



Satellite

Vers. 1.3

Il progetto





Sommario

Introduzione	3
Cosa è Satellite.....	5
Funzionamento	6
Vantaggi.....	7
Editori.....	7
Librai	7
Consumatori.....	8
Gli attori	9
Gestore	9
Librerie.....	9
Service point.....	9
Service point Satelliti	9
Editori.....	10
Consumatori.....	10
Percentuali.....	11
Vendita diretta dal satellite	11
Vendita dell'editore a una libreria	11
Vendita del satellite a una libreria	11
Vendita del service point a una libreria.....	11
tramite conto deposito.....	11
Il ciclo di vita del libro	12
I processi.....	13
Iscrizioni	13
Ordini ad editori	14
Fornitura Conto deposito a librerie.....	14
Determinazione Service Point.....	15
Fornitura Service Point	15
Fornitura Vendita	16
Fornitura Resa	16
Feedback.....	17
Glossario.....	18



Introduzione

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad un progressivo declino ed impoverimento di tutta la filiera del libro. Praticamente si lamentano, dal punto di vista economico, quasi tutti gli attori legati alla creazione e al commercio del libro. Quelli che vivono in maniera peggiore questa situazione sono le librerie non di catena e gli editori indipendenti ovvero le realtà più piccole. Perché sta avvenendo questo declino?

- 1) perché gli Italiani leggono poco. Eppure gli Italiani hanno sempre letto poco ma le librerie sono state sempre sufficientemente presenti sul territorio nazionale e i piccoli editori hanno sempre avuto il loro spazio che garantisce bibliodiversità.
- 2) perché il peso fiscale uccide le piccole imprese. E' vero ed è necessario promuovere e sostenere una politica di sgravi, in questo settore così profondamente, legato alla cultura, alla scuola e alla preparazione giovanile.
- 3) Perché il meccanismo che opera nella promozione, distribuzione e divulgazione dei libri risale al secolo scorso e non è funzionale ai bisogni e ai tempi dell'età informatizzata oltre che risultare troppo costoso.

Sulle prime due cause, possiamo fare poco, mentre dobbiamo intervenire su quello che possiamo modificare e cioè il sistema di promozione e distribuzione.

Per quanto riguarda la promozione, nell'era di Internet si può considerare superata l'immagine del promotore che con il catalogo in mano va di libreria in libreria a suggerire gli acquisti. Già da anni molti distributori e promotori utilizzano delle newsletter per tenere aggiornati i librai delle novità. Chiaro che per fare questo non sono necessarie le cifre che gli editori pagano spesso sotto forma di percentuale dentro gli stessi contratti di distribuzione.

Per quanto riguarda la distribuzione, anche qui, Internet e le nuove tecnologie hanno reso molto più facile ed economico far arrivare qualunque libro in qualunque libreria. Sicuramente c'è una richiesta di centralizzazione, per comodità dei librai che non si debbano ritrovare a fare 10 ordini per 10 libri diversi. Motivo per cui diversi librai si sono mostrati favorevoli all'assorbimento di PDE a Messaggerie che crea un monopolio che non è quasi mai una bella cosa. Ma la centralizzazione degli ordini potrebbe essere anche solo virtuale e non è per forza necessario un colosso con un magazzino immenso in cui giacciono milioni di libri.



Verso i librai, i distributori hanno modo di determinare le regole scegliendo sconti, minimi d'ordine, massimi di resa, periodi di resa, ecc. Difficilmente un distributore effettua un conto deposito ad una libreria anche se virtuosa. I librai quindi comprano libri con pagamento a 60 giorni non sapendo se riusciranno a vendere ciò che hanno preso. Le rese spesso hanno costi di spedizione che inficiano sui guadagni. Prendono spesso libri con percentuali tra il 25 e il 30% a cui devono spesso detrarre lo sconto del 15% che ormai grandi magazzini e Amazon fanno su tutti i libri.

Anche dagli editori sono spesso rivolte lamentele verso i distributori a causa di: poca chiarezza nei rendiconti, imprecisioni negli stessi, sparizioni vere e proprie di libri, contratti in esclusiva che impediscono maggiori incassi, pagamenti in tempi dilazionati, pagamenti distanza di mesi dall'effettiva vendita che rischiano di mandare in crisi anche gli editori virtuosi. La percentuale di ricavo per i distributori va dal 20 al 35%. Una parte di questa percentuale dovrebbe essere per la promozione che come abbiamo detto in molti casi risulta assente. Lo stesso pagamento a 60 giorni che fanno alle librerie, con il sistema delle rese, accorcia la vita del libro a quel periodo, prima di un tristo ritorno nel magazzino.

Il tentativo di saltare le distribuzioni è stato tentato da alcuni editori che distribuiscono i propri libri dalla propria sede con il risultato di tempi biblici e un grosso aumento di mole di lavoro. In questi casi a promozione è spesso affidata a conti deposito forniti a librerie che ne fanno richiesta con alto rischio di insolvenza. Alcuni editori provano a saltare anche la libreria, ma non tutti i lettori usano il PC e non tutti i lettori sanno fare a meno della competenza del libraio che SUGGERISCE, SUPPORTA, ILLUSTRÀ, CONSIGLIA, RECLAMIZZA e soprattutto CAPISCE le esigenze del cliente. Il libraio è il più importante propulsore per le vendite dei libri ed è il libraio che bisogna aiutare abbattendo i costi, aumentando la sua percentuale di guadagno, liberandolo dalla tirannia della grande distribuzione che tende a favorire alcune librerie piuttosto che altre.

Il progetto SatelliteLibri si propone di risolvere diverse problematiche relative alla diffusione e la promozione del libro. L'idea è di fare ciò tramite una piattaforma condivisa rivolta al pubblico che permetta una collaborazione stretta tra librerie virtuose e case editrici in modo da formare una rete che elimini l'intermediario e che faccia essere presente il libro sul territorio nazionale in maniera capillare, sia dal punto di vista promozionale che dal punto di vista fisico, e con percentuali completamente diverse da quelle attuali, a vantaggio finalmente di chi il libro lo vive.



Cosa è SatelliteLibri

SatelliteLibri è una piattaforma web in cui possono registrarsi editori, librerie, promotori e blog che ha lo scopo di aiutare nel suo lavoro ognuno di questi attori della filiera. Per fare questo è stata creata anche una newsletter settimanale e un blog contenente due rubriche: “Palomar” e “Quinta di copertina”. La prima rubrica “Palomar” prende il nome dal libro di Italo Calvino e cerca di tenere il filo con uno sguardo dall’alto di ciò che avviene nel mondo delle librerie e degli editori indipendenti. La seconda, “Quinta di Copertina”, è più strettamente legata al libro, con recensioni e commenti sui titoli presenti sulla piattaforma.

L’obiettivo è comunque quello di creare per la prima volta una rete di professionisti del settore grazie all’utilizzo degli strumenti e servizi messi gratuitamente a disposizione da SatelliteLibri. La piattaforma è comunque rivolta al pubblico intendendo diventare un riferimento culturale e di diffusione del libro creato dagli stessi partecipanti alla filiera. A breve un e-commerce permetterà l’acquisto diretto del libro ai lettori.

Gli editori possono pubblicizzare lanci editoriali, nuove collane, agire direttamente sul proprio catalogo e gestire la diffusione dei propri libri sul territorio grazie al gestionale interno. Le librerie possono pubblicare le proprie iniziative, informarsi sulle novità del mondo editoriale ordinare libri e acquistarli con sconti vantaggiosi. I promotori possono trovare accordi con editori e librerie che li vogliano per incrementare i guadagni. I blogger infine possono intervenire sulle schede dei libri commentando, aggiungendo link alle proprie recensioni e votando i libri.

Le librerie virtuose che dovessero avere voglia di crescere, di aumentare i guadagni e di collaborare con gli editori contribuendo ad una maggiore diffusione del libro, una volta iscritte possono proporsi come service point. E’ tra questi service point che gli editori potranno trovare i propri satelliti che finiranno per essere come delle filiali degli editori stessi. Gli editori potranno proporre ad un numero qualsiasi di service point di fargli da satellite e viceversa. Tutti potranno sia accettare che declinare le proposte. Se i due si accetteranno, da quel momento saranno partner iniziando una collaborazione costruttiva. Il software offre all’editore la possibilità di gestire le forniture dei libri sfruttando i propri satelliti e una metodologia di conti deposito ramificati resa sicura da un moderno sistema di feedback automatici sull’affidabilità del partner o della libreria. La piattaforma, sempre totalmente gratuita per i librai e servicepoint, ha come unico costo per gli editori il 2,65% del prezzo di copertina dei libri venduti tramite SatelliteLibri e di cui si è incassato il dovuto.

SatelliteLibri ha anche iniziato un servizio di promozione e vendita per le fiere, cui l’editore vuole partecipare ma i costi logistici gli rendono economicamente svantaggiosa la trasferta.



Funzionamento

Gli editori si registrano e caricano il proprio catalogo in archivio. Già da quel momento vengono seguiti da satellite che ne pubblicizza qualunque iniziativa e ne amplifica l'eco tramite i social network. Cercheranno tra i service point quelli che potranno diventare i propri satelliti che finiranno per essere come dei magazzini o delle filiali degli editori stessi. Gli editori potranno proporre ad un numero qualsiasi di service point di fargli da satellite e questi ultimi potranno sia accettare che declinare la proposta. Viceversa anche i service point potranno proporre ad un numero qualsiasi di editori di essergli satellite. Se si accetteranno, da quel momento saranno uniti. A quel punto l'editore, d'accordo con il satellite, potrà inviare un certo numero di copie in conto deposito tramite una fornitura satellite che sarà gestita dal software. Il satellite potrà fornire i conti deposito decisi dall'editore ad altre librerie della sua zona, potrà vendere le copie nella modalità di conto assoluto ad altre librerie che gliene facessero richiesta, oppure venderle direttamente ai propri clienti. Il tutto gestito e controllato dal sito stesso che produrrà tutti i documenti necessari e terrà traccia di ogni operazione fatta al punto di permettere in tempo reale la giacenza esatta di ogni copia su tutto il territorio nazionale. Il software permette l'inserimento di ordini all'editore da parte delle librerie sia per conti depositi che per vendite dirette, consentendo all'editore di girare lo smaltimento dello stesso ad un suo satellite. Sia editori che librerie possono promuovere le proprie iniziative tramite l'upload di eventi o di bannerini pubblicitari che compaiono sulla home e per tutta la piattaforma. La piattaforma ha un'interfaccia aperta al pubblico che gli permette di sapere in tempo reale dove trovare il libro cercato.



Vantaggi

Editori

- Avranno una piattaforma di scambio informazioni con i librai e gli altri editori.
- Avranno un megafono per promuovere le proprie iniziative.
- Avranno la possibilità di gestire le proprie forniture sia in conto deposito che in vendita diretta con qualunque sconto grazie al gestionale inserito nella piattaforma.
- Avranno la possibilità di scegliere personalmente i propri satelliti con cui collaborare tra tutte le librerie iscritte come service point.
- Potranno revocare questa possibilità in qualsiasi momento in base al comportamento del satellite stesso.
- Avranno la possibilità di scegliere personalmente tra tutte quelle iscritte, le librerie cui far fornire i propri libri in conti deposito dai propri satelliti. In tale scelta delle librerie l'editore verrà aiutato dai feedback degli altri editori, dalle caratteristiche della stessa e dall'andamento delle sue vendite. La gestione di tali conti deposito sarà affidata ai satelliti stessi.
- I propri libri saranno diffusi e promossi dai satelliti con incassi del 53%. A questi andrà detratto il 2.65% dedicato al gestore da pagare a incassi avvenuti per avere guadagni netti finali del 50.35%.
- Avranno la possibilità di ricevere ordini dalle librerie smistandoli poi, per la lavorazione ad uno dei satelliti
- Avranno costi di spedizione limitati ai soli libri spediti ai propri satelliti.
- Avranno i libri presenti in tutte le città in cui lo desiderano, nelle librerie che desiderano, con reperibilità del libro in tempi rapidissimi.
- I libri dell'editore avranno per chiunque consulti il sito la visibilità della locazione nelle librerie del territorio italiano.
- Avranno pagamenti garantiti in tempi brevi.

Librai

- Avranno una piattaforma di scambio informazioni con gli editori e gli altri librai.
- Avranno un megafono per promuovere le proprie iniziative.
- Avranno la possibilità di reperire i libri degli editori iscritti in librerie della loro stessa città.
- Avranno la possibilità di effettuare comodamente un ordine ad un editore direttamente dalla piattaforma.



Satellite 1.3 – Il progetto

- Avranno la possibilità di determinare in quali librerie della propria città hanno un libro di un editore iscritto e in quante copie.
- Avranno la possibilità di comprare i libri dell'editore con uno sconto del 38%.
- Avranno la possibilità di avere libri dell'editore in conto deposito al 33% pagando solo il venduto.
- Possibilità di reperire i libri cercati evitando spese di spedizione o ordini minimi.
- Possibilità in tempo reale di conoscere l'esatta ubicazione delle copie dei libri cercati
- Possibilità di avere i libri in conto deposito pagando solo il venduto
- Avranno la possibilità di crescere diventando satellite di alcuni editori aumentando i guadagni e prendendone i libri al 47%.
- Avranno la visibilità della propria libreria su una piattaforma che verrà utilizzata da tutti gli utenti del settore e dal pubblico

Consumatori

- I consumatori potranno sapere in quale libreria trovare il libro cercato.
- Potranno ordinare il libro nella propria libreria di fiducia e riceverlo in tempi molto più rapidi di quanto sia possibile con la normale distribuzione e senza aggiunta di spese di spedizione.
- Avranno un sito dove trovare recensioni, commenti e notizie dei libri cui sono interessati
- Possono trovare un libro di un editore indipendente nelle vetrine della libreria di fiducia che a differenza delle librerie di catena si apre a titoli meritevoli e differenti.
- A breve un e-commerce permetterà direttamente l'acquisto del libro sul sito.



Gli attori

Gestore

- Il gestore è l'ideatore nonché il programmatore del software del sito.
- Modera il sito, vale a dire il gestionale che è il motore e la sincronizzazione delle movimentazioni dei libri e dell'amministrazione.
- Prende dall'editore il 2.65% del lordo dei libri saldati all'editore.
- Percentuale spettante del libro: 2.65%

Librerie

- Si iscrivono gratuitamente al sito. Hanno la possibilità di cercare i libri nell'elenco, vedere quali service point possiedono i libri e ordinarli dal software.
- Possono diventare service point.
- Comprano i libri al 38% di sconto con pagamento immediato.
- Vengono selezionati dagli editori per avere libri in conto deposito al 33%.
- Hanno la possibilità di sovrascosti se forniti direttamente dall'editore.
- Chiedono agli editori di avere libri in conto deposito.
- Ritirano i libri a proprie spese.
- Percentuale spettante del libro: 33%-38% o maggiore se accordata con l'editore

Service point

- Sono librerie iscritte che si rendono disponibili a fare da service point.
- Ricevono richieste di diventare satelliti da parte degli editori iscritti.
- Accettano o rifiutano di diventare satelliti di un editore.

Service point Satelliti

- Sono i Service Point selezionati da un editore. Ogni editore può avere i propri satelliti scelti tra tutti i service point.
- Decidono insieme all'editore le copie da ricevere di ogni titolo.
- Confermano al software l'arrivo dei libri da parte dell'editore.
- Forniscono i libri alle librerie che glieli chiedono in vendita diretta.
- Forniscono i libri alle librerie alle quali gli editori forniscono in conto deposito.
- Confermano le vendite sul software all'atto del ritiro delle librerie.
- Effettuano i rendiconti alle librerie cui hanno fornito i conti deposito.
- Ricevono la fattura dall'editore.
- Pagano le fatture degli editori.



- Percentuale spettante del libro: 47%

Editori

- Si iscrivono gratuitamente.
- Inseriscono i propri libri nel database.
- Scelgono i propri satelliti tra i service point.
- Propongono la fornitura ai service point che selezionano
- Inviacono i libri ai service point a proprie spese al 47% di sconto.
- Vedono le vendite dei propri service point
- Effettuano il rendiconto al service point e inviano la fattura mensilmente.
- Ricevono il pagamento e inviano le copie mancanti.
- Inseriscono un feedback ai service point per ogni fornitura.
- Percentuale spettante del libro: 50.35%

Consumatori

- Consultano il sito per cercare i libri e vengono informati della libreria piu' vicina che ne ha disponibilit .
- Consultano il sito per informarsi sui libri che cercano.
- Comprano i libri.



Percentuali

Vendita diretta dal satellite

Libreria 0%

Service Point 47%

Editore 53% - 2.65% = 50.35%

Gestore 5% di 53% = 2.65%

Vendita dell'editore a una libreria

Libreria X%

Service Point 0%

Editore (100-X)% - 2.65%

Gestore 2.65%

Vendita del satellite a una libreria

Libreria 38%

Service Point 9%

Editore 53% - 2.65% = 50.35%

Gestore 5% di 53% = 2.65%

Vendita del service point a una libreria tramite conto deposito

Libreria 33%

Service Point 14%

Editore 53% - 2.65% = 50.35%

Gestore 5% di 53% = 2.65%



Il ciclo di vita del libro

Viene inserito nel db dall'editore.

Viene inserito in una fornitura di conto deposito verso un satellite.

Ne viene confermato l'arrivo dal satellite.

Risulta in giacenza presso il satellite.

1. Viene venduto dal satellite.

2. Viene richiesto al satellite da una libreria.

Viene fornito dal satellite alla libreria.

Viene pagato dalla libreria al satellite.

3. Viene fornito in conto deposito dall'editore tramite il satellite a una libreria.

Ne viene confermata la consegna dal satellite.

Viene rendicontato dal satellite alla libreria.

Viene pagato dalla libreria al satellite.

Viene rendicontato dall'editore al satellite.

Viene fatturato dall'editore al satellite.

Viene pagato dal satellite all'editore.



I processi

Iscrizioni

Iscrizione al sito da parte di una libreria

Una libreria può effettuare l'iscrizione gratuitamente inserendo tutti i dati richiesti per farla.

Da quando è iscritta può vedere le funzioni del software tipiche della libreria come cercare e prenotare libri. La libreria entra nel sito e trova il login o la possibilità di iscriversi. Sceglie la seconda. Si apre la maschera delle librerie in modalità di inserimento. La libreria inserisce i dati obbligatori più eventuali altri dati. Al salvataggio sarà redirezionato alla homepage del software e la sua scheda sarà visibile a tutti come libreria iscritta.

Iscrizione al sito da parte di un editore

Un editore può effettuare l'iscrizione gratuitamente inserendo tutti i dati richiesti per farla. Da quando è iscritto può vedere le funzioni del software tipiche dell'editore, come scegliere i propri satelliti, effettuare feedback dei propri satelliti, creare forniture ai propri satelliti, revocare la distribuzione, effettuare rendiconti ai propri satelliti. L'editore entra nel sito e trova il login o la possibilità di iscriversi. Sceglie la seconda. Si apre la maschera delle case editrici in modalità di inserimento. L'editore inserisce i dati obbligatori più eventuali altri dati. Al salvataggio sarà redirezionato alla homepage del software e la sua scheda sarà visibile a tutti come casa editrice iscritta.

Trasformazione in service point

Una libreria può fornire la sua disponibilità a fare da service point. All'atto del farsi disponibile dovrà inserire dei dati considerati obbligatori, come numero massimo di copie per titolo, spazio disponibile. Premendo un pulsante egli ufficializzerà la situazione.

Inserimento Libri

Un editore può inserire e modificare i propri libri in qualsiasi momento. Sarà possibile inserire automaticamente tutto il catalogo partendo da un file excel con un libro per ogni riga.



Ordini ad editori

Creazione dell'ordine all'editore

Sia il libraio che il satellite possono effettuare ordini agli editori. All'atto dell'ordine devono indicare se si tratta di una richiesta di conto deposito o di vendita diretta. Inseriscono i libri che vogliono ordinare e chiudono la fornitura.

Ricezione dell'ordine da parte dell'editore

Al momento della chiusura dell'ordine lo stesso sarà visibile all'editore avvertito da una mail automatica. L'editore potrà sia accettare che rifiutare l'ordine.

Rifiuto dell'ordine da parte dell'editore

L'editore rifiuta la fornitura relativa all'ordine ricevuto spiegando le motivazioni.

Accettazione dell'ordine da parte dell'editore e creazione automatica della fornitura relativa

L'editore accetta l'ordine e con un pulsante crea la fornitura relativa. Nel caso di ordine da libreria egli dovrà prima indicare il satellite che effettuerà fisicamente la fornitura.

Fornitura Conto deposito a librerie

Creazione della fornitura conto deposito dell'editore alla libreria

L'editore crea la fornitura di conto deposito per la libreria indicando il service point dove avverrà il ritiro. Inserisce i libri che vorrà fornire e chiude la fornitura.

Ritiro libri

Fisicamente i libri verranno ritirati dalla libreria presso il service point eliminando le spese di spedizione.

Conferma della consegna della fornitura conto deposito del service point alla libreria

Il service point conferma sul sito la consegna del conto deposito alla libreria.

Rendiconto del conto deposito del service point alla libreria e creazione fattura

Il service point ad una distanza di tempo minima stabilita dal precedente, ne chiude il rendiconto. Dalla maschera dei rendiconti delle librerie preme il tasto "Chiudi Rendiconto". Il software chiude i precedenti conti deposito e ne crea uno con le copie rimaste in giacenza, chiude il rendiconto con i libri movimentati e ne crea uno nuovo vuoto, crea una fattura proforma con il calcolo del venduto da parte della libreria. Da quel momento la libreria ha un numero di giorni stabilito per pagare la



fattura. Al pagamento della fattura il service point confermerà il pagamento sul software.

Conferma del service point ricevuto pagamento da parte della libreria

Entro un intervallo di tempo prestabilito la libreria paga la fattura al service point. Il service point inserisce l'avvenuto pagamento. Dalla maschera delle vendite alle librerie preme il tasto "paga".

Determinazione Service Point

Proposta da parte di un editore ad una libreria di fare da service point

L'editore cerca nel software i possibili service point. Può valutare in base a zona geografica, feedback di altri editori, visualizzazione del loro sito, vendite. Seleziona il service point prescelto inviandogli una richiesta tramite il pulsante.

Accettazione da parte di una libreria di fare da service point ad un editore

Il service point riceve la comunicazione di essere stato scelto come service point dall'editore.

Entra nel software troverà la richiesta come un messaggio. Potrà accettare la proposta o declinarla entrando nella scheda dell'editore e premendo il tasto "Accetta" o "Declina".

Fornitura Service Point

Creazione della fornitura conto deposito dell'editore al service point

L'editore crea la fornitura di conto deposito per il service point. Inserisce i libri che invierà e chiude la fornitura. Fisicamente spedisce i libri al service point.

Ricezione della fornitura conto deposito da parte del service point

Il service point riceve i libri dall'editore. Sul software conferma che i libri per come sono nella fornitura dell'editore sono arrivati tutti. La giacenza dei libri si incrementa nel magazzino del service point.



Rendiconto del conto deposito dell'editore al service point e creazione fattura

L'editore ad una distanza di tempo minima stabilita dal precedente, chiude il rendiconto del satellite. Dalla maschera dei rendiconti dei service point preme il tasto "chiudi rendiconto".

Il software chiude le precedenti forniture satelliti e ne crea uno con le copie rimaste in giacenza, chiude il rendiconto con i libri movimentati e ne crea uno nuovo vuoto, crea una fattura proforma con il calcolo del venduto da parte del satellite. Da quel momento il service point ha un numero di giorni stabilito per pagare la fattura. Al pagamento della fattura potrà inviare il nuovo rifornimento.

Conferma dell'editore ricevuto pagamento da parte del service point

Entro un intervallo di tempo prestabilito il service point paga la fattura all'editore. L'editore inserisce l'avvenuto pagamento. Dalla maschera delle vendite dei service point preme il tasto "paga".

Fornitura Vendita

Ordine di libri da parte di una libreria ad un service point

La libreria può cercare i libri degli editori iscritti e prenotarli presso uno dei service point che risultano averne delle copie. Le copie prenotate vengono fermate e risultano da quel momento indisponibili alle altre librerie. La giacenza rimane ferma ma la disponibilità diminuisce.

Creazione della fornitura di vendita del service point alla libreria

Il service point crea la fornitura di vendita dei libri prenotati. Consegna fisicamente i libri alla libreria e prende i soldi. Chiude la fornitura ad operazione avvenuta. La giacenza diminuisce.

Fornitura Resa

Creazione della fornitura di resa al service point dalla libreria

Il service point crea la fornitura di resa dei libri riportati. Riceve fisicamente i libri dalla libreria e rende i soldi. Chiude la fornitura ad operazione avvenuta. La giacenza aumenta.



Feedback

Assegnazione di un feedback di un service point alla libreria

Un editore può effettuare feedback per ogni suo service point attivo.

Assegnazione di un feedback di un editore al service point

Un editore può effettuare feedback per ogni suo service point attivo.



Glossario

Fornitura satellite	E' la fornitura in conto deposito fatta dall'editore al proprio satellite
Satellite	E' un service point che è stato selezionato dall'editore per gestire i suoi libri
Service Point	E' una libreria che si è proposta come disponibile a fare da satellite per gli editori