

VENDITA LIBRI

OBIETTIVO STRATEGICO:

L'obiettivo strategico è quello di offrire ai nostri utenti un servizio più ampio rispetto a quello del prestito dei documenti. L'idea è quella di mettere i nostri utenti nella condizione di poter scegliere se prendere in prestito un documento oppure acquistarlo. Al nostro OPAC si aggiungerà un vero e proprio catalogo d'acquisto dei documenti come un portale di vendita di prodotti on line. Il progetto si inserisce in una logica di continuità ed integrazione tra i bisogni dell'utente senza distinguere la fase di acquisto da quella di prestito facendo, invece, riferimento esclusivamente al bisogno di accesso da parte degli utenti ai libri.

OBIETTIVO OPERATIVO:

Obiettivo operativo è quello di mettere a disposizione dei nostri utenti la possibilità di acquistare libri attraverso la rete bibliotecaria ed ottenere gli stessi sconti che vengono applicati al CSBNO. Usare il circuito dell'interprestito come circuito di consegna ovvero abbattere i costi di spedizione.

DESCRIZIONE DEL PROGETTO:

L'ampia vetrina di libri di cui disponiamo nelle biblioteche e la tipologia di utenti frequentatori delle biblioteche stesse rende il CSBNO un circuito favorevole alla vendita del suo più grande patrimonio.

Il catalogo on line delle biblioteche, così come è strutturato, si presterebbe molto bene all'aggiunta di un'applicazione per l'acquisto del libro oltre a quella della prenotazione per il prestito del libro stesso.

Il vantaggio per il nostro utente è quello di poter ricevere (senza costi di spedizione) il documento acquistato direttamente nella sua biblioteca. Il vantaggio per il CSBNO oltre ad un possibile margine di guadagno sulla vendita dei libri amplierebbe il ventaglio dell'offerta di servizio agli utenti ovvero si rivolgerebbe ad un pubblico più ampio di possibili utenti.

ATTORI:

Gli attori principali del progetto sono i seguenti:

- Il Fornitore a cui ci rivolgiamo per l'acquisto dei libri.
- Il Csbno si farà carico della vendita on line del libro e della consegna presso la biblioteca di ritiro. Si farà anche carico della promozione attraverso tutti i canali di comunicazione di cui dispone. Il Csbno per l'azione di vendita avrà un suo margine di guadagno.
- Le Biblioteche si faranno carico di promuovere l'iniziativa al più ampio numero di utenti e di consegnare la merce acquistata dai loro utenti. Il margine del Csbno verrà condiviso con le biblioteche che si faranno carico di queste azioni.

TEMPISTICA/PERCORSO:

I tempi saranno da definire tenendo conto dei seguenti passaggi

- Adeguare l'OPAC integrandolo con uno strumento di acquisto on line di libri.
- individuare il fornitore disposto ad adottare tale servizio ovvero a riconoscere al CSBNO un margine per l'intermediazione di vendita e per la consegna all'utente.
- Formare i bibliotecari su questo nuovo servizio.
- Formare la logistica dell'interprestito.

Considerato il livello di analisi elaborato dal Csbno il servizio potrà essere attivato, previa effettuazione della gara, entro luglio 2014.

TARGET:

Il target principale di riferimento è costituito da tutti gli utenti del CSBNO.

COSTI/RICAVI:

Il costo è legato all'adeguamento dell'OPAC al nuovo servizio, trasporto delle opere e alla messa in mostra. I ricavi dipenderanno dall'andamento della vendita di libri on line attraverso il nostro OPAC e del margine concordato con il fornitore.

In ogni caso non sono previsti costi di investimento, il magazzino sarà quello del fornitore, il software di gestione sarà fornito in licenza d'uso. Il margine medio sarà dell'8% circa a cui si aggiungeranno il rimborso dei costi di consegna nel caso di utilizzo della rete di logistica del Csbno. Tale margine verrà condiviso con le biblioteche che sottoscriveranno l'accordo di collaborazione (disponibilità a supportare dal punto di vista informativo l'utente e disponibilità alla consegna dei libri)

COLLEGAMENTO ALTRI PROGETTI:

Il collegamento principale è da considerare con l'attività di reference della biblioteca, del catalogo on line e della logistica