



La Socialización del Conocimiento



Distribución digital





AGREGADOR ACADÉMICO

DISTRIBUCIÓN A BIBLIOTECAS

AGREGADOR ACADÉMICO

EDITORIALES 150 editoriales asociadas

- Gran variedad de modalidades de distribución
- Distribución internacional
- Seguridad tecnológica

BIBLIOTECAS: 300 bibliotecas clientes en España, América Latina, EE.UU.

- Agregador: diversidad de editoriales y temáticas
- 3 modalidades de acceso a combinar
- Herramientas de gestión y control

USUARIOS

- InfoTools: herramientas de estudio e investigación
- Biblioteca personal
- Descarga con *Adobe Digital Edition*
- App gratis

PUBLICACIONES : 46.300 títulos en español

- Libros, manuales, revistas, artículos, investigaciones, tesis
- Obra completa, capítulo de libros **NUEVO**
- Geoblocking **NUEVO**: delimitar los países donde se puede / no se puede distribuir un libro

MODALIDAD DE SUSCRIPCIÓN

46.300 títulos disponibles

Ventajas

- Gran visibilidad: cuantos más títulos, más tráfico y más retribución
- Retribuciones constantes
- Distribución de títulos que no retribuyen (tesis, literatura gris, etc.)
- Retribución: 30% por cada página vista, copiada, impresa, descargada

Colecciones

- 12 colecciones académicas
- 1 colección para secundaria
- 1 colección de ficción **próximamente**

Mercados habituales

- América Latina
- España

MODALIDAD DE COMPRA

9.250 títulos disponibles

Selección de los títulos

Pick & choose: selección y compra directa

PDA: la biblioteca preselecciona títulos que se compran al hacerse un uso mínimo

Uso mínimo: 10 páginas vistas // 10 minutos de uso // 1 copia, impresión o descarga

Ventajas

2 licencias posibles a autorizar (un solo usuario / multi usuario)

PDA: multiplica la visibilidad y las oportunidades de ventas

Venta de capítulos **NUEVO**

54% de cada venta

Mercados habituales

EE.UU. YBP / GOB3 **NUEVO**

España

Otros mercados internacionales

MODALIDAD DE PRÉSTAMO

La biblioteca selecciona los títulos y la duración del préstamo

En cuanto se detecta un uso mínimo, se activa un préstamo (se cobra)

Hasta 3 préstamos de 1 día o 1 semana

Al 4º préstamo solicitado se activa la compra del título

Ventajas

Multiplica la visibilidad y las oportunidades de ventas

Hasta 4 transacciones (3 préstamos + 1 venta)

54% de cada venta

Mercados habituales

EE.UU.

España

Otros mercados internacionales

BIBLIOTECAS CLIENTAS EN ESPAÑA 1/2

Universidades

IE- Universidad

Universidad a Distancia de Madrid

Universidad de Alcalá

Universidad Complutense

Universidad Europea de Madrid

Universidad Europea Miguel de Cervantes

Universidad de Navarra

Universidad Pública de Navarra

Universidad de Oporto

Universidad de Oviedo

Universidad del País Vasco

Universidad de Valladolid

Universidad Pontificia de Salamanca

Consortio de Bibliotecas Universitarias de Cataluña

Biblioteca de Catalunya

Universidad Autónoma de Barcelona

Universidad de Barcelona

Universidad de Girona

Universidad de las Islas Baleares

Universidad Jaume I

Universidad de Lérida

Universidad Oberta de Catalunya

Universidad Politécnica de Catalunya

Universidad Pompeu Fabra

Universidad Rovira i Virgili

Universidad de Vic

BIBLIOTECAS CLIENTAS EN ESPAÑA 2/2

Consorcio de Bibliotecas Universitarias de Andalucía

Universidad de Almería

Universidad de Cádiz

Universidad de Córdoba

Universidad de Granada

Universidad de Huelva

Universidad Internacional de Andalucía

Universidad de Jaén

Universidad de Málaga

Universidad Pablo de Olavide

Universidad de Sevilla

Escuelas de Negocio

EOI - Escuela de Organización Industrial

IESE Business School

IE - Business School Instituto de Empresa

Club de Compras del Mediterráneo

Universidad de Castilla La Mancha

Universidad Católica San Antonio de Murcia

Universidad de La Laguna

Universidad de Murcia

Universidad de Valencia

Universidad Las Palmas de Gran Canaria

Universidad Miguel Hernández de Elche

Universidad Politécnica de Cartagena

Otras Bibliotecas

CSIC - red de bibliotecas

Cortes Generales: Parlamento y Senado

Biblioteca pública de Andorra (Aragón)

Ministerio de Hacienda y administraciones públicas

Casa de Velázquez

CSIC

Editorial Complutense

Fundación Pedro Barrié de la Maza

Universidad de Alcalá

Universidad Complutense (tesis)

Universidad de Lérida

Universidad Nacional de Educación a Distancia – UNED

Universitat Oberta de Catalunya - UOC

Universidad de Oviedo

Universidad Politécnica de Valencia

Universidad Pontificia Comillas

Universidad Rey Juan Carlos

Universidad de Salamanca

Universidad de Santiago de Compostela





TIENDA DE EBOOKS

DISTRIBUCIÓN AL PÚBLICO EN GENERAL

VENTA DE EBOOKS IMPRESIÓN BAJO DEMANDA

Descarga de PDFs, ePub **NUEVO**

Conversión de archivos a ePub **NUEVO**

Venta DRM: Adobe Digital Edition

El editor fija el precio de venta

Compra de descargas para profesores

Retribución venta de eBooks: 60% para el editor

Retribución impresión bajo demanda: 50% de los beneficios para el editor

Red internacional de tiendas on line

Lectura en la nube

Venta de revistas y libros para bibliotecas



TRABAJAR CON NOSOTROS



VENTAJAS

Coste cero

Sin exclusividad

2 plataformas para dos tipos de distribución

www.e-libro.com: distribución a bibliotecas

www.e-libro.net: distribución para el público general

1 solo contrato

Flexibilidad: la editorial autoriza solo las modalidades de su interés

Distribución internacional

Liquidación trimestral detallada

Reportes mensuales

Seguridad tecnológica

PROCEDIMIENTO

Firmar el contrato: una clausula por modalidad de distribución

Enviar los archivos (en general PDF)

Liquidaciones detalladas y estadísticas trimestrales

Informaciones adicionales

Bibliotecas clientes: www.e-libro.com/usuarios

Editoriales asociadas: www.e-libro.com/editoriales

Ver las colecciones: www.e-libro.com/colecciones

Buscar títulos: <http://site.ebrary.com/lib/colecciones/home.action>

Contacto

Victoire Chevalier, directora España

victoire@e-libro.com

606.622.643

@elibrovictoire

www.e-libro.com

www.e-Libro.net