



getbrit!
LEARN ENGLISH
con el Comercio Local

**PROMOCIÓN
COMERCIO LOCAL:
Venta de libros en
librerías locales**

Querido/a Amigo/a:

Continuando con nuestra campaña de **apoyo al comercio local**, queremos hacerte partícipe de otra campaña que sin duda afectará directamente al volumen de venta de libros que puedas hacer en tu tienda para la campaña 2016-2017.

Como bien sabes, una de las labores de get brit! es facilitar los libros a los alumnos a través de la escuela municipal de idiomas. Por esto, a principio de curso todos aquellos alumnos que lo deseen, pueden adquirir los libros en la propia escuela.

Si bien hemos estado haciendo así este procedimiento desde el inicio de los cursos, lo que queremos ahora, y teniendo un coste de oportunidad para nosotros en tanto en cuanto dejamos de tener ese ingreso extra, es **hacer que esa venta recaiga directamente sobre ti, es hacer que seas tú quien venda esos libros y te beneficies de ello.**

Para llevar a cabo esta acción es imprescindible que rellenes el formulario que encontrarás en este sitio web www.getbrit.es/libreros antes del **28 de julio** de este año. Una vez tengamos tus datos, **te haremos llegar por correo electrónico los datos con el ISBN** de los libros que usaremos en la Escuela para que puedas facilitarlos a los alumnos cuando vayan a comprarlos.

Asimismo, y para que todo sea más fácil, **nosotros mismos mandaremos a la editorial** los datos de tu librería y el número de libros que, aproximadamente, esperamos puedas vender, que coincidirá con el número de alumnos que haya en la propia escuela con el objetivo de que te afecta lo mínimo las posibles devoluciones que puedas tener. (Este número será siempre aproximado ya que dependerá del número de alumnos que haya en la escuela.)

Además, y teniendo en cuenta que en tu municipio seáis más de un establecimiento, lo que haremos es que cada año designaremos una librería de referencia para que sea beneficioso para todos. Así, cada curso rotará el establecimiento en beneficio de todos y mandaremos otro distintivo que coincidirá con el curso en vigor.

El impacto global de esta acción se traduce en cerca de 500.000,00 € por curso entre todos los libreros, si bien las ventas que realice cada librería local, será directamente proporcional al número de alumnos que haya en este municipio. Por esto **solo te pedimos**, a cambio de que puedas vender los libros, **estas dos pequeñas cosas:**

1. Que **coloques este distintivo en tu escaparate**, bien visible, para que los vecinos puedan saber que este curso la tuya es la librería de referencia para vender los libros de la escuela.
2. Que **a cada cliente** que adquiera material, le hagas entrega **en la propia bolsa de la compra** de uno de nuestros **folletos de información para que después**, se convierta en retorno para ti a través de la **compra de ese libro**. Esto hará que, **cuantos más vecinos tengan esta información, más libros venderás en tu propio beneficio.**

Confío, espero y deseo que esta acción tenga un impacto muy positivo en tu campaña del curso 2016-2017. Con ese entusiasmo lo hacemos y por eso trabajamos cada día.

Víctor Vicente Vázquez, Director General

