

ถึงแจกฟรีก็ทำไรดีได้: ตัวอย่างโมเดลธุรกิจที่ใช้ครีเอทีฟคอมมอนส์

สฤณี อาชวานันทกุล

<http://www.fringer.org/>



21 พฤษภาคม 2552



งานนี้เผยแพร่ภายใต้ลิขสิทธิ์ Creative Commons แบบ Attribution Non-commercial Share Alike (by-nc-sa) โดยผู้สร้างอนุญาตให้ทำซ้ำ แจกจ่าย แสดง และสร้างงานดัดแปลงจากส่วนใดส่วนหนึ่งของงานนี้ได้โดยเสรี แต่เฉพาะในกรณีที่ให้เครดิตผู้สร้าง ไม่นำไปใช้ในทางการค้า และเผยแพร่งานดัดแปลงภายใต้ลิขสิทธิ์เดียวกันนี้เท่านั้น

หนังสือ: The Friday Project (เกิดปี 2004)

THE FRIDAY PROJECT

[THE FRIDAY BLOG](#) | [OUR BOOKS](#) | [ABOUT US](#) | [HOME](#)

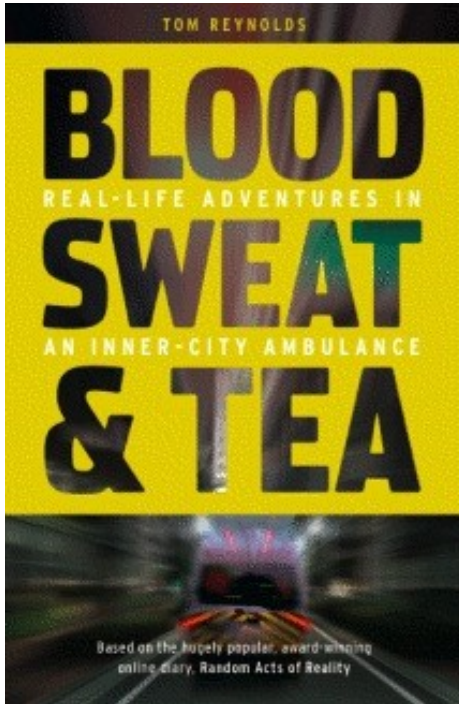
All of our lovely books.

Search

Our Books

/assets/2008/9

โมเดลธุรกิจของ The Friday Project



- สำนักพิมพ์อิสระ ถูกซื้อกิจการโดย HarperCollins ในปี 2008
- โมเดลธุรกิจคือ รวมเนื้อหาจากบล็อก (blog) เพื่อตีพิมพ์เป็นหนังสือ พร้อมกับเผยแพร่หนังสือในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ (e-book) ภายใต้สัญญาอนุญาตครีเอทีฟคอมมอนส์ (CC)
- ยอดขายหนังสือส่วนใหญ่กระโดดหลังจากเผยแพร่เนื้อหาเป็น e-book ภายใต้ CC แล้ว
- **Blood, Sweat & Tea** หนังสือที่ขายดีที่สุดของสำนักพิมพ์จากบล็อกบันทึกเรื่องราวของพนักงานขับรถฉุกเฉินในลอนดอน ขายได้กว่า **30,000** เล่ม (คนเขียนคาดว่าจะขายได้ **2,000** เล่ม), **BBC** ซื้อลิขสิทธิ์ไปทำเป็นละครวิทยุ

นักเขียนได้อะไร? ทำไมของ 'ฟรี' ถึงขายได้?

"การละเมิดลิขสิทธิ์ไม่ใช่ปัญหาของผม ปัญหาของผมคือการไม่มีใครรู้จักต่างหาก"

- *Cary Doctorow*, นักเขียน, ผู้ก่อตั้งเว็บ *Boingboing.net*

- ถึงแม้ว่า "เนื้อหา" ของหนังสือกับไฟล์ **e-book** จะเหมือนกัน นักอ่านหลายคนมองว่าหนังสือกับ **e-book** เป็น "ของ" ที่ไม่เหมือนกัน
 - ความสะดวก, ความสวยงามของรูปเล่ม, "feel"
 - หนังสือในฐานะของสะสม, "สินค้าพรีเมียม"

เพลง: Magnatune.com (เกิดปี 2003)

Magnatune
WE ARE NOT EVIL

genres | licensing | members | info

Independent music to listen, download or license
You get great music, musicians get 50%

Search:

Collections
Moods
Podcasts

Free Relaxation Mix
Free Song-of-the-Day

Listen to:

- (no) Ambient
- (no) Classical
- (no) Electronica
- (no) Jazz & Blues
- (no) Metal & Punk
- (no) New Age
- (no) Rock
- (no) World

Memberships >
Music Licensing >

Recent news:

>> Why Magnatune is not evil

We work directly with independent musicians world-wide to give you downloads of MP3s and perfect-quality WAV files. We never work with major labels, and our musicians always get 50%. You can listen to every album in its entirety before buying or becoming a member. ([more propaganda](#))

Best-selling albums: ([more](#))

Newest albums:

- Zhaba
- Marko Nouwens
- Magic Carpet
- Logic Gate
- Jive Ass Sleepers
- Fortune's Wheel
- Diana Rowan
- Canconier
- Sieber, Kammen, Fulton a Kara Nomadica
- Stargarden
- Shira Kammen
- Mantic
- Katherine Roberts Perl
- Francesca Genco
- Ruben van Rompaey
- The Headroom Project
- Ivan Ilic
- Anna Rynefors and Erik A Svanevit
- Erik Ask Upmark
- Burning Babylon
- Michael Joy
- Blind Divine
- Amelia Cuni and Werner D

Sieber, Kammen, Fulton and Schatz
(New Age)

Jami Sieber
(New Age)

Voices of Music
(Classical)

Magic Carpet
(World)

Jive Ass Sleepers
(Jazz)

Brad Sucks
(Rock)

Cheryl Ann Fulton
(World)

Jami Sieber
(New Age)

Falling You
(Ambient)

John Fleagle
(Classical)

“ทุนสามัญ” ในวงการเพลงอเมริกัน

ตัวอย่าง “สมมุติ” โดย *Courtney Love*

<http://archive.salon.com/tech/feature/2000/06/14/love/>

• วงดนตรีตั้งวงหนึ่ง สมาชิก 4 คนเซ็นสัญญาไปด้วย ได้เงินค่าทำอัลบั้มล่วงหน้า \$1 ล้านเหรียญ + สัญญา 20% ส่วนแบ่งค่าลิขสิทธิ์ (royalty)

• จาก \$1 ล้าน:

- เข้าห้องอัดทำอัลบั้ม \$500,000
- ค่าจ้างผู้จัดการวง \$100,000
- ค่าจ้างทนายกับผู้จัดการธุรกิจ \$50,000
- ภาษี \$170,000

• เหลือ $\$180,000/4 = \$45,000$ ต่อคน สำหรับ 1 ปีก่อนอัลบั้มออก

“ทุนสามัญ” ในวงการเพลงอเมริกัน (ต่อ)

- ผ่านไป 1 ปี อัลบั้มเสร็จ ขายได้ 1 ล้านแผ่น วงปล่อยซิงเกิ้ล 2 เพลง ทำมิวสิควีดีโอสองเรื่อง ใช้เงิน \$1 ล้าน วงต้องออก 50%
- ค่ายจ่ายเงิน \$200,000 สนับสนุนค่าทัวร์ จ่ายอีก \$300,000 เพื่อโปรโมทเพลงในวิทยุ สองรายการนี้หักจากเงินล่วงหน้าได้
- แปลว่าวงเป็นหนี้ค่าย \$1 ล้าน (เงินล่วงหน้า) + \$500,000 (ค่าทำมิวสิควีดีโอ) + \$200,000 (สนับสนุนค่าทัวร์) + \$300,000 (ค่า โปรโมทในวิทยุ) = \$2 ล้าน
- ถ้าอัลบั้มทุกแผ่นขายได้ที่ราคาเต็ม คือ \$10 วงจะได้ค่าลิขสิทธิ์ \$2 ต่อแผ่น (20%) ขายได้ 1 ล้านแผ่นก็ได้ \$2 ล้าน
- รายได้หักหนี้แล้ว \$2 - \$2 = ศูนย์ วงไม่ได้เงิน แกรมยังไม่ได้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์เพลงของตัวเอง ในขณะที่ค่ายได้กำไร \$6.6 ล้าน

“Big Ideas” ของ Magnatune

- ดนตรีทุกประเภทควรเป็น “แชร์แวร์” (shareware) เหมือนกับซอฟต์แวร์ที่ให้คนฟังก่อนซื้อและมีเสรีภาพในการแบ่งปันดนตรีดีๆ ให้คนอื่นฟัง
- เราต้องหาวิธีนำดนตรีจากนักดนตรีไปสู่คนฟังในทางที่มีต้นทุนต่ำและทำให้นักดนตรีอยู่ได้ มิฉะนั้นความหลากหลายของดนตรีจะหดหายไปอีกเรื่อยๆ อย่างรวดเร็ว ภายใต้ระบบปัจจุบันที่มีแต่เพลงฮิตเท่านั้นที่ขายได้
- นักดนตรีจำเป็นจะต้องมีอำนาจการควบคุมการสร้างงานของตนเอง และชอบกระบวนการปล่อยดนตรี การทำลายชีวิตของนักดนตรีอย่างเป็นระบบของ “วงการดนตรี” ที่เป็นอยู่เป็นสิ่งที่เราไม่ยอมรับ นักดนตรีกำลังจะปฏิวัติระบบ (และหลายคนก็ปฏิวัติทำไปแล้ว)
- เราจะต้องกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ ระบบลิขสิทธิ์ปัจจุบันที่คุ้มครองแบบ “สงวนสิทธิ์ 100%” นั้นเคร่งครัดเข้มงวดเกินไป **Magnatune** สนับสนุนระบบ “สงวนสิทธิ์บางประการ” ของครีเอทีฟคอมมอนส์ ซึ่งอนุญาตให้คนดัดแปลงงาน ทำ **sampling** และใช้แบบไม่แสวงหากำไรได้โดยเสรี โดยไม่ต้องขออนุญาตผู้สร้างงานก่อน

โมเดลธุรกิจของ Magnatune

- *ของที่แจกฟรี:*

- สถานีวิทยุออนไลน์ฟังฟรี นำเสนอดนตรีของศิลปินที่ผ่านการคัดเลือกจาก

Magnatune แล้ว

- ผู้ฟังสามารถเลือกเนื้อหาที่ตรงกับรสนิยมส่วนตัว มีฟีเจอร์ **“temp track”** สำหรับคน

ที่อยากลอง **sample, mix & match** ดนตรี สำหรับเอาไปใช้ในงานของตัวเอง

- ให้ดาวน์โหลด **MP3** ฟรีเพื่อตัดแปลงไปใช้งาน ภายใต้สัญญาอนุญาต **CC** แบบแสดง

ที่มา-ไม่ใช่เพื่อการค้า-อนุญาตแบบเดียวกัน ตราบใดที่ไม่ใช่เพื่อการค้า

โมเดลธุรกิจของ Magnatune (ต่อ)

- **ของที่ขาย:**

- อัลบั้มเพลง **MP3** ให้ผู้ฟังตั้งราคาเองตามที่ได้คิดว่าสมควร ในกรอบราคาขั้นต่ำ **\$5** สูงสุด **\$18**
- คนที่อยากซื้อไปใช้ในเชิงพาณิชย์ (เช่น เปิดในงานขายของ งานโฆษณา, เว็บไซต์) ต้องจ่ายค่าลิขสิทธิ์ (**sub-license**) ระหว่าง **\$150 - \$5,000** ขึ้นอยู่กับความยาวและประเภทของการใช้ นี่เป็นแหล่งรายได้ที่ทำกำไร (**profit margin**) ดีที่สุดของ **Magnatune** และโตเร็วที่สุด
- ในอนาคต: สินค้าที่เกี่ยวข้องกับศิลปิน (**merchandise**) เช่น โปสเตอร์ เสื้อผ้า ถ้วย กาแฟ ฯลฯ

โมเดลธุรกิจของ Magnatune (ต่อ)

- *นักดนตรีได้อะไร:*
 - 50% ของยอดขายอัลบั้ม
 - 50% ของรายได้จากการ **sub-license**
 - 50% ของรายได้จากการสินค้า (ในอนาคต)
 - งานที่สร้างเข้าถึงผู้ฟังในวงกว้าง แพร่หลายได้อย่างรวดเร็ว ü สร้างชื่อเสียง ü สร้างฐานแฟนเพลง & งานแสดงสด

ความสำเร็จของ Magnatune

- ศิลปิน **293** คน อัลบั้ม **646** อัลบั้ม เพลง **8,872** เพลง
- ยอดขาย แบ่งตามประเภทเพลง:

