



AMILIBRO

Tu librería amiga

El futuro del libro y de las librerías

¿Colaboramos?

Hay mucho que ganar

¿QUIERES SER PARTE DE UN EQUIPO DE ÉXITO?

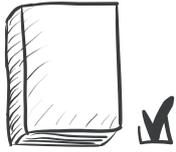
CON AMILIBRO TIENES MUCHO QUE GANAR

¿QUÉ ES AMILIBRO?

Amilibro supone el inicio de una forma de trabajar inédita hasta ahora. Amilibro conlleva la participación en un equipo global. Permite aprovechar el conocimiento y la experiencia de la distribuidora ACL y las librerías participantes para **crear sinergias, ahorrar costes y esfuerzo, y cambiar la forma de vender y de relacionarse con los clientes.**

AMILIBRO SIGNIFICA VENDER MÁS





LA MAYOR DISPONIBILIDAD

400.000 títulos vivos y más de 1.000.000 de libros disponibles.



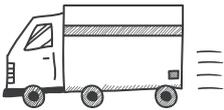
BASE DE DATOS ACTUALIZADA

Más de 700.000 títulos de libros, 43.000 de papelería, 20.300 de audiovisuales y 7.500 de juegos.



UNA HERRAMIENTA DE GESTIÓN PROPIA

Herramienta de gestión creada en exclusiva para la gestión de librerías, adaptada a tus necesidades e integrable con otros programas de gestión. Maximiza la facilidad para el intercambio de datos con EDI, SINLI, WEB...



PEDIDOS DE CLIENTES

Gestión individualizada de tus pedidos de clientes.



ENTREGA EN 24 HORAS

Entregamos en 24h en cualquier punto de la península.



INFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN

Recibe información del sector sobre novedades, críticas, campañas...



EQUIPO PROFESIONAL DE ASISTENCIA

Asistencia comercial y técnica permanente, tanto online como telefónica.



EXPERIENCIA EN EL SECTOR

Más de 40 años de experiencia en el sector.



EL MEJOR ALIADO PARA COMPETIR

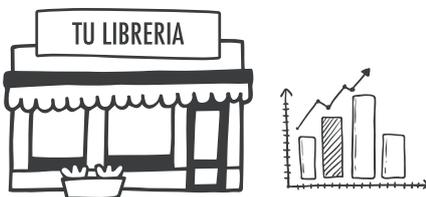
- 400.000 títulos vivos y más de 1.000.000 libros disponibles
- La mayor base de datos de libros
- Servicio 24H. de todos tus pedidos
- Reserva de stock
- La mejor oferta en papelería y juguetes

SOFTWARE



SOFTWARE DE GESTIÓN Y SERVICIOS

- Gestión del punto de venta
- Control de stocks
- Reposiciones y pedidos automatizados
- Base de datos actualizada
- Entradas automáticas mediante albaranes
- Devoluciones automatizadas
- Servicio de novedades
- Gestión individualizada de pedidos de clientes
- Ventanilla única donde se gestionan todas tus compras, simplificando la gestión de proveedores



TODA LA GESTIÓN
— EN UN CLICK —

INCREMENTA TU
— RENTABILIDAD —

**GRACIAS A LA COLABORACIÓN
PODRÁS DEDICAR MÁS TIEMPO A
TUS CLIENTES, GENERANDO VALOR
PARA PODER VENDER MÁS Y MEJOR**

EN AMILIBRO AUNAMOS LA EXPERIENCIA CON LA NOVEDAD TÉCNICA

¿QUIÉN?: EL LIBRERO

Cada negocio tiene su carácter, y queremos que siga siendo así. Somos conscientes de **la importancia del librero**, él es quien conoce a sus clientes, y esa es precisamente su fortaleza. Unirse a Amilibro **es sumar fuerzas para ofrecer un servicio excelente**. Trabajar **en equipo** ahorra esfuerzos individuales, y eso supone tiempo para dedicar a los clientes.

¿QUÉ?: EL COMPROMISO

Creemos en los compromisos. Por eso insistimos en el valor del **compromiso entre el distribuidor y el librero** como forma de llegar al cliente y ofrecerle lo que necesite.

¿CÓMO?: LAS HERRAMIENTAS

Ofrecemos una mejora en la forma de trabajo, **reduciendo tu tarea administrativa y rutinaria y facilitándote la gestión y la venta:**

- Control de stocks
- Reposiciones y pedidos automatizados
- Base de datos actualizada
- Entradas automáticas mediante albaranes
- Devoluciones automatizadas
- Gestión del punto de venta
- Servicio de novedades
- Gestión individualizada de pedidos de clientes
- Ventanilla única que gestiona todas las compras y simplifica la gestión de proveedores
- Equipo profesional que ofrece todo el soporte para la gestión

LIBRERÍAS COLABORADORAS EN EL PROGRAMA AMILIBRO

EXPERIENCIAS EN PRIMERA PERSONA

Este programa de colaboración ya ha sido probado con más de 19 librerías, y hemos ido perfeccionándolo gracias a la colaboración y la experiencia de profesionales. Desde el principio hemos querido unir capacidades en una alianza, en torno a un proyecto compartido, sostenible y con futuro.

ARANTZA GOIENETXEA

LIBRERÍA LUMA
Bermeo, Vizcaya

¿Qué es lo que te animó a unirte a este proyecto?

Entre otros motivos, vi muy positivo el no tener que hacer más inversiones más allá del equipo informático. Y, además, me parecía una buena manera de unir fuerzas para luchar porque el libro siga vivo.

¿Cuáles fueron tus frenos iniciales?

Todos los cambios producen miedo, pero llevábamos 24 años con la tienda y sabíamos que podía funcionar. Habíamos trabajado con el grupo desde siempre, conocíamos su forma de funcionar, y eso nos dio garantías a la hora de dar el paso.

¿Encuentras diferencias con otro tipo de modelos de asociación que hay en el mercado?

Sí, mucha diferencia. Principalmente en el trato. En las franquicias, por ejemplo, no suele haber un contacto tan directo, una comunicación tan cercana. Y en este modelo siempre hay opción de consultar o compartir cualquier problema, lo que facilita mucho el día a día.

“Ahora dispongo de más tiempo para estar con los clientes, recomendarles artículos... conozco mejor sus gustos”

La gestión es un elemento crucial en el buen funcionamiento de las empresas.

¿Has notado cambios con este modelo?

Sin duda. Si tengo cualquier problema, por ejemplo, enseguida me dicen si se puede conseguir lo que haya pedido o no. Antes lo pedía y podía estar un mes esperando, no sabía si estaba descatalogado, si existía... y ahora, al día siguiente ya tengo la contestación. También en productos nuevos, todo son facilidades a la hora de ejecutar mi trabajo como librería..



Todo cambio requiere de tiempo, pero ¿te has sentido acompañada en el proceso?

Claro, siempre me he sentido acompañada. Cada vez que me ha surgido algún contratiempo, he llamado y siempre me han dado una solución. Nunca me he sentido desamparada.

¿Has podido ofrecer servicios añadidos al cliente?

Sí, ahora mismo puedo conseguirles artículos a los que antes no podía acceder; si no estaban en un catálogo me era imposible obtenerlos, y ahora para mis clientes también es una ventaja tener a su alcance todo aquello que necesitan. Ellos mismos me comentan que hemos mejorado mucho, que el mero detalle de recibir un mensaje en el teléfono informándoles de que el libro está en la tienda, les resulta comodísimo. Ahora ofrecemos mejor servicio y mejor imagen.

“ Hoy en día te puedo decir que han desaparecido todos mis miedos ”

En esta época de alta competitividad, ¿has podido centrarte más en tus clientes?

Mucho más, antes consumía mucho tiempo y energía buscando productos novedosos, que otros no tuvieran y que llamaran la atención, con el fin de atraer al cliente. Sin embargo, ahora dispongo de más tiempo para estar con los clientes, recomendarles artículos... conozco mejor sus gustos, y todo esto se agradece, claro.

¿Qué servicios son los que más aprecias, y a los que antes no podías acceder?

Básicamente el que no tengan que estar

viniendo a la tienda siete veces a la semana preguntando si ha llegado su pedido; el que reciban automáticamente un mensaje y vengan a por él.

La diversificación en productos, ¿te ha ayudado en la captación de nuevos clientes?

Sí, la tienda ha cambiado mucho en ese sentido. Ahora puedo ofrecer al cliente mucho más producto y mucha opción de precio. Me ha permitido incorporar en la tienda una zona de papelería mucho más completa, artículos de regalo, juguetes educativos...etc.

Para finalizar, ¿qué balance general realizarías?

Estoy muy contenta, veo que cada vez va todo mejor. El grupo va incorporando nuevas líneas de producto, y para mi comercio es toda una ventaja. Hoy en día te puedo decir que han desaparecido todos mis miedos.

La librería Obaba, ubicada en el centro de la localidad vizcaína de Gernika, nació desde su origen vinculada al proyecto de colaboración. La propietaria del negocio, Mercedes Gómez Bravo, lo tiene claro:

“ Desde que pensamos en abrir una librería, y vimos que había que contactar con muchos proveedores y demás, tuvimos conocimiento este servicio y nos pareció lo más apropiado para nosotros. El sistema informático nos facilitaba mucho las cosas, a la hora de realizar pedidos la base de datos era una gran ventaja. Si no, hubiéramos tenido que comprar un sistema nuevo, y era todo muy complicado. Para arrancar el negocio nos pareció fenomenal. ”

No obstante, no oculta que inicialmente tuvieron sus dudas, vistos los antecedentes familiares. “Un negocio es mucho sacrificio. Mis padres, mis abuelos, han tenido todos comercio, y hemos vivido el sacrificio que ello supone. El negocio lo regentamos mi mujer y yo, y sabía que daría para un

sueldo, pero no las tenía todas conmigo sobre el segundo puesto de trabajo. Luego se ha confirmado ese sacrificio, pero es verdad que con este servicio se nos han facilitado mucho las cosas.

Entre las ventajas que les ha aportado esta colaboración, destacan sobre todo el sistema informático que ofrece este programa de colaboración, que les ha ahorrado mucho trabajo y preocupaciones, principalmente con el stockaje. También les ha dado la posibilidad de disponer de tiempo para atender a sus clientes. “Aunque aprecio

**MERCEDES
GÓMEZ BRAVO**

LIBRERÍA OBABA
Gernika, Vizcaya

mucho a los comerciales, la verdad es que hay que dedicarles mucho tiempo, un tiempo que no nos sobra. Gracias a este servicio podemos dedicar más tiempo a nuestros clientes”.



TIENDAS AMIGAS

LUMA (Donostia - San Sebastián)
KAI (Bilbao)
DEUSTU (Bilbao)
ALBENIZ (Vitoria - Gasteiz)
ABARZUZA (Pamplona - Iruña)
OBABA (Gernika)
XENPELAR (Errenteria)
EKAIN (Lasarte)
GERRIKO (Lazkao)
GAROA (Zarautz)
RAMON OTAÑO (Zumaia)
ARETI (Zumarraga)
ERNAITZA (Andoain)
UPV PENTER (Leioa)
LUMA (Bermeo)
ARALDE (Lekeitio)
KAREAGA (Markina)
IDIAKEZ (Ondarroa)
ZUHAITZA (Laudio)



GARIKOITZ PLAZOLA

LIBRERÍA ERNAITZA

Andoain, Gipuzkoa

El caso de esta librería difiere del anterior. "En mi caso fue un cambio de local, unido a la necesidad de dar un paso adelante en el modelo de gestión. Tuve un contacto con ellos, me explicaron qué suponía estar asociado a su estructura, y allí comenzó nuestra aventura en común". Garikoitz Plazaola destaca las ventajas que ha observado en su negocio desde que se ha integrado en el proyecto.

" Hay unos compromisos, por supuesto, pero no es una relación cerrada. Me permite desarrollar la tienda en el ámbito que yo considere oportuno. Una central de compras no te da tantas facilidades, y una franquicia por supuesto que tampoco "

" Todo el tiempo diario y constante que antes empleaba en generar mi propia base de datos, ahora prácticamente no tengo que dedicarlo a ello. Siempre que surge un problema tengo asistencia técnica. Y eso me proporciona tiempo para

otros aspectos del negocio, como atender al cliente, centrarme en los productos, ver novedades en libros o nuevas tendencias en papelería...

Todo ello mejora la gestión del negocio, así como la atención al cliente. Ya el mero hecho de poder reducir tiempos de espera, de poder acceder a género que antes no tenías, es una gran ventaja respecto a la competencia. Y claro, eso genera flujos, incluso que los clientes habituales puedan consumir otros o más productos. "

INFORMACIÓN DE MERCADO VS LIBRERÍAS AMILIBRO

	13 vs 16	14 vs 16	15 vs 16
LIBRERÍAS AMILIBRO	4,53%	9,97%	7,99%
TOTAL ESPAÑA*	-7,49%	-2,87%	-6,49%
LIBRERÍAS INDEPENDIENTES*	-10,59%	-6,44%	-6,58%

*Fuente: Nilsen Bookscan 2017





CONÓCENOS, TENEMOS MUCHO QUE GANAR

Contacta con nosotros y te explicaremos más detalles sobre el programa, sus ventajas y las posibilidades que ofrece a la librería. Queremos construir el futuro, y tú puedes ser parte de él. Contáctanos mediante estos medios **sin ningún compromiso**.



info@amilibro.com



91 686 47 11



www.amilibro.com



**NO PIERDAS
NINGUNA
OPORTUNIDAD
DE VENTA**

UN GRAN GRUPO A TU
ENTERA DISPOSICIÓN





AMILIBRO

Tu librería amiga