

SISTEMA INTEGRADO **iSANEG-ERP**

CARACTERISTICAS DEL SUB-SISTEMA **iSANEG-PROMOEDIT**

1. INTRODUCCIÓN:

- En la fecha en el mundo entero existen miles de libros que mueren en los depósitos de las librerías y/o editoriales sin haber logrado jamás una venta.
- Quién no cuente con un plan de promoción eficaz para sus libros u obras, difícilmente conseguirá ser reconocido, ni obtendrá un beneficio económico por su esfuerzo.
- Consciente de este problema, **CDSI** ofrece la solución integral para el problema de la Promoción Editorial a través de su módulo **iSANEG-PromoEdit** como parte constitutiva del Sistema Integrado **iSANEG-ERP**
- **PromoEdit** es un software pensado y dirigido al área de promoción editorial; no un sistema de promoción genérico para la venta de artículos, de modo que contempla la problemática particular de este sector.
- Una de las principales características de la actividad de promoción editorial es que ha de apoyarse en sistemas de almacenamiento masivo de información. Son decenas de miles los centros educativos (Inicial, Primaria, Secundaria), Universidades, Academias, Bibliotecas y otros, centros de interés para las editoriales.
- Durante el desarrollo de las campañas promocionales, son muchas y muy diferentes las gestiones que se producen diariamente, y que tienen que ser recogidas en el sistema informático con la mayor celeridad posible. Es por ello que **PromoEdit** permite que cada usuario del sistema (administración, promotores, supervisores, Jefes de Grupo, Gerentes, etc.) sea el responsable de la introducción y gestión de la información relacionada con su actividad en la editorial.

2. MERCADO:

El Sub módulo de **Mercado** es la herramienta de gestión idónea para recopilar información de la estructura del mercado educativo y realizar un seguimiento de aquellos centros de especial interés para la editorial.

Este sub modulo permite:

- Registrar información de centros educativos (inicial, primaria, secundaria), universidades, academias, bibliotecas, y cualquier otro centro u organismo de interés para la editorial.
- Registrar información de personas de contacto (Directores, Profesores, Jefes de Departamento, Autores)
- Enviar mailings a personas de contacto o centros educativos y realizar un seguimiento de los mismos.
- Definir plantillas de Planes de Estudio con las asignaturas impartidas con posibilidad de definir diferentes asignaturas por comunidades autónomas.
- Registrar los textos promocionados por la Editorial y Editoriales de la competencia.
- Definir una estructura comercial jerarquizada: Responsables Corporativos, Gerentes, Jefes de Zona y Promotores Editoriales.
- Elaborar estrategias de segmentación del mercado y planificar las acciones promocionales orientadas a aumentar el potencial de ventas.

- Estructurar las visitas de promotores a Instituciones, por medio de las denominadas rutas de promoción.
- Planificar la agenda de visitas a Instituciones semanales y mensuales para cada promotor.
- Gestionar las muestras entregadas a personas de contacto y a Instituciones. **PromoEdit** permite controlar exhaustivamente las muestras de que dispone cada promotor para entregas personales o envíos desde la central, estableciendo límites por campaña promocional.
- Controlar la Cobertura de Visitas a Instituciones y la eficacia de las mismas a través de las gestiones realizadas por los Promotores.
- Obtener informes y estadísticas con herramientas que permiten segmentar centros educativos y personas de contactos por múltiples criterios de consulta de manera fácil y sencilla para usuarios no expertos en sistemas de gestión de bases de datos.

3. CONVENIOS:

Los Promotores visitan los Centros Educativos, Universidades, Bibliotecas, Academias para promocionar los textos ante los Directores, Profesores, o Gerentes, a quienes les entregan las muestras de texto de promoción, a fin de que puedan revisar y evaluar la calidad del contenido, y si el material es aceptado posteriormente el Promotor suscribe un convenio de compromiso de uso para que recomienden la adquisición del texto en las librerías y/o punto de venta.

Permite registrar los Convenios o compromiso de uso con los clientes potenciales, que incluye los títulos de libros y la cantidad esperada de uso; información que servirá para realizar las proyecciones de venta, para la producción editorial.

El módulo **PromoEdit** permite al Gerente Comercial, aprobar o desaprobado los convenios generados.

En base a esto se emiten los pedidos de textos para producir y luego distribuir los libros a las librerías, quienes venden al usuario final. Para esto el Subsistema de **PromoEdit** interactúa con los módulos de Inventario y Facturación

4. INFORMES Y ESTADÍSTICA:

El sistema **PromoEdit**, facilita la emisión de informes para el planeamiento y control de la gestión editorial, así mismo permite emitir estadística de logro de objetivos entre la expectativa de venta vs lo venta real emitiendo indicadores de efectividad por Promotor y Sector.