



Entreprenören och hälsoprofilen Ulrika Davidsson byter förlag och lämnar Bonniers för The Book Affair.

Ulrika Davidssons nya bok, *66 Day Challenge*, släpps i januari och är hennes 32:a bok! Ulrika har på nära håll sett hur bokbranschen har förändrats sedan debuten 2006. Dagens författare behöver inte längre storförlagens uppbackning på samma sätt som tidigare för att hamna på topplistor.

"Jag har länge sökt efter en förlagspartner som är modern och mer tillåtande än de traditionella förlagen", säger Ulrika Davidsson. "Jag når själv ut till mina läsare och det vill jag gärna se avspegla sig i avtal med förlaget. Jag skriver mina böcker, marknadsför mina böcker och säljer dem till mina kunder – då är det viktigt att ha en partner som ser kraften i detta."

The Book Affair är ett modernt "uppstickarförlag" med stort fokus på författare som säljer och marknadsför sina böcker via egna kanaler, utöver det som säljs via klassiska säljkanaler för böcker, som bokhandeln och nätbokhandeln.

"Jag skriver i en genre som har en stor målgrupp, men hälsoböcker fungerar mindre bra i digitala format och storförlagen har på senare år haft fokus på böcker som kan bli till både e-böcker och ljudböcker. Men för kunden där ute kan mina böcker innebära en livsavgörande vändning – och där finns mina drivkrafter", säger Ulrika Davidsson.

Genom att investera i sina böcker blir författaren fri att välja sitt eget team i produktionen, något som möjliggör en annan lönsamhet kring böckerna i en modern och uppdaterad affärsmodell som bättre passar dagens försäljningsklimat där stora krav ställs på smidighet hos förlag och samarbetspartners.

"Allt fler författare är drivna entreprenörer idag och allt färre tryckta böcker säljs via traditionella säljkanaler, så våra författare har hittat andra lönsamma sätt att nå sina läsare/kunder med sina böcker", säger förlagets VD och grundare Alexandra Torstendahl.

"Ekonomiskt blir detta en större framgång för mig än det skulle bli med ett traditionellt förlagsavtal. En större del av intäkterna från återförsäljarledet tillfaller mig, och när jag säljer direkt till konsument via event och webbshop – ja då är intäkterna mina och det säger klirr i kassan. Så det bygger på att man har en stark kanal och en tydlig målgrupp", säger Ulrika Davidsson.

För kontakt med Ulrika Davidsson:
EditK PR 08-618 57 00, Karin Schyffert

För kontakt med The Book Affair:
Alexandra Torstendahl, CEO & grundare
+46 70-875 41 56
alexandra.torstendahl@thebookaffair.se