

Propuesta de solución ecommerce

Scholarum x Anaya

El mercado educativo está evolucionando. Los centros escolares ya no quieren ser meros prescriptores; aspiran a centralizar la venta de materiales para facilitar la vida a las familias y generar ingresos atípicos. Sin embargo, se enfrentan a una "**paradoja operativa**":

- **Desean el servicio**, pero carecen de la infraestructura tecnológica para gestionar un *ecommerce* complejo.
- **Necesitan la venta**, pero no pueden asumir la carga administrativa de múltiples proveedores distintos ni los riesgos financieros de cobros y pagos ni el trabajo operativo.

La Oportunidad para Anaya: Anaya posee una posición dominante en algunos centros con cuotas superiores al 80% y trabaja de manera específica en la consecución de acuerdos comerciales con otros centros para llegar a esos porcentajes de adopción. Unido a su capacidad logística, Anaya quiere dar una solución completa de servicio.

Lo que falta es la **interfaz tecnológica** que conecte esa potencia logística con la familia, sin cargar a Anaya con la gestión del material de la competencia y dando al centro el servicio completo

1. Nuestra Solución: Scholarum como Socio Tecnológico Habilitador

Scholarum (Deliber) no es un distribuidor más; somos el **Departamento de Tecnología Externalizado** de cada colegio. Proponemos un modelo de **marca blanca** que provea de las herramientas necesarias para la venta al centro y optimiza la logística de Anaya.

¿Qué ofrecemos?

Somos especialistas en colegios. Solo trabajamos con colegios y ya gestionamos los comercios electrónicos de más de 100 centros.

Por tanto, nuestra labor es crear entornos de comercio electrónico dedicados y exclusivos para cada centro:

- **Identidad Total:** El colegio mantiene su marca y su propio dominio (ej. *material.colegiosanpedro.es*). La familia siente que compra al colegio, no a un tercero.
- **Soberanía Financiera:** Configuramos un TPV virtual vinculado directamente a la cuenta del colegio. El centro recibe el dinero en tiempo real (D+1), eliminando tensiones de tesorería y fricciones administrativas.
- **Sin tiempo dedicado:** Scholarum crea la web, configura la lista de libros, valida los ISBN, fija los precios según el criterio del centro y damos el mantenimiento y soporte sobre todo este durante la vigencia del contrato
- Nos adaptamos a las necesidades del colegio y de Anaya para que el servicio responda a lo que busca el cliente y la editorial.

2. Gestión Operativa: El Modelo de "Split" de proveedores

Nuestra plataforma actúa como un "Switch" de operaciones invisible para la familia pero operativo para Anaya. Resolvemos el problema del "20% restante" (libros de otras editoriales, material de papelería, licencias de terceros, etc.) sin que Anaya tenga que tocarlo.

El Flujo Automático:

1. **El 80% (Fondo Anaya):** Viaja directo. El sistema identifica los ISBNs de Anaya y genera una orden automática a **CGA**. Anaya factura y envía desde sus almacenes. Es autónomo en la gestión del pedido y la atención al cliente
2. **El 20% (otros productos):** Se autogestiona. La plataforma genera órdenes internas para que el colegio entregue el material restante con su propia gestión.

Resultado: Una experiencia de compra única para la familia, pero una operativa logística segregada y eficiente.

3. Integración técnica: comunicación automática y bidireccional

Para que el servicio sea perfecto y el equipo de Atención al Cliente de Anaya pueda responder a las consultas de las familias, integramos nuestro sistema con el de Anaya a través de flujos configurados mediante llamadas API y webhooks que mantengan la información actualizada en tiempo real.

La integración inicial debería contemplar al menos los siguientes flujos:

Dirección del Dato	Función	Descripción Técnica
Scholarum → Anaya	CreateOrder	Envío del JSON con los detalles del pedido Anaya: Dirección, Líneas de pedido (ISBN + Cantidad).
Scholarum ↔ Anaya	UpdateOrderLines	Actualización de las líneas del pedido (adición o eliminación) para modificar un pedido existente, iniciada tanto desde el sistema de Anaya como desde el comercio electrónico de Scholarum en base a reglas.
Anaya → Scholarum	OrderStatusUpdate	Webhook que Anaya dispara cuando el estado del pedido cambia.
Anaya → Scholarum	ShippingNotification	Envío del Tracking ID y la URL de seguimiento del transportista.

La implementación de esta propuesta puede estar desarrollada punto a punto o a través de flujo con constructore como n8n en función de la disponibilidad del equipo técnico de Anaya.

De esta forma el cliente tendrá la información de su pedido siempre en la web de comercio electrónico y los técnicos de Anaya serán independientes en la gestión del pedido de los sistemas de Scholarum.

4. Coste de la solución

La estructura de coste que se establece tiene dos puntos:

- Coste de activación: es un coste fijo y único en el ciclo de vida de un cliente: 500 euros
- Tarifa de servicio: 3% sobre la cifra de venta para el mantenimiento del servicio

No se establece ningún coste para la integración de los sistemas de Scholarum con Anaya para la ejecución del servicio.