

Det lönsamma svenska nätcommunityt kan omöjligt vara en omöjlighet!

700 000 besökare varje månad. Nästan 30 000 registrerade medlemmar.
Ändå inte lönsam.

Så ser det ut för svenska BMW-communityt Autopower enligt en artikel i *Computer Sweden* den 21 augusti 2006.

– Även om vi har lyckats bra när det gäller intresse och antalet besökare, är det här inget man kan leva på ..., säger Tommie Goldhammer [en av grundarna].

Artikelns slutsats verkar vara att lönsamhet är en omöjlighet för ett community av den här typen. Det antyder i alla fall rubriken – ”Det hänger på entusiasterna. Oavlönat arbete nödvändigt för communities”. Men stämmer detta verkligen?

Vi på FleeceLABS ser många möjligheter här. I detta första avsnitt av Studio Fleece tittar vi på vad Autopower skulle kunna göra för att öka sina intäkter.

Välbesökt community med många intäktskällor

Autopower är enligt dem själva Skandinaviens största oberoende BMW-sajt. Sajten omfattar en annonsmarknad, information om samtliga BMW-modeller som funnits och finns på marknaden, egna rapporter från provkörningar och reportage från bland annat bilmässor. Därtill finns diskussionsforum, bildgallerier, bloggar, med mera. Allt man kan tänka sig om BMW med andra ord.

Enligt artikeln i *Computer Sweden* är det främst två personer som driver Autopower, de båda grundarna Tommie Goldhammer och Jan Söderman. ”Sedan finns ett tiotal personer som arbetar med olika delar”, står det vidare. Det framgår inte i vilken utsträckning dessa kan ta ut ersättning för sitt arbete. Det är dock tydligt att de vill kunna ägna sig åt Autopower på heltid.

Vad vi kan se har communityt följande intäktskällor i dagsläget:

- Annonser från Google AdSense och DoubleClick.
- Egen annonsförsäljning med en handfull köpare.
- Annonsmarknad där det kostar 60 kronor att annonsera ut en bil till försäljning.
- Betalmedlemskap för 185 kronor för ett år (eller 60 kronor för 60 dagar).
- Försäljning av profilprodukter med Autopowers logotyp.
- Frivilliga donationer i valfri storlek.

Utnyttja existerande intäktskällor bättre

Autopowers intäkter kommer alltså från flera källor. Allt från annonsförsäljning till försäljning av produkter och tjänster. Men vad vi kan se så borde man kunna öka intäkterna inom varje av dessa områden.

De vi fokuserar på är reklamen, köp- och säljannonserna och det betalda medlemskapet.

Relevanta reklamannonser

För ett så nischat community som Autopower så tror vi relevant reklam fungerar bäst. Här spelar reklamen två roller. Givetvis ska den generera så

mycket intäkter som möjligt. Men det är samtidigt viktigt att reklamen inte trampar användarna på tårna. Det får inte uppfattas som att sajten existerar på reklamens villkor.

På Autopower förväntar sig besökarna att hitta information och diskussioner om BMW. Då är det mest sannolikt att de är mottagliga för reklam som på något sätt förknippad med BMW eller bilar i allmänhet.

Annonserna från Google AdSense är i de allra flesta fall BMW- eller bilrelaterade. De från DoubleClick verkar handla om allt förutom bilar. Att Autopower ändå verkar föredra DoubleClick kan förklaras av att de till skillnad från Google betalar även för antalet visningar. Men eftersom annonserna inte har något att göra med Autopower kan det vara en farlig väg att gå. Och för att uppnå lönsamhet är egen försäljning av reklamplats troligen bättre.

Utveckla en egen tjänst för reklamförsäljning

I artikeln säger Tommie Goldhammer att de planerar att satsa mer på att locka reklamköpare och det är också där de kan tjäna mest. Vi ser dock en annan utväg än att anställa en annonssäljare.

Vi skulle föreslå att man utvecklar automatiserad annonsförsäljning à la Federated Media eller AdBrite. Metoden är att låta annonsköparna själva gå in och köpa reklamplats. Då kan man vid ett par enstaka tillfällen rikta kampanjer som berättar om annonstjänsten till BMW-återförsäljare, -verkstäder och andra företag runt i landet vars tjänster och produkter skulle kunna intressera Autopower-medlemmarna.

Ta bättre betalt för köp och sälj-annonser

När det gäller köp och sälj-annonserna slås vi direkt av att Autopower kunde ta bättre betalt för dem. Den enda annonstypen man tar betalt för är annonser om bilar till salu. De andra typerna är helt gratis.

Här kan vi jämföra med Blocket. Där kostar bilannonserna 90 kronor och annonserna för reservdelar och tillbehör 40 kronor.

Tittar vi på antalet annonser från den senaste månaden så räknar vi cirka trehundrafemtio annonser om bilar till salu. Antalet för bildelar till salu är över tusen. Bland köpannonserna är antalet ett hundratal i kategorin bilar respektive cirka fyrahundra i kategorin bildelar.

Med Blockets priser skulle det antalet annonser motsvara över 90 000 kronor bara för den senaste månaden. Varför skulle Autopower inte kunna ta bättre betalt än i dagsläget?

Värva fler betalande medlemmar

För att få tillgång till Autopowers diskussionsforum måste man registrera sig som medlem, vilket är gratis. Vad vi kan se är detta det enda man får tillgång till. Samtliga andra funktioner kräver att man blir betalande medlem. Då kan man till exempel skicka upp egna bilder till sitt galleri och skriva i sin blogg.

Vår studie visar att andelen betalande medlemmar är ca 2-2,5%. Att döma av sajtens fem livligaste forum så startas nära nio av tio diskussioner av gratismedlemmar. Rimligen borde det gå att värva fler betalande medlemmar bland dessa.

För att locka fler att bli betalande medlemmar skulle vi vilja ge gratismedlemmarna tillgång till fler av betalfunktionerna, men i en begränsad omfattning. Det måste bli tydligare vad man får när man blir betalande medlem. Detta skulle uppnås genom att göra gratismedlemskapet till ett smakprov av betalmedlemskapet.

För att ytterligare tydliggöra fördelarna med att bli betalande medlem måste förmånerna ses över. Vi skulle börja med att göra en undersökning för att avgöra vad som motiverat att ta steget till att bli betalande medlem. Dessutom skulle undersökningen riktas till de som är gratismedlemmar för att få klarhet i vad som skulle kunna motivera dem att bli betalande medlemmar.

Lönsamt Autopower ingen omöjlighet

Vår bedömning är att de existerande intäktskällorna kan utnyttjas bättre.

Vägen till lönsamhet tror vi är en kombination av:

- Att sträva efter att själva sälja reklamplatser i stället för att använda sig av Google och DoubleClick.
- Att ta bättre betalt för köp och sälj-annonserna.
- Att värva fler medlemmar och att konvertera en större andel av dessa till betalande.

Vi såg också massor av möjligheter att vidareutveckla själva communityt mot att låta medlemmarnas bidrag integreras mer med det redaktionella materialet. Även här finns en outnyttjad resurs, användarnas passion för ämnet BMW.

Studio Fleece

FLEECELABS

Studio Fleece är FleeceLABS lilla hörna där vi kickar boll med idéer vi fått av att observera vår nätomvärld. Vi hittar en plats på nätet, upptäcker en möjlighet och spinner vidare på den.

Vi kan göra en studie av din webbsajt

För 5 500 kronor gör vi en Studio Fleece med din webbsajt – eller din värsta konkurrents. Skicka ett mejl till studio@fleeceLABS.se så hör vi av oss.

Prenumerera på Studio Fleece

Vill du få kommande studier mejlade till dig? Skicka ett mejl till studio@fleeceLABS.se med ärenderaden "prenumerera".

Har du synpunkter på denna studie?

Håller du inte med? Har du fler idéer? Gör ett besök och lämna en kommentar på <http://studio.fleeceLABS.se/2006/9/22/autopower>.

Detta verk är licensierat under Creative Commons-licensen "Erkännande-Ickekommersiell-Dela Lika 2.5 Sverige". Besök <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/se/> för att få mer information, eller skicka ett brev till Creative Commons, 543 Howard Street, 5th Floor, San Francisco, California, 94105, USA.