

Estudo de caso



Maio de 2011

Tate Publishing Reescreve o Mercado da Publicação

Funda empresa para proteger os interesses dos autores e aplica tecnologia

Índice

| | |
|--|----|
| Introdução | 3 |
| A criação da Tate Publishing: dos autores para os editores | 4 |
| Aconselhamento levou à publicação | 4 |
| Sucesso baseado num plano sólido..... | 5 |
| Transição para a produção de impressão a pedido..... | 6 |
| Xerox constrói relações baseadas na honestidade | 6 |
| Fluxo de trabalho oferece ganhos de produtividade | 7 |
| Mais uma Xerox Nuvera junta-se ao grupo | 8 |
| A opinião da InfoTrends..... | 9 |
| Acerca do autor | 10 |

Introdução

A Tate Publishing de Mustang, Oklahoma, é um dos maiores livreiros do país. A empresa foi fundada há 12 anos pela família Tate com o objectivo de criar uma editora generalista, de carácter familiar e orientação cristã com a missão de descobrir e promover autores desconhecidos e oferecer-lhes livros e royalties da mais alta qualidade. Entretanto, cresceu e transformou-se numa editora multimilionária que imprime livros de bolso em equipamento da Xerox. As instalações de impressão funcionam em três turnos, 24 horas por dia, sete dias por semana, produzindo dezenas de milhares de livros por mês.

A empresa emprega 250 pessoas a nível nacional e fornece um serviço completo que integra a produção, a distribuição e o marketing dos poucos autores que representa. A Tate Publishing disponibiliza edição, design, livros electrónicos, livros áudio, design de websites, serviços de marketing, anúncios televisivos e impressão de livros. A editora recebe de autores desconhecidos, em média, 3000 contactos e submissões não solicitados por mês, dos quais apenas uma percentagem de um único dígito é considerada. A empresa também serve autores de grande visibilidade como Lee Greenwood, Neal McCoy, vencedores do Heisman Trophy, ex-presidentes e governadores.

“A transição da impressão offset para a impressão digital de livros foi o que, realmente, nos catapultou para o sucesso”, afirma Ryan Tate, presidente e CEO da Tate Publishing. “O nosso conceito de edição com base na procura permite-nos imprimir pequenas tiragens. Desta forma, podemos descobrir mais autores desconhecidos e desempenhar um papel cada vez mais importante no sector das publicações religiosas, ao mesmo tempo que permanecemos rentáveis”.

De facto, a Tate Publishing faz parte de uma tendência irreversível de mudança para a impressão digital de livros. O relatório estatístico mais recente, publicado pela R.R. Bowker, editora da base de dados de livros impressos e quem atribui os números ISBN, indica que mais de 70% da totalidade de títulos produzidos em 2009 provém daquilo que a Bowker designa como canais não tradicionais.

O website da Tate Publishing apresenta o leque de serviços disponíveis para os autores

home
submit a manuscript
publishing resources

Online Bookstore
search our store
all books by title
all books by author
audio books
music
video trailers

Tate News
Tate in the news
events calendar

Our Company
general information
author testimonials
our beliefs
meet the staff
wage staff
longer directions to office
career opportunities
contact us

This Just In!
"Tate Publishing is now creating and airing nationwide 15 second commercials to gain an entirely new level of visibility and promotion for its books, music, and events."
read more

Welcome to Tate Publishing!
Have you written a book? Are you looking for a publisher? Have you searched out and submitted your manuscript to dozens of publishing companies only to be turned away, time and time again? If you've answered yes to any of these questions, Tate Publishing could be your answer.
Tate Publishing & Enterprises, LLC, is a Christian-based, family-owned, mainline publishing organization with a mission to discover and market unknown authors.
Join the Tate Publishing family today and **make your dream a reality!**
[Read more](#)
Also, read what [our authors have to say](#) about Tate Publishing.

Nationside Television
Tate Publishing is now creating and airing nationwide 15 second commercials to gain an entirely new level of visibility and promotion for its books, music, and events.
Click here if you want to be on National Television with your book.

Featured Book
Be Released to Soar
"Be Released... To combat worry with wisdom. To place your trust in God. To find peace."
[More](#)

Author Jonathan Daugherty Featured On ABC's Nightline
ABC's "Nightline" recently featured Tate Publishing author Jonathan Daugherty on their nationwide broadcast to discuss his new book, "Secrets: a True Story of Addiction, Infidelity, and Second Chances."
Instead of following through with suicide, Daugherty instead confessed his addiction. That began the process of redemption and healing that can be found in Daugherty's book.

Miss America Lauren Nelson shares why Tate Publishing is the best option for an aspiring author.

www.tatepublishing.com

A criação da Tate Publishing: dos autores para os editores

O Dr. Richard e Rita Tate tornaram-se editores depois de publicarem o seu primeiro livro com uma editora generalista tradicional, com base em royalties. Os Tate decidiram publicar eles próprios os seus livros seguintes, utilizando recursos externos para os imprimir, e desenvolvendo um workflow de produção para os produzir.

Aconselhamento levou à publicação

Os Tate venderam os seus livros em conferências que organizavam e em que eram oradores; estes eventos contaram com a participação de milhares de pessoas ao longo do ano. Durante um evento, uma participante, que também era autora, aconselhou-se junto de Dr. Tate sobre a auto-publicação. Na altura não tinha qualquer interesse em tornar-se editor, mas honrou o pedido da autora, enviando-lhe uma carta onde indicava que partilharia o processo de publicação deles contra o pagamento de 500 dólares. O Dr. Tate esperava que a quantia servisse para dissuadir a autora, mas tal não aconteceu. Depois de o cheque da autora chegar, ele documentou o processo por escrito, o que acabou por levar a que mais autores pedissem ajuda e, em última instância, os levou a enveredar pelo caminho da edição e publicação.

À medida que a procura por parte de autores que queriam ajuda com a publicação dos seus trabalhos foi crescendo, Richard e Rita pediram ao seu filho Ryan, director executivo de uma organização sem fins lucrativos de sucesso, e à sua filha, na altura estudante universitária, que se juntassem ao negócio de família e ajudassem a expandi-lo. Ryan e a sua esposa Christy eram os dois autores com materiais publicados.

Sucesso baseado num plano sólido

“Começámos o nosso negócio de publicação na mesa de bilhar da família”, recorda o Dr. Tate. “O Ryan fez um estudo sobre o sector e desenvolveu um plano de negócios que tinha por base identificar os desejos dos autores e as estratégias para os satisfazer”.

O estudo do Ryan permitiu apurar que o mercado da auto-publicação era demasiado complicado para a maioria dos autores que publicavam pela primeira vez. Os Tate já sabiam, com base na sua experiência prévia, que as editoras tradicionais não zelavam pelos interesses dos autores. A empresa encontrou a sua missão: descobrir, comercializar e prestar apoio a autores desconhecidos.

O Ryan criou um website para a Tate Publishing e, à medida que uma enchente de autores em busca de editora começou a procurá-los, a empresa foi crescendo. A empresa passou da mesa de bilhar para um escritório perto de uma loja de conveniência. Actualmente, a Tate Publishing tem seis instalações e continua a expandir-se ano após ano.

Livros de alta qualidade impressos digitalmente pela Tate Publishing

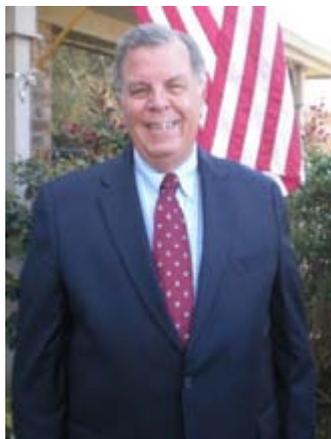


Transição para a produção de impressão a pedido

A Tate Publishing ficou a conhecer as opções de produção de livros a partir de uma pesquisa geral do sector. A empresa estava a crescer e viu na produção a pedido uma solução para reduzir a quantidade mínima de impressão das encomendas para um valor entre 2000 e 5000 unidades, diminuir os ciclos de produção de impressão para um período entre 6 e 12 semanas e fornecer livros de melhor qualidade aos respectivos autores.

“Tivemos uma perspectiva de produzir livros a pedido internamente e a primeira coisa em que pensei foi quem produzia copiadoras, por isso telefonei à Xerox”, recorda o Dr. Tate. Essa chamada acabou por levar Bill Leonard, um executivo de soluções de produção da Xerox, à Tate Publishing.

Xerox Bill Leonard



Leonard trabalhou com a Tate Publishing durante mais de quatro anos antes de a empresa ter adquirido e instalado, em Junho de 2007, uma Xerox Nuvera 288 com uma Book Factory in-line completa equipada com uma guilhotina de três faces, a CMT330. Estas aquisições permitiram à Tate Publishing imprimir digitalmente livros de bolso a pedido. A Tate Publishing também instalou uma impressora Xerox DocuColor® 8000, juntamente com um encadernador off-line CP Bourg BB3001, um cortador de papel Challenge Titan 200 e um laminador GBC, que lhes permitiu imprimir capas e livros

para crianças a cores. A empresa também se mudou para as suas instalações actuais mais amplas, de modo a ter espaço para o novo equipamento.

“Percebo de edição, não de impressão, mas soube que o Bill Leonard não me iria mentir”, afirma o Dr. Tate. “Ele visitava-nos frequentemente para nos aconselhar sobre que tipo de equipamento poderia resolver certas necessidades, mas nunca nos pressionou para o comprarmos”.

Xerox constrói relações baseadas na honestidade

O que mais impressionou a direcção da empresa em Leonard foi a sua honestidade e integridade, afirma o Dr. Tate. Tate estava pronto a desistir de uma compra, mas Leonard aconselhou-o a esperar; isto depois de a empresa ter recusado as ofertas de Leonard dezenas de vezes. “Somos uma empresa sem dívidas e pagamos tudo sempre na totalidade. Foi por isso que dissemos muitas vezes que não ao Bill”, explicou o Dr. Tate. “Quando ele nos aconselhou a esperar, sabíamos que o interesse do Bill era o nosso sucesso a longo prazo. Essa é uma das muitas razões pelas quais actualmente rejeitamos as ofertas de venda dos fornecedores de outros equipamentos”.

A empresa também queria garantir que tinha o volume necessário para justificar qualquer investimento em equipamento. Pediram muitas vezes recomendações a Leonard sobre inúmeros cenários de volume e custo.

Foi o lançamento da Xerox Nuvera 288 que levou a Tate Publishing a investir em equipamento de impressão digital. Ryan Tate viu o aparelho acabado de ser lançado na feira On-Demand de 2006. Depois de regressar do evento, telefonou a Leonard e pediu-lhe para trazer um contrato para uma Xerox Nuvera 288 e uma DocuColor® 8000 para produzir capas.

“Quando visitei a Tate Publishing pela primeira vez, pude aperceber-me de que tinham uma abordagem única centrada em ajudar pessoas que nunca tinham publicado um livro antes e, por defeito, esse era um modelo de negócios ideal, adaptado à edição de pequenas tiragens de livros, impressos a pedido, e adequava-se perfeitamente à nossa tecnologia”, afirma Leonard.

O Dr. Tate acredita que a qualidade das páginas produzidas na Xerox Nuvera é melhor do que a produzida através de impressão rotativa offset, referindo que não se vê qualquer tipo de borrões nos caracteres das páginas dos livros impressos digitalmente.

“Voltámos a investir para expandir a unidade de produção e produzir livros com um aspecto ainda melhor do que os produzidos numa máquina offset rotativa”, afirma o Dr. Tate. “Agora temos grandes editoras a pedir-nos para imprimir livros para eles, mas não imprimimos livros externamente”.

Tal como a maioria das empresas numa trajectória de crescimento rápido, a Tate Publishing teve que superar alguns percalços no seu ciclo de inovação. O Dr. Tate afirma que a Xerox e Bill Leonard estiveram ao lado da empresa a ajudá-la a resolver os seus problemas; podiam ter optado por não querer saber mais do assunto depois da venda, mas em vez disso demonstraram ser um verdadeiro parceiro.

“A Xerox sempre nos tratou como se fossemos uma HarperCollins, uma Simon & Schuster ou uma Houghton Mifflin”, afirma o Dr. Tate. “Recebemos muitas ofertas para comprar máquinas competitivas e ignoramo-las por causa da abordagem da Xerox e de Bill Leonard em relação ao nosso negócio; estamos gratos por esta relação”.

Fluxo de trabalho oferece ganhos de produtividade

O estabelecimento da sua própria unidade de produção digital de livros totalmente equipada com equipamentos digitais da Xerox permitiu à Tate Publishing reduzir o tempo de produção de livros de semanas para dois dias e ainda conseguir reduzir significativamente os custos. Em Março de 2009, a DocuColor® 8000 foi actualizada para uma iGen3® para fazer face a maiores volumes de impressão a cores e fornecer capacidades de produção adicionais para impressão de blocos de livros a preto e branco.

A empresa também instalou o Xerox FreeFlow Process Manager para automatizar os seus fluxos de trabalho de produção de capas de livros a cores e, finalmente, para

impor blocos de livros para produção 2 numa página e 4 numa página. A utilização de iGen® com o Process Manager permitiu à Tate Publishing utilizar menos uma pessoa por turno, graças à automatização. O FreeFlow Process Manager com MAX (Manifest Automation from Xerox) liga o sistema de gestão de encomendas da Tate Publishing à produção de impressão automatizada. O MAX permite o envio de uma lista de tarefas para o Process Manager, que reúne todos os ficheiros de trabalho e transfere-os para a fila de impressão na impressora, cabendo ao operador decidir o que é prioritário nessa fila. O Process Manager MAX também realiza imposições complexas e permite que detalhes da encomenda como, por exemplo, informações na área de sangria de um documento imposto ou o número de páginas de um livro sejam integradas sem problemas, tornando as operações pós-impressão mais eficientes.

Bloco de livro ao longo do processo de produção da Tate Publishing



Mais uma Xerox Nuvera junta-se ao grupo

Em Setembro de 2010, a Tate Publishing encomendou uma segunda Xerox Nuvera 288 com um encadernador off-line CP Bourg BB3001 adicional e um cortador Titan 200. A empresa adicionou, no início de 2011, a CEM DocuCut à sua Book Factory in-line existente para permitir a impressão de livros 4 numa página. A nova Xerox Nuvera 288 foi adicionada para aumentar a capacidade de produção de livros e suportar o crescimento contínuo dos trabalhos de edição. A Tate Publishing expandiu recentemente o seu modelo de publicação de livros para a área da música e agora oferece um serviço de edição de música completo a artistas que queiram produzir e editar a sua própria música.

A Tate Publishing opera as suas instalações de produção de livros Xerox em três turnos, 24 horas por dia, sete dias por semana. A sua produção de livros mensal supera os 60 000 livros, atingindo uma média de 5,5 milhões de impressões por mês na Xerox Nuvera 288s e mais de 500 mil na iGen3®.

A opinião da InfoTrends

A Tate Publishing veio redefinir o sector da edição generalista baseada em royalties. A empresa começou com um plano de negócios sólido, que executou com zelo e de forma prática. A transição para a impressão digital foi um risco, mas a empresa fê-la depois de analisar cuidadosamente esse risco face ao retorno e evitando realizar investimentos até atingir um volume de produção adequado e poder pagar o equipamento na totalidade, mantendo-se fiel à sua filosofia de negócio sem dívidas.

Um elemento-chave no sucesso da Tate Publishing é a parceria:

- 1. A Tate Publishing é um bom parceiro para os autores.** A empresa disponibiliza um vasto leque de serviços—eventos de autógrafos de livros, palestras, eventos de marketing para nichos do mercado, cobertura pela comunicação social e críticas de livros— para garantir o sucesso dos seus autores. A empresa também faz esta promessa aos autores no seu website: “conservará todos os direitos sobre o seu manuscrito E AINDA receberá os mais altos royalties do sector sobre as suas vendas. É assim mesmo que deve ser! E é assim que fazemos negócio”.
- 2. A Xerox é um bom parceiro para a Tate Publishing.** Bill Leonard da Xerox deu o devido valor à empresa desde o primeiro dia; conseguiu ver a forma como a visão da empresa se adequava à tecnologia da Xerox e preocupou-se com o seu sucesso a longo prazo. Juntamente com a equipa de apoio da Xerox de Oklahoma, continuaram a oferecer conselhos sensatos e suporte em tempo útil à Tate Publishing antes e depois da venda, reconhecendo a empresa como um cliente muito importante e muito apreciado da Xerox.
- 3. A Tate Publishing é um bom parceiro para os seus colaboradores.** A Câmara de Comércio de Oklahoma distinguiu a empresa com o título de “Empresa do Ano” dois anos seguidos. O American Business Council incluiu a empresa dois anos seguidos na sua lista de melhores empresas para se trabalhar em Oklahoma e, em 2006, nomeou-a editora do ano.

Este material foi especificamente preparado para os clientes da InfoTrends, Inc. As opiniões aqui expressas representam a nossa interpretação e análise da informação disponível para o público em geral ou divulgada por indivíduos responsáveis das empresas referidas. Acreditamos que as fontes de informação em que se baseia o nosso material são fiáveis e aplicamos o nosso melhor juízo profissional aos dados obtidos.

Acerca do autor



Lisa Cross

Senior Consultant

lisa_cross@infotrends.com

+1 781 616 2100

Lisa Cross é Senior Consultant do Business Development Strategies Service da InfoTrends. É responsável pela realização de estudos de mercado, apoio às estimativas de previsão de mercado, gestão de projectos de consultoria personalizados e relatórios sobre eventos do sector.

[Comentários ou dúvidas?](#)