

magnet

Kent u 'The Long Tail'? Zo niet, dan kan het artikel van Chris Anderson, hoofdredacteur van Wired, op de gelijknamige website wel eens een 'eye opener' zijn. Dit marktsegmentatie-concept beschrijft hoe onbekende producten samen in verkoopvolume bestsellers kunnen overtreffen. Online retailers als Amazon halen al een significant percentage van hun omzet op boeken, cd's en dvd's die vanwege de beperkte ruimte in fysieke winkels niet eens verkrijgbaar zijn. Het principe van 'vele kleintjes maken één grote' in praktijk gebracht.



Via aanbevelingen als 'klanten die dit boek lezen, kochten ook...' worden potentiële kopers geleid naar artikelen die hen normaalgesproken nooit onder de aandacht zouden komen. Zo kan een betrekkelijk onbekend boek, cd of dvd uitgroeien tot een bestseller. Onderzoekers verwachten dat het ontsluiten

voorsprong als het gaat om aggregeren van informatie en het uitbreiden van de vraag langs de Long Tail. Gezien hun brede productenassortiment zullen zij op hun beurt weer moeten waken voor kleinere, in niches gespecialiseerde partijen die meer of betere informatie verschaffen, de zogenaamde niche

The Long Tail, of: het venijn zit 'm in de staart

De naam 'The Long Tail' slaat op de vorm van de grafiek, die de verdeling weergeeft van alle producten in een bepaalde categorie naar hun verkoopvolume.

In feite is The Long Tail de markt die overblijft buiten de 20% best-verkopende producten. Internetwinkels zoals Amazon.com kunnen met hun onbeperkte digitale opslagruimte zoveel titels aanbieden als zij maar willen.

van deze nieuwe markten zal zorgen voor een toename van de totale vraag en een verschuiving van massa- naar nicheproducten.

Waar voorheen alle geld en aandacht uitgingen naar bestsellers en hits, kunnen nu producten met een veel kleinere afzet het goed doen. Zo kunnen Long Tails verbaasd groot worden. Succesvolle internetbedrijven zoals Amazon en e-Bay hebben al een behoorlijke

'category killers'. De staart van de markt is dat deel waarin steeds specifiekere wensen van consumenten worden bediend, een marktdeel dat erg groot blijkt te zijn en zichtbaar wordt door defragmenterende werking van internet. Zo voltrekken zich geleidelijk economische verschuivingen waar ook de traditionele media- en amusementsbedrijven een antwoord op zullen moeten vinden. ■