

## SOLUZIONI TECNOLOGICHE

---

### ***Musica e libri su abbonamento***

di **Teamsystem.com**

Chi non ama ascoltare musica per rilassarsi nei momenti di pausa o in sottofondo mentre lavora? In passato si entrava in un negozio e si acquistava un disco. Era una cosa tua e lo ascoltavi in macchina o a casa. Essere collegato a internet per rilassarsi non era necessario. Poi **Apple** ha iniziato a vendere su

**iTunes** e la musica digitale ha battuto quella "fisica" superando anche il grande flagello della pirateria. Comprare un album era così facile che risultava più vantaggioso pagare che "scaricare", potevi acquistare anche un singolo brano ed eri libero di masterizzare a casa il tuo CD per ascoltarlo ovunque. Un notevole passo avanti rispetto a prima, un danno incalcolabile per i negozi di dischi e per le case discografiche che non hanno voluto/potuto adattarsi alle nuove regole. Ma parliamo al passato perché anche questo è storia,

**Spotify** ha mescolato ancora una volta le carte in tavola proponendo un nuovo stravolgimento del mercato: paghi un abbonamento di 9,99 euro al mese, grossomodo l'equivalente di un album acquistato su iTunes, e hai a disposizione tutta la musica del mondo. Puoi scaricare i brani sul telefono e ascoltarli anche se non sei collegato alla Rete. Una formula che in un paio di anni ha portato Spotify alla ribalta con 40 milioni di utenti totali e 10 di paganti. Se non vuoi pagare, non c'è problema, ti propongono uno stacchetto pubblicitario ogni tanto e comunque ascolti tutta la musica che vuoi.

#### **Servizi non prodotti**

Insomma, la tendenza del mercato ha preso ormai una strada ben definita: non paghi più per avere un prodotto, ma paghi per abbonarti a un servizio. La musica è diventata un servizio. Chi è abituato a comprare dischi o file MP3 probabilmente sentirà la mancanza di avere la copia fisica di qualcosa o una bella cartella sul proprio hard disk, ma le nuove generazioni non hanno più ricordi legati a supporti fisici e questo è un dato di fatto. Si pensava che il mondo dei libri potesse rimanere immune dalla digitalizzazione. In fondo sono ancora tanti gli appassionati che proprio non vogliono saperne di leggere su un tablet o su un **eBook reader**, ma le cose stanno cambiando velocemente e anche quella barriera sta per essere abbattuta.

**Amazon** ha lanciato in questi giorni, anche in Italia, il suo servizio di abbonamento per libri digitali. A dire il vero non è stata la prima. Esistono delle realtà come

**Scribd** e

**Oyster** che grazie agli accordi con alcuni editori propongono già da tempo forme di abbonamento alla lettura, ma quando irrompe nel mercato un pezzo da 90 come Amazon,

opporre resistenza diventa un'impresa titanica.

**Kindle Unlimited**, si chiama così il nuovo servizio di **Jeff Bezos** ed è un po' come lo Spotify della lettura. A fronte di un abbonamento mensile di 9,99 euro permette di accedere a una libreria di 700mila titoli dei quali circa 15mila in italiano. Insomma, il sogno di ogni appassionato lettore. Ma il punto è questo. Quanti sono i lettori appassionati in Italia? Quelli che comprano almeno un libro al mese, sono davvero pochi e se non si è fra questi, conviene lo stesso abbonarsi? Al momento Amazon offre un mese gratuito per dare a tutti la possibilità di iscriversi e provare il servizio. Per usarlo bisogna avere un Kindle o installare l'App su un tablet o smartphone di qualunque tipo. Da questo punto di vista, la compatibilità è davvero sterminata. Alcuni iscritti della prima ora lamentano però già la scarsa presenza di titoli interessanti e qualcuno sostiene che non ha intenzione di prolungare il servizio dopo il periodo gratuito di prova. Intanto però una nuova modalità di business della lettura è entrato con forza nel mercato e quando un colosso come Amazon si muove, è lui che detta le regole. Probabilmente leggere libri in questo modo non è come ascoltare la musica di Spotify in streaming. Forse non è ancora detta l'ultima parola, ma cosa accadrebbe se Kindle Unlimited prendesse davvero piede e tutti cominciassero a leggere solo quello che propone il suo servizio, senza andare alla ricerca di nuovi autori, piccoli editori o libri che vanno semplicemente "controcorrente" perché tanto ci si accontenta di quello che è compreso nell'abbonamento?