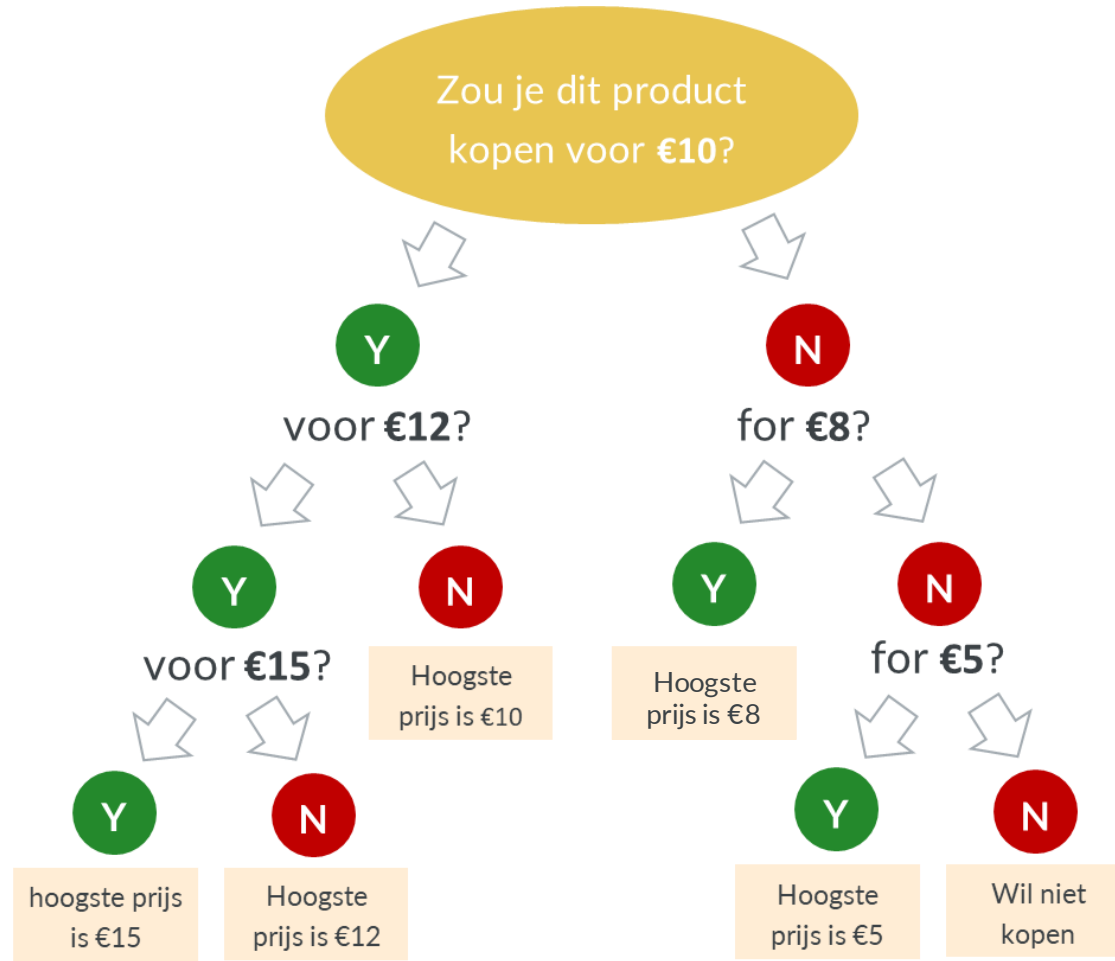
Om de prijsperceptie van elk van deze categorieën te bepalen zijn de respondenten vragen voorgelegd volgens de Gabor-Granger methodiek. In deze methodiek wordt gevraagd of men een bepaald artikel bij een bepaalde prijs zou kopen. Zo ja, dan wordt dezelfde vraag gesteld voor een hogere prijs, net zolang tot men aangeeft het artikel niet meer te willen kopen. Indien men bij de startvraag aangeeft het artikel niet te willen kopen dan wordt een lagere prijs voorgelegd net zolang tot men aangeeft het artikel voor die prijs wel te willen kopen. Op deze wijze wordt de prijsperceptie bepaald.

In deze studie hebben we als startprijs een random prijsstelling gekozen. De Gabor-Granger is drie keer voorgelegd, namelijk voor een artikel in een normale periode, voor tijdens de vakantie of als cadeau. De respondent kon hierbij op voorhand kiezen voor een artikel dat het meest aansprak. We kunnen hierbij ook uitspraken doen voor de goed vertegenwoordigde genres en verschillende achtergrondvariabelen.



# De Gabor Granger methode

Hoeveel is men bereid te betalen?



De Gabor Granger is een methode die verschillende prijspunten laat zien aan respondenten, waarbij zij kunnen aangeven of ze een boek met bepaalde kenmerken voor deze prijs willen kopen of niet.

---

# Thank you