

## **CARACTERISTICAS DEL SUB-SISTEMA **iSANEG-INCENTIVOS****

### **1. OBJETIVOS**

- Llevar un rígido control de las comisiones que ganan los Promotores y Vendedores según la venta real que se produzca en facturación mayorista así como en puntos de venta; toda vez que ellos trabajan con el sistema de comisiones más un básico .
- Determinar el importe de derecho de autor que percibe cada autor según la cantidad de textos de su autoría que hayan sido vendidos en un periodo de tiempo

### **2. INCENTIVOS**

- |  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| • Incentivos por Consignación.           | • Comisiones por Venta Abierta.   |
| • Incentivos por Feria.                  | • Calculo de Derecho de Autor.    |
| • Incentivos Consolidados Venta Cerrada. | • Seguimiento de pagos a autores. |

### **3. PRINCIPALES CONSULTAS /REPORTES**

- |   |   |
|---|---|
| • Consulta LECTURAS Todas.              | • Efectividad de ventas por Promotor / Vendedor . |
| • Consulta - Series en Lectura.         |   |
| • Consulta de Series Todas.             | • Lecturas en Consulta – Autorización.            |
| • Nueva Consulta de Series en Lecturas. |   |