

MD'nin Maliyeti ve Satışı

Ali Nesin / anesin@bilgi.edu.tr

Elinizde tuttuğunuz derginin kaç mal olduğunu bilmiyorsunuz doğal olarak. Nerden bileceksiniz? Bu konuda okurlarımıza biraz bilgi vermek istiyorum.

Üç ayda bir çıkan bu derginin üç aylık maliyeti 36.000 YTL'den fazla. Ki, İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin olanaklarından alabildiğine yararlanıyoruz. Örneğin her sayı için 2000 YTL tutan dizgi ücretini üniversite ödüyor. Ayrıca ofis, telefon, faks, ısınma, internet, web sayfası, yazıcı, yeme içme gibi harcamalarımızı da üniversite karşılıyor. Ayrıca telif de ödemiyoruz. Sadece öğrenci çevirmenlere arada bir üç beş kuruş cep harçlığı ödüyoruz.

Gene de derginin maliyeti 36.000 YTL'yi aşıyor. Tabii vergi kaçırmıyoruz, sigortasız eleman çalıştırmıyoruz, maaşları düşük göstermiyoruz... Ama bunu yapsak da maliyet pek fazla inmiyor doğrusu...

Giderlerimizin ayrıntılarını gri kutucukta verdik.

Derginin satışının bu maliyeti karşılaması gerekir. Öyle olmalı.

Bilindiği üzere derginin kapak fiyatı 5 YTL. Ama bu 5 YTL'nin hepsi bize geri dönmüyor, bir kısmı dağıtımcıda, kitapçıda ya da

bayide kalıyor. Bir de abonelere (16 YTL) ve toplu abonelere (12,50 YTL) indirim yapıyoruz. Sonuçta, satılan dergi başına elimize ortalama 3,5 YTL gibi bir şey geçiyor.

Basit bir aritmetik, 36.000 YTL'lik gideri karşılamak için üç ayda en az 10.000 dergi satmamız gerektiğini gösterir.

Şimdi satışımızı gözden geçirelim. Her yeni çıkan sayı ilk üç ayda 6500 satıyor. Ayrıca üç ayda 1500 kadar da eski sayılardan satıyoruz. Demek ki üç ayda toplam 8000 kadar dergi satılıyor.

2000 dergi kadar bir açığımız var. Bu açık kapanmalı. Daha fazla satmalıyız.

Bu memlekette kendisini Batıcı, aydınlanmacı, Atatürkçü olarak tanımlayan her yüz kişiden biri MD'ye ihya oluruz! Nerdeee!..

Akla gelen ikinci çözüm reklam almak. Bu konuda ne yazık ki hiç başarılı değiliz. Müşteri profili bu kadar belli olan (okuyup yazan, düşünen, liseli, üniversiteli, akademisyen, bilime ve matematiğe ilgili genç vs.) ve Türkiye'de sadece üç beş sürekli yayının ulaşabildiği bir satış rakamına ulaşan bir dergiye neden reklam verilmez anlamış değilim. Beceriksizlikten başka bir şey olmamalı ama doğrusu az buz da çalışmadık reklam alabilmek için. Reklam şirketleri bile bizi kabul etmedi. Bugüne dek sadece Garanti Bankası sürekli reklam verdi. Bir de tabii sağladığı kolaylıkların karşılığı olarak İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin (reklamını değil! Üniversitelerin reklamı yasakmış...) tanıtımını yapıyoruz.

Sadece bizi ilgilendiren bir konu olmadığı için reklam gelirlerini açıklamam. Şu kadarını söyleyeyim: Bu katkılar bizi biraz olsun rahatlatıyor ama yeterli olmuyor.

Derginin sayfa sayısını düşürmek de bir çözüm değil. Ayrıca içimizden de gelmiyor. Bir başka seçenek, derginin kapak fiyatını artırmak. En son çare bu olacak ama oraya gelmek için direniyoruz ve direneceğiz.

MD okurlarından ricam, derginin tanıtımını yaparak satışını artırmaları. Satış yeterince artarsa fiyatı da düşürürüz. Ne de olsa kâr amaçlı bir dergi değiliz. Hiçbir matematikçi bu işten para kazanmıyor. Yegâne amacımız, bildiğimiz az buçuk matematiği gençlerle paylaşmak. ♦

MD'nin 3 Aylık Maliyeti

Matbaa	8.000
Kâğıt	6.500
Maaş	İki çalışan (3 aylık).....	8.370
	Sigorta (iki çalışan).....	4.380
	Muhasebe	918
Dağıtım	Kargo	1.200
	Aktif Dağıtım	1.500
	Posta	250
Resmi	Noter	80
	Ticaret Odası	145
	Muhtasar Vergisi	3.200
	KDV	40
Diğer	Stand Harcamaları.....	150
	Nakliye.....	100
	Kırtasiye.....	200
	Teknik Alet Edevat.....	50
	Depo	600
	Telif	500
Toplam	36.083