

Fast Point Card

© 2016 dcl-me.com Soft





Table of Contents

Part I	Fast Point Card	3
Part II	Primo Avvio	4
Part III	Finestra di lavoro	5
Part IV	Crea Modifica Cliente	9
1	Tessere di preiscrizione.....	11
2	Campi Personalizzati.....	11
3	Note Scontrini.....	12
Part V	Crea Modifica Premio	14
1	Cataloghi.....	16
Part VI	comunicazioni	17
Part VII	Crea Punti bonus	18
Part VIII	stampa Punti bonus	19
Part IX	Opzioni	19
1	Opzioni Anagrafica.....	19
2	Opzioni Logo.....	20
3	Opzioni Mappa Indirizzo.....	20
4	Opzioni Informazioni Aggiuntive.....	20
5	Opzioni Note Varie.....	21
6	Opzioni Stampa.....	22
7	Stampa Vetrofanie, Cataloghi Premi.....	22
8	Opzioni Parametri e-mail.....	23
Part X	Promozione Punti Doppi	23
Part XI	Promozioni & Sconti	25
Part XII	Stampa Book Cassiere	25
1	Password Book Cassiere.....	26
Part XIII	Cloud Saldo Punti	26
Part XIV	Riferimenti Normativi	27
Part XV	Scrivere il regolamento della raccolta punti	28



1 Fast Point Card



Gestione Anagrafica clienti e Premi collegate a carta fedeltà di raccolta punti, è possibile stampare le tessere da consegnare ai clienti, i premi disponibili e molto altro, Il tutto gestibile con o senza un lettore di codici a barre.

Le raccolta punti basati su fidelity card a scopo si fidelizzazione gestite dal programma **Fast Point Card** sono identificate come "Concorsi ed Operazioni a Premio",

Cos'è la Fidelizzazione

Con fidelizzazione si intende un insieme di azioni di marketing messe in atto con lo scopo del mantenimento della clientela già esistente. Si realizza principalmente creando il più alto grado possibile di soddisfazione del cliente.

Una delle più efficaci tecniche per aumentare la soddisfazione del cliente e quindi il tasso di fedeltà consiste nel premiare il cliente.

Più il cliente acquista nel vostro punto vendita, più viene premiato e tenuto in considerazione da voi, più si sente gratificato e stimolato a tornare ed a spendere.

Con premiare il cliente non si intende solamente dare dei premi diretti come propri prodotti o sconti (u acquisti, ma si può intendere anche dare benefici o servizi esclusivi e maggior considerazione (posti esclusivi riservati, precedenza nelle code, servizi a domicilio dedicati ecc.).

Vi sono quindi due punti essenziali da mettere in pratica nella fidelizzazione:

- Riconoscimento del cliente
- Premiare di più il cliente che spende di più

Da sempre lo strumento principe per la fidelizzazione è la carta fedeltà o fidelity card (anche chiamata loyalty card). Tramite la tessera brandizzata da un lato il cliente acquisisce immediatamente un senso di appartenenza al brand/gruppo dall'altro si ha uno strumento efficace utile a riconoscere il cliente in maniera univoca e sicura.

Perché Fidelizzare

Fidelizzare efficacemente il cliente permette di ottenere un reale ritorno delle risorse investite, in particolare per quel che riguarda il medio/lungo periodo.

Non va inoltre trascurato l'effetto collaterale di promozione: un cliente soddisfatto e fidelizzato promuove la tua attività presso i suoi amici. Si avrà quindi anche un ritorno promozionale dovuto ad un alto grado di soddisfazione del cliente. Questo effetto virale può essere esaltato da strumenti come Fast Point Card.

Inoltre è importante aver presente che recuperare cliente persi è molto più costoso che fidelizzarli evitando la perdita. Le statistiche dicono che acquisire un cliente è 20 volte più costoso che conservare un cliente. Ma per conservare un cliente è necessario fidelizzarlo.

Un cliente soddisfatto e fidelizzato è infatti un cliente che ritorna e acquista ancora: è del tutto evidente quindi quanto sia importante per ogni azienda o realtà commerciale acquisire una rilevante quota di clienti sicuri che garantiscano una base di fatturato stabile e duratura.

Come si realizza una campagna fedeltà

I due concetti fondamentali da mettere in pratica sono:

- Riconoscimento del cliente
- Premiare il cliente in base agli acquisti

Gli strumenti fondamentali per la realizzazione di queste premesse sono la tessera fedeltà ed una raccolta punti basata sul valore della spesa.

La tessera fedeltà può essere sia tradizionale (normalmente in PVC) o anche virtuale in uno smartphone. La soluzione più efficace è prevedere entrambe e far decidere al cliente quale utilizzare. Fast Point Card è stato pensato per piccole aziende con pochi capitali da investire, quindi le carte sono stampate in proprio su cartoncino oppure consegnate ad un centro stampa (con costi superiori), la soluzione smartphone, comporterebbe l'allestimento di un sistema basato su server web e trasferire l'intera gestione su internet, Fast Point Card, può essere integrato in tal senso su un sito web preesistente per la sola visualizzazione del saldo punti da parte del possessore della tessera fedeltà (vedere la sezione [Cloud saldo Punti](#)) senza costi aggiuntivi.

In piccole attività, se non si dispone di un lettore di barcode, o comunque in attività dove l'esperienza di acquisto abbia tempi più rilassati è possibile anche riconoscere il cliente senza che questi mostri la tessera fedeltà facendosi dare ad esempio nome e cognome. Ovvio che questa modalità molto comoda per il cliente diventa di difficile realizzazione in attività in cui i tempi alla cassa sono molto rapidi e gli automatismi essenziali.

In base ad ogni acquisto si riconosce al cliente un ammontare di punti in rapporto al valore della spesa. E' importante non creare regolamenti complicati per il cliente finale. Poche regole e chiare ed un premio che appaia interessante e raggiungibile in un tempo breve rendono la raccolta più appetibile e la fidelizzazione più probabile.

Con Fast Point Card è possibile mettere in pratica tutte le strategie di fidelizzazione appena descritte.

Per maggiori dettagli su Concorsi ed Operazioni a Premio vedere la sezione [Riferimenti Normativi](#).

2 Primo Avvio

Al Primo avvio si aprirà la finestra delle **opzioni** alla sezione **Informazioni Aggiuntive**,

Informazioni Aggiuntive

Punti Per Un Euro 1 = 1 punti ogni € 1,00

Elenco Puntato Doppia riga Spunta

Informativa sulla Privacy Regolamento Nota Punti Bonus Nota sul Retro dei Punti Bonus

Posizione Informativa

nel punto vendita

sul sito

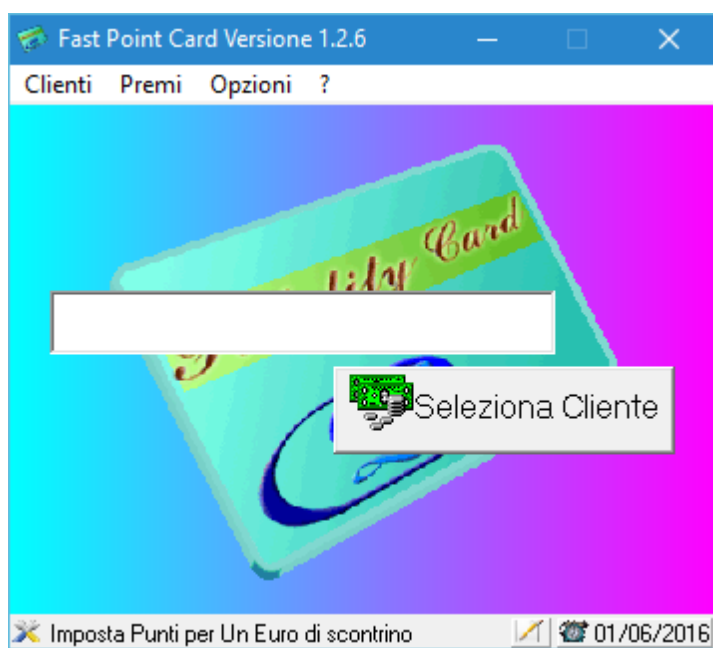
Importa Generico

l'unico dato obbligatorio è "punti per un euro", selezionare quanti punti "Regalare" per ogni Euro di



scontrino e cliccare su **Salva**.
è consigliabile valutare le [altre opzioni](#) prima di passare alla [Finestra di lavoro](#) e registrare i clienti.
n.b. qualunque valore differente da 1=1, complicherà il calcolo ai clienti durante il pagamento. solz per primo avvio pa selezione è **obbligatoria**.

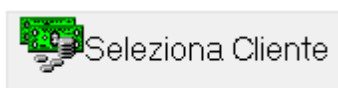
3 Finestra di lavoro



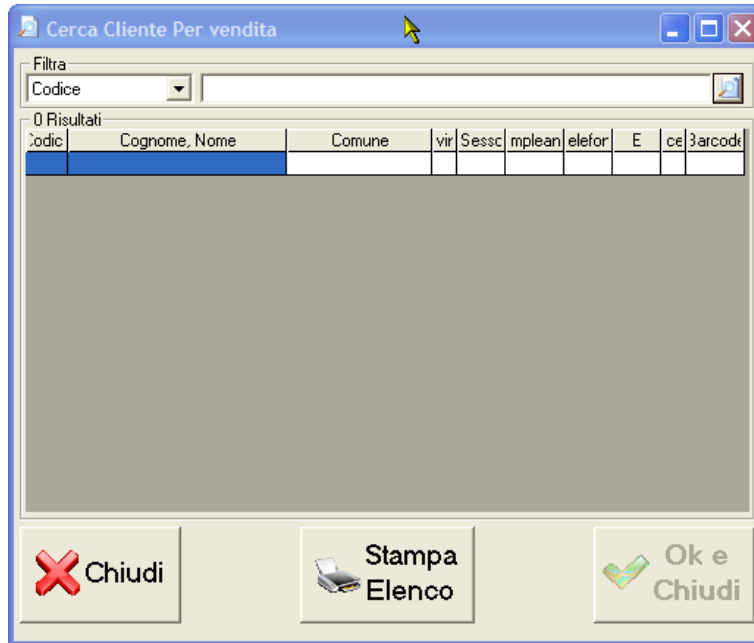
Nella finestra è presente un pulsante per attivare o disattivare un cliente iscritto, ed un campo per inserire i codici a barre o l'importo degli scontrini (entrambi personalizzabili nella finestra [opziopi](#)), dei menu (in alto) e la barra di stato con altri pulsanti in basso.

Come registrare dei punti:

1. identificare il cliente iscritto al programma con uno dei seguenti metodi:
 - a) leggere il codice presente nella scheda personale del cliente utilizzando un lettore di codici a barre



- b) cliccare sul pulsante **Seleziona Cliente** o leggere il codice presente nella scheda "[Tessera del cassiere](#)" ed effettuare la ricerca per nome




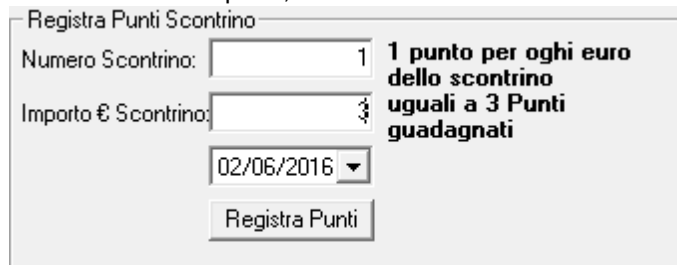
2. immettere l'importo degli acquisti

- a) sistema veloce: direttamente nel campo "codici", facendo precedere l'importo dal segno "+", alla pressione del tasto invio, saranno assegnati i punti corrispondenti con la data attuale e numero scontrini aumentato di uno rispetto all'ultima registrazione della giornata.

es.;

- o +34,5 = € 34,50
- o +12,25 = € 12,25

- b) Informazioni complete: click sul pulsante  nella barra di stato ed inserire o modificare oltre all'importo, anche il numero e la data dello scontrino.

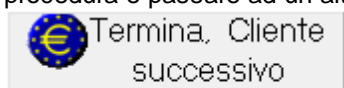


dopo aver inserito l'imposto speso, cliccare "registra Punti" per confermare. un ulteriore click sul pulsante punti

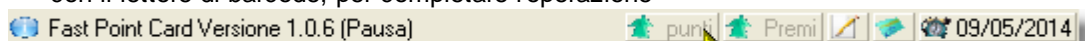


nella barra di stato nasconde la finestra.

- 3. Se nell [opzioni](#) è stata attivata la modalità "Un solo scontrino per operazione", la finestra, verrà riportata allo stato "Seleziona cliente" in caso contrario, sarà possibile eseguire altre operazioni al cliente, consegna Regalo/premio o assegnazione altri punti, per completare la procedura e passare ad un altro cliente, sarà necessario cliccare sul pulsante



o ripassare la tessera del cliente (o la [tessera del cassiere](#)) con il lettore di barcode, per completare l'operazione



oltre al pulsante "Puntp", nella barra di stato sono presenti:

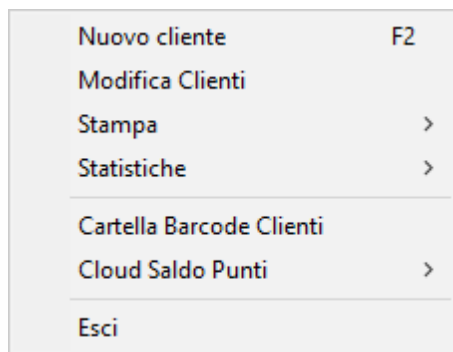
- premi:
 - o Mostra la lista dei premi disponibili per la quantità di punti accumulati dal cliente attivo;



- [Nuovo](#) cliente o [modifica](#) il cliente attivo (Completa schede preiscrizione)
- stampa Copia della tessera personale
- data ora di sistema

I Menu:

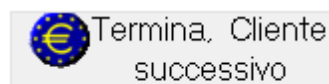
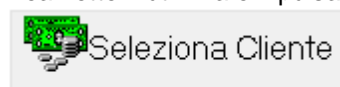
- clienti



- [Nuovo](#) Cliente
- [Modifica](#) Cliente
- stampa
 - Scheda personale cliente
 - Tessera raccolta punti
 - Crea, stampa [Tessere di preiscrizione](#) con questa funzione, è possibile registrare un numero selezionabile di nuovi clienti e stampare le relative tessere punti e schede anagrafica.

Sarà possibile consegnarle al cliente per la compilazione senza interrompere il lavoro di negozio.

- Tessera del cassiere
Permette di utilizzare il pulsante



e

Con il lettore di barcode, e cioè, di selezionare un cliente dalla lista iscritti o completare le procedure del cliente attivo..

- Statistiche clienti
- Cartella Barcode clienti
 - per generare le immagini con i codici a barre dei clienti o aprire la cartella in cui si trovano, se attivata la funzione "aloud", nella cartella saranno presenti anche le immagini da leggere con gli smartphone.
- [Cloud Saldo Punti](#)
 - la procedura permette di generare i file da pubblicare su uno spazio web preesistente per consentire ai clienti di conoscere il proprio saldo punti utilizzando uno smartphone per leggere i codici stampati sul retro della tessera personale.

dopo la prima attivazione, saranno disponibili anche i menu:

- Attiva o disattiva
- Sincronizza
- chiudi programma

- Premi



Nuovo Premio	F8
Modifica Premio	
Stampa Riepilogo Premi attivi	
Crea Punti Bonus	
Stampa Punti Bonus	
Cataloghi	>
Stampa Vetrofania solo Nome	
Stampa Vetrofania Completa	

- [Nuovo](#) Premio
- [Modifica](#) Premio
- Stampa riepilogo Premi attivi
 - stampa un riepilogo dei premi disponibili, completo di foto e punti necessari
- [Crea](#) Punti bonus
 - mini tessere con punti omaggio stampa fronte/retro utilizzabili come biglietto da visita o da distribuire presso negozi partner.
- [Stampa](#) Punti bonus
- Cataloghi
 - per raggruppare alcuni premi e gestire la data di inizio e fine della loro disponibilità.
 - Crea, Modifica
 - Stampa i premi di un solo catalogo attivo o i premi fuori catalogo da soli o con un catalogo attivo
- Stampa Vetrofanie singolo premio con Solo la descrizione o completa di slogan e punti necessari per ottenere il premio.

- opzioni

Opzioni	
Verifica Aggiornamenti	
Auguri Di Compleanno	
Comunica Saldo punti aggiornato negli ultimi 15 Giorni	
Comunica Saldo punti NON aggiornato da più di 15 Giorni	
Promozioni Doppi Punti	
Promozioni & Sconti	
Campi Personalizzati (Note acquisti)	>
Stampa Book Cassiere	
Password Book Cassiere	
Orologio Atomico Italiano	

- [Opzioni](#)
- Verifica aggiornamenti
- [comunicazioni](#) Auguri,
- [comunicazioni](#) Saldo punti aggiornato, NON aggiornato
- [Promozione Punti Doppi](#)
- [Promozioni o Sconti](#)
- [Campi Personalizzati](#)
 - registra informazioni aggiuntive negli scontrini dei clienti.
 - importa/esporta
 - sincronizza i campi tra due computer
 - apri cartella
- [Stampa Book Cassiere](#)
- [Password Book Cassiere](#)
- Ora Esatta
 - sincronizza l'ora del computer con l'orologio internet.

- ? (Help)


Aiuto	F1
Manuale	MAIUSC+F1
About	CTRL+F1
Cartella di Lavoro	CTRL+E


- Aiuto
 - mostr la guida in linea
- Manuale
 - mostra la versione stampabile della guida
- About
 - mostra le informazioni del programma
- cartella di lavoro
 - apre la cartella dove sono archiviati le informazioni del programma, le anagrafiche e le


foto dei premi

4 Crea Modifica Cliente

informazioni richieste:

- codice:
se lasciato vuoto, durante registrazione nuovo cliente, viene assegnato un codice dal sistema.
- Nome Cliente (Obbligatorio)  verifica l'esistenza di un profilo facebook per il valore inserito Nome e cognome completo, a discrezione dell'utilizzatore, è possibile registrare i clienti utilizzando un soprannome es.: "Zio Paperone", "Topolino", "IL Boss", ,...
- Sesso
- Accetta News Letters
assicurarsi di avere la firma e la conferma nella scheda di registrazione, se il cliente non accetta esplicitamente, non è possibile inviargli [comunicazioni](#) di nessun tipo
- indirizzo, cap, comune, provincia
- numero di telefono

uno o più numeri di rete fissa o mobile se cellulare, utilizzare  per verificare l'esistenza di un profilo facebook

- indirizzo email, utilizzare  per verificare l'esistenza di un profilo facebook se fornito sarà possibile inviargli [comunicazioni](#) e promo pubblicitarie
- data di nascita
se fornito sarà possibile inviargli Gli [auguri](#) di compleanno
- Sito web o pagina facebook
- Note Interne saranno stampate "solo" nella copia interna della scheda informativa del cliente.



Salva le modifiche



Chiede se salvare le modifiche e Chiude la finestra



- Chiede se salvare le modifiche e seleziona un altro cliente da modificare



- Annulla tutte le modifiche dall'ultimo salvataggio dopo aver chiesto conferma



- Chiede se salvare le modifiche ed crea un nuovo cliente



- stampa la scheda informativa del cliente. fare attenzione alla selezione "copia interna" a differenza di "copia per il cliente" potrebbe contenere informazioni che il cliente non dovrebbe conoscere.



- Stampa la tessera "raccolta Punti" personale



- Cancella "Definitivamente" e "irrimediabilmente" il cliente, dopo aver chiesto conferma, la tessera personale e i punti accumulati diventeranno inutilizzabili.

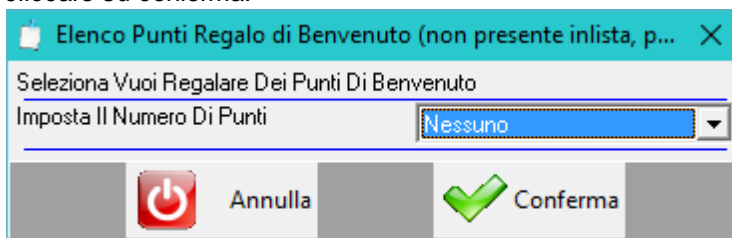


- [Mostra/Modifica](#) ulteriori informazioni relative agli acquisti del cliente



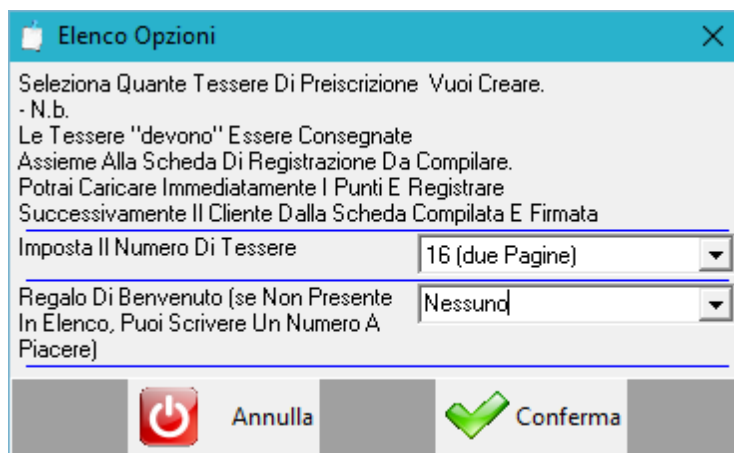
- Aggiorna le immagini dei barcode del cliente.

- Alla registrazione di un nuovo cliente, verrà chiesto se regalare dei punti di benvenuto.
- cliccare su annulla per non dare nessun regalo, oppure dopo aver selezionato quanti punti regalare cliccare su conferma.



- oltre alle quantità preimpostate con il corrispettivo valore in euro, è possibile scrivere qualunque numero per regalarne una quantità personalizzata senza alcun limite (eventuali decimali saranno arrotondati).

4.1 Tessere di preiscrizione



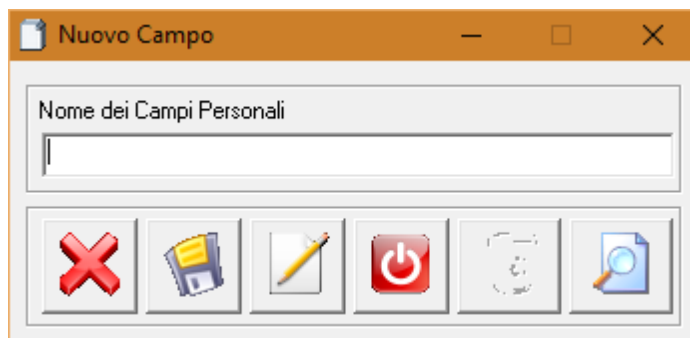
Con questa funzione, è possibile stampare delle schede personali vuote da consegnare al cliente per la compilazione e le relative tessere da allegare alle singole schede.

Per una ottimale gestione dei nuovi clienti, è consigliabile avere sempre alcune schede/moduli di registrazione disponibili, permettono di catturare l'attenzione del cliente e tenerlo occupato se si hanno altri clienti da servire e fornirgli tutti i dettagli della promozione dopo aver smaltito eventuali code.

A discrezione del titolare dell'esercizio commerciale, è possibile coesentire al cliente di compilare a casa la scheda e riconsegnarla alla successiva visita, se torca probabilmente farà degli acquisti, e comunque potrà aggiungere i punti relativi agli acquisti correnti e completare la registrazione quando avrà riconsegnato la scheda compilata.

La procedura stampa un massimo di 8 tessere per pagina, quindi potranno esserne stampate da 1 a 8 o multipli di 8 (16, 24, 32...) in base al numero di pagine impostate.

4.2 Campi Personalizzati



Oltre alla data, importo e numero è possibile registrare informazioni aggiuntive relative all'acquisto o a eventuali visite senza acquisti.

La finestra è accessibile dai menu della [Finestra di lavoro](#) e

Un esempio di "nome campo", può essere elenco prodotti acquistati, presenza dei figli durante gli acquisti, Numero prodotti scontati, Numero prodotti non scontati, e qualunque altra informazione vi suggerisca la vostra fantasia.

uso dei pulsanti:



Salva le modifiche



- Chiede se salvare le modifiche e Chiude la finestra



- Chiede se salvare le modifiche e seleziona un altro nome campo da modificare



- Annulla tutte le modifiche dall'ultimo salvataggio dopo aver chiesto conferma



- Chiede se salvare le modifiche e crea un nuovo nome campo



- Cancella "Definitivamente" e "irrimediabilmente" il nome campo, dopo aver chiesto conferma.



- I campi creati, saranno utilizzati nelle [Note Scontrini](#), associabili da [Crea Modifica Clienti](#) della finestra [Crea](#)

4.3 Note Scontrini

Associazione degli scontrini del cliente con o senza acquisti per analisi statistiche personali:

Nuovo informazioni

Servizio Cliente (Cli00001)dddd

Data Presenza in negozio 02/06/2016

Scontrino

3 Risultati

Nome Campo	Valore
presenza dei figli durante gli	
Numero prodotti non scontati	
Numero prodotti scontati	
elenco prodotti acquistati	

Modifica Campo: presenza dei figli durante gli acquisti



Salva le modifiche



Chiede se salvare le modifiche e Chiude la finestra





Chiede se salvare le modifiche e seleziona un altro **scontrino** da modificare



Annulla tutte le modifiche dall'ultimo salvataggio dopo aver chiesto conferma




Aprire la finestra per aggiungere o modificare i [nomi dei campi](#)

- utilizzare i pulsanti  per aggiornare e  per annullare il contenuto del campo attivo e passare alla riga successiva.

5 Crea Modifica Premio

Nome e Descrizione del premio: saranno visualizzate nelle varie stampe.

[Cgtalogo](#) selezionarne almeno uno tra quelli in elenco o utilizzare il pulsante  per crearne uno nuovo o per modificare quello selezionato.

Punti necessari: è possibile utilizzare il pulsante  per calcolare i punti in base ad una percentuale di conto sugli acquisti del valore in euro del premio stesso.

ok copia i punti nel campo corrispondente.



Salva le modifiche



Chiede se salvare le modifiche e Chiude la finestra



Chiede se salvare le modifiche e seleziona un altro premio da modificare



Annulla tutte le modifiche dall'ultimo salvataggio dopo aver chiesto conferma



Chiede se salvare le modifiche e crea un nuovo premio



stampa



Cancella "Definitivamente" e "irrimediabilmente" il premio, dopo aver chiesto conferma..

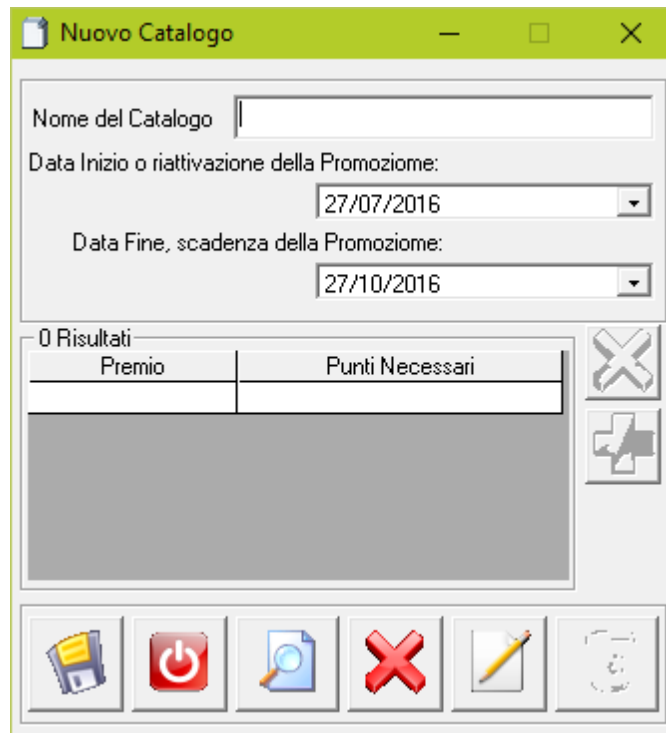


seleziona, cambia foto



rimuovi la foto

5.1 Cataloghi



Raggruppare i premi in cataloghi, permette di programmare la durata della raccolta punti ed eventualmente interromperla alla scadenza del catalogo, i cataloghi sono stampati fronte e retro, in formato libretto di fogli a4 21x 29,7 cm da piegare a metà e spillare con 4 premi per ogni lato del foglio, comprensivi della copertina con le informazioni della ditta.

Pulsanti catalogo:



Salva le modifiche di nome e date.



Chiede se salvare le modifiche e Chiude la finestra



Chiede se salvare le modifiche e seleziona un altro catalogo da modificare



Chiede se salvare le modifiche e crea un nuovo catalogo



Annulla tutte le modifiche dall'ultimo salvataggio dopo aver chiesto conferma



Cancella "Definitivamente" e "irrimediabilmente" il catalogo, dopo aver chiesto conferma.

Pulsanti premi:



Rimuove "irrimediabilmente" il premio selezionato dal catalogo dopo aver chiesto conferma



Aggiunge "irrimediabilmente" i premi selezionati da un elenco.
per entrambe i pulsanti, non è necessario salvare le modifiche

6 comunicazioni

Elenco dei clienti con Saldo punti NON aggiornato da più di 15 Giorni

Oggetto: saldo punti aggiornato

Messaggio | Allegati | Anteprima

Informazioni Destinatario {cognome, nome} Inserisci >>

Carissim{m_f} {cognome, nome}
Il tuo saldo punti aggiornato al 01/06/2016 è di
{punti accumulati} punti guadagnati
- {punti utilizzati} punti Utilizzati
= {saldo punti disponibili} punti disponibili
(ultimo accredito {data ultima variazione punti}).
Puoi utilizzarli presso il nostro punto vendita:
{punto_vendita}

Invia copia anche al Mittente

0 Risultati

Codice	Cognome, Nome	Sesso	Giorni Da Ultima	Ultima Comunicazione Saldo	Data Ultima Variazione Punti	E-mail	Punti accumulati	Punti Utilizzati	Saldo Punti disponibili
--------	---------------	-------	------------------	----------------------------	------------------------------	--------	------------------	------------------	-------------------------

Annulla Segna come inviato (rimanda alla prossima scadenza) Invia E Mail

Prima di inviare le mail, come per qualunque programma di e-mail, è necessario configurare i parametri di posta: [Opzioni Parametri e-mail](#).

La finestra si apre con un messaggio preimpostato specifico per "Auguri di compleanno" o per "saldo punti accumulati", da modificare.

Oltre ai classici oggetto e messaggio, sono presenti:

Le selezioni Messaggio, per scrivere il testo della mail, allegati, per allegare eventuali foto di volantini o brochure pubblicitarie, ed anteprima.

Prima di inviare il messaggio, cliccare su anteprima e cliccando sui vari clienti in elenco, controllare il messaggio che sarà realmente inviato al singolo cliente.

È possibile personalizzare il contenuto del messaggio con le informazioni personali del cliente e quelle del negozio senza doverle riscrivere (vedi pulsante anteprima) con i pulsanti

Informazioni Destinatario	{cognome, nome} ▾	Inserisci >>
Informazioni Mittente		

e i destinatari sono selezionabili con doppio click nell'elenco nella parte inferiore.

7 Crea Punti bonus

Crea punti Regalo

Creazione Tessere punti Bonus/Regalo

data scadenza 01/10/2016 ▾

Punti 10

Numero Tessere 25 ▾

Titolo

Anno Di Riferimento 2016 ▾

Descrizione

.....

Annulla Conferma

impostare:

data scadenza: oltre tale data le tessere saranno rifiutate dal programma

Punti e Numero di tessere:

Titolo: nome visualizzato sulle tessere

Anno di riferimento: potrà essere utilizzata Una sola tessera omaggio all'anno per ogni cliente, eventuali omaggi successivi mostreranno un errore.

Descrizione: informazioni che saranno stampate.

dopo aver confermato, verrà mostrato un avviso

Fast Point Card

Create 25 Tessere Punti Bonus
Inaugurazione
Per L'anno 2016

Ok



8 stampa Punti bonus

Prima di stampare le tessere punti bonus, selezionare un'immagine che verrà stampata sul retro da [Opzioni Mappa Indirizzo](#) e compilare il testo predefinito fronte e retro in [Opzioni Note Varie](#).

Selezionare da un elenco con i gruppi di schede non utilizzate quelle da stampare o ristampare.

la stampa prevede 12 card per pagina in formato biglietto da visita da utilizzare per promuovere la propria attività, anche se è possibile ristampare le tessere non utilizzate, ricordarsi che:

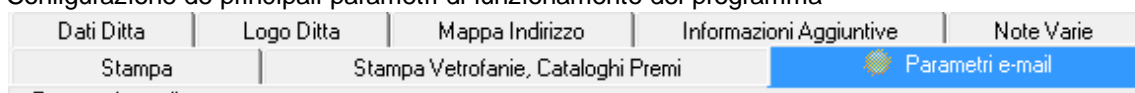
ogni tessera è **unica** e può essere utilizzata **una sola volta**, quindi ristampare solo quelle danneggiate o distrutte,

non è possibile registrare più di una scheda per cliente nell'anno di riferimento.

le tessere hanno una scadenza, e non possono essere utilizzate dopo tale data se volete comunque conquistare il cliente, utilizzate il [Book iassiere](#) per regalargli dei punti.

9 Opzioni

Configurazione dei principali parametri di funzionamento del programma



- [Opzioni Anagrafica](#)
- [Opzioni Logo](#)
- [Opzioni Mappa Indirizzo](#)
- [Opzioni Informazioni Aggiuntive](#)
- [Opzioni Stampa](#)
- [Opzioni Vetofanie, Cataloghi Premi](#)
- [Opzioni Parametri e-mail](#)



clickare

oppure



per non effettuare modifiche.

9.1 Opzioni Anagrafica


Dati Ditta			
Rag. sociale	<input type="text"/>		
Titolare	<input type="text"/>		
Part. I.V.A.	<input type="text"/>	Cod. fisc.	<input type="text"/>
Indirizzo	<input type="text"/>		
C.A.P.	<input type="text"/>	Città	<input type="text"/>
		Prov	<input type="text"/>
Telefono	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>	Internet	<input type="text"/>


Compilare i campi con le informazioni aziendali da visualizzare nelle stampe.

9.2 Opzioni Logo

Logo Ditta

Nessun Logo


 Seleziona immagine


 Rimuovi immagine

Selezionare un'immagine presente nel computer da utilizzare nelle varie stampe.

9.3 Opzioni Mappa Indirizzo

Mappa Indirizzo

 Seleziona immagine

 Rimuovi immagine

L'immagine sarà utilizzata nella stampe della copertina dei cataloghi e sul retro delle card. "[Punti Bonus](#)" in alternativa alla mappa con il percorso per raggiungere il negozio, è possibile utilizzare qualunque immagine pubblicitaria.

9.4 Opzioni Informazioni Aggiuntive

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam velit risus, placerat et, rutrum nec, condimentum at, leo. Aliquam in augue a magna semper pellentesque. Suspendisse augue. Nullam est nibh, molestie eget, tempor ut, consectetur ac, pede. Vestibulum sodales hendrerit augue. Suspendisse id mi. Aenean leo diam, sollicitudin adipiscing, posuere quis, venenatis sed, metus. Integer et nunc. Sed viverra dolor quis justo. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis elementum. Nullam a arcu. Vivamus sagittis imperdiet odio. Nam nonummy. Phasellus ullamcorper velit vehicula lorem. Aliquam eu ligula. Maecenas rhoncus. In elementum eros at elit.

Quisque leo dolor, rutrum sit amet, fringilla in, tincidunt et, nisi.

Donec ut eros/faucibus lorem lortis sodales. Nam vitae leotus id lectut tincidunt ornare. Aliquam sodales suscipit veliu. Nullam leo erat, eiaculis vehicula, dignissim vel, rhoncus id, velit. Numla facilisi. Fusce tortor lorem, mollis sed, scelerisque eget, faucibus sei, dui. Quisque eu nisi. Etiam sed erat id lorem placerat feugiat. Pellentesque vitae orci at odio porta pretium. Cras quis tellus eu mude auctor iaculo. Donec suscipit venenatis mi.

Aliquam erat volutpat. Sed congue feugiat tellus. Praesent ac nunc non nisi eleifend cursus. Sed nisi massa, mattis eu, elementum ac, luctus a, lacus. Nunc luctus malesuada ipsum. Morbi aliquam, massa eget gravida fermentum, eros nisi volutpat neque, nec placerat nisi nunc non mi. Quisque tincidunt quam nec nibh sagittis eleifend. Duis malesuada dignissim ante. Aliquam erat volutpat. Proin risus lectus, pharetra vel, mollis sit amet, suscipit ac, sapien. Fusce egestas. Curabitur ut tortor id massa egestas ullamcorper. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec fermentum. Curabitur ut ligula ac ante scelerisque consetetur. Nullam at turpis quis nisl eleifend aliquam. Sed odio sapien, semper eget, rutrum a, tempor in, nibh.

9.5 Opzioni Note Varie

- Nascondi/mostra barcode durante lavoro (digitazione manuale o con lettore di codici a barre)
 - se selezionato nella casella verrà visualizzato il codice
 - se non selezionato verranno mostrati degli asterischi
- mostra/nascondi pulsante cerca (lavora esclusivamente con lettore di codici a barre)
 - se selezionato Il pulsante non sarà disponibile
 - se non selezionato nella finestra di lavoro verrà visualizzato il pulsante "cerca cliente"
- Un solo scontrino per operazione/nessun limite
 - specifica se per completare l'operazione è necessario l'intervento dell'operatore o viene chiusa in automatico dopo un solo scontrino. Nel primo caso, sarà necessario riattivare il cliente se dopo aver registrato la spesa, verrà richiesto di ritirare un premio.
- Avvisi all'avvio del sistema
 - oltre a verificare o meno la disponibilità di aggiornamenti e l'eventuale installazione, è possibile specificare gli intervalli di tempo per l'invio di comunicazioni, quanti giorni prima del compleanno e rispettivamente, numero di giorni trascorsi dall'ultima comunicazione al cliente prima di ricontattarlo e numero di giorni limite dall'ultimo acquisto
- Converti testo prima di salvare
 - per i più pigri, il programma consente di salvare tutto il testo registrato in qualunque finestra in base alla selezione. anche se previsto, si consiglia di utilizzare non convertire, le altre opzioni, comprometterebbero la leggibilità delle informazioni.
- colore informazioni cliente attivo

- permette di personalizzare i colori nella [Finestra di lavoro](#)
- crea recupera BackUp
salva una copia di sicurezza dell'archivio clienti o sostituisce l'archivio corrente con una copia salvata in precedenza.
- gei altri pulsanti creano i collegamenti assoiimti al programmapcome specificato nel testo.

9.6 Opzioni Stampa

Personalizzazione delle stampe.

Il nomg stampeto sulla eessera/card, la rendli "Personale" e gratifica il cliente per l'unicità dell'oggetto consegnatogli.

il nome carta/raccolta, serve come promemoria permanente sul suo utilizzo.

9.7 Stampa Vetrofanie, Cataloghi Premi

Personalizzazione delle stampe pubblicitarie,

richiamare le anteprime di stampa dai menù della [Finestra di lavoro](#) con impostazioni differenti per ottenere un risultato ottimale in base al proprio gusto estetico personale.

9.8 Opzioni Parametri e-mail

Parametri e-mail

Indirizzo Mittente

Password e-Mail

Server invio e-Mail

Utilizza Connessione protetta

Richiesta Autenticazione Server

compila e iocampi con i parametri della propria casell di posta per inviare [comunicazioni](#) agli iscritti che vi hanno fornito oltre al loro recapito anche il consenso firmato.

Se il server di invio non è presente tra i predefiniti, o non dovesse funzionare, visitare la pagina di aiuto del sito del vostro fornitore del servizio di posta per ottenere quello corretto e aggiornato.

10 Promozione Punti Doppi

Nuova Promozione

Testo Stampato nelle locandine

Data Inizio Numero Giorni

Giorni della settimana Attivi

Tutti i Giorni Solo nei Giorni selezionati

lunedì martedì mercoledì
 giovedì venerdì sabato domenica

Promozione valida da: >>> sabato 04 giugno 2016
fino a: >>> domenica 05 giugno 2016

- Nei giorni si festeggia:
- sab 04 giu: S. Quirino-S. Francesco C.
- dom 05 giu: S. Bonifacio-S. Valeria

Durante il periodo selezionato, saranno raddoppiati i punti per ogni scontrino, è possibile programmare le promozioni punti doppi per incrementare le vendite in giornate e/o periodi particolari.

i valori da impostare sono:

testo stampato sulle locandine: una breve descrizione della promozione,

data di inizio: il primo giorno in cui saranno raddoppiati i punti.

numero giorni: la durata della promozione.

giorni della settimana: tutti i giorni, illimitata o soltanto in alcuni giorni in cui le vendite sono inferiori, se ad esempio nella vostra attività le vendite maggiori sono concentrate nel fine settimana, è

possibile escludere tali giorni per spostare alcuni clienti negli altri giorni.

In tutti gli scontrini doppi, sarà aggiunta una nota informativa.

il riepilogo verrà aggiornato ad ogni modifica per aiutare nella selezione.

Usò dei pulsanti:



- Salva le modifiche



- Chiede se salvare le modifiche e Chiude la finestra



- Chiede se salvare le modifiche e seleziona un'altra promozione da modificare



- Annulla tutte le modifiche dall'ultimo salvataggio dopo aver chiesto conferma



- Chiede se salvare le modifiche e crea una nuova promozione



- Cancella "Definitivamente" e "irrimediabilmente" la promozione, dopo aver chiesto conferma.

11 Promozioni & Sconti

Funzionamento uguale a [Promozione Punti Doppi](#) , unica differenza, è necessario specificare i dettagli della promozione.

alcuni esempi:

"Gadget" in omaggio, oppure ulteriore sconto del XX%, buono da XX€ utilizzabile dal-al...

non è possibile cumulare "Promozioni & Sconti" e "Promozione Punti Dopp" nella stessa giornata, se programmate entrambe nello stesso periodo, è necessario alternare i giorni,

12 Stampa Book Cassiere

Utilizzabile dal cassiere per regalare punti aggiuntivi ai clienti.

Il Book contiene 6 tessere punti regalo da utilizzare per regalare punti ai clienti come sconto sugli acquisti alcuni clienti preferiscono ricevere 10 punti del valore di un euro piuttosto che uno sconto di 2 o più euro.

più una tessera copertina con le istruzioni e una tessera titolare "da non allegare" con le stesse istruzioni.

le tessere sono identificate con le lettere:

A=5 punti, B=10 punti, C=15 punti, D=20 punti, E=25 punti e F=30 punti

Utilizzare la tessera titolare per visualizzare i punti regalati dall'operatore.o per identificare il codice operatore

Utilizzare la tessera copertina per ristappare il Book.

dopo la stampa, ritagliare e bucare la tessera copertina e le 6 tessere punti in uno degli angoli e unirle con un anello (portachiavi) prima di consegnarle al cassiere.

il titolare può impedire la stampa del book impostando una [Password di protezione Book Cassiere](#). ed impedire i regali agli amici e/o parenti dei propri dipendenti.

il proiram a memorizzadesclusivamente il codice cassiere, il numeroidi punti e la data, fare riferimento la tessera titolare su cti sono stampate le altre informazioni.

12.1 Password Book Cassiere

Una volta impostata, La password NON è recuperabile ne cancellabile, fare riferimento al testo di aiuto memorizzato con la password.

le altre istruzioni sono sulla finestra stessa, se nessuna password è impostata, verrà chiesto di crearne una prima di ogni stampa.

13 Cloud Saldo Punti

Con la disponibilità di un sito web, è possibile consertiie ai clienti di visionare il proprio saedo punti con qualunque smartphone in grato di leggere p codici stampati sul retroidelle tessere personali.

Prerequisiti per attivare il cloud:

- . spazio su un server web con "Php" (Sito web o blog) e database (archivio) "MySQL"
- . programma per la pubblicazione "Ftp" de zfileslsu server come "Filezilla" (gratuito) e simile.

L'integrazione prevede conoscenze specifiche di pubblicazione Blog o siti web.se non sai come fare, contatta il tuo "webmaster" (persona o azienda che ti ha confezionato il sito) per farti aiutare.

Informazioni richieste per il corretto funzionamento:


- Dati di autenticazione Mysql ottenute dal proprio fornitore del servizio database
 - Indirizzo "IP" Mysql,
 - Nome "User" Mysql
 - Password Mysql
 - Indirizzo blog o sito Web in cui saranno pubblicati i files.
- Archivio Punti e sicurezza PHP
 - Password Aggiornamento, password di autorizzazione al salvataggio o aggiornamento delle informazioni in archivio.
 - Cartella dei Files, nome della cartella che conterrà i files per la gestione del cloud, l'intera cartella dovrà essere copiata in Indirizzo blog o sito Web
 - Nome Database Mysql, il nome dell'archivio dove memorizzare le informazioni dei clienti, se non esiste e si hanno le autorizzazioni necessarie, sarà aggiunto agli archivi esistenti. Si consiglia di creare il database/archivio con gli strumenti messi a disposizione dal proprio fornitore del servizio e riportarne il nome in questo campo.
 - Nome Tabella Mysql, impostare il prefisso del nome della tabella/contenitore dati, il nome completo sarà formato da tale prefisso seguito dalla propria partita iva, accertarsi che non sia presente una tabella con lo stesso nome utilizzata da un'altra applicazione per evitare eventuali conflitti o dati incoerenti.

Poiché queste informazioni saranno memorizzate sia nei files da pubblicare che all'interno di Fast Point Card sostituire i files sul server ad ogni modifica.



Dopo aver inserito le informazioni, cliccare su  per le istruzioni quindi assicurarsi da attivare



la funzione e . Se necessario stampare o salvare le istruzioni su file.

Solo successivamente alla copia dei files sul server, sarà possibile sincronizzare le informazioni con il server e sul retro delle schede, sarà stampato un codice utilizzabile dagli smartphone abilitati per la verifica del saldo punti.

Ripetere la procedura per cambiare i parametri di utilizzo.

14 Riferimenti Normativi

Normative e leggi riguardando fidelity cards e raccolta punti

Le raccolte punti basate su fidelity card a scopo di fidelizzazione sono identificate come "Concorsi ed Operazioni a Premio" e si distinguono in due categorie:

- Concorsi a premio: In cui l'assegnazione dei premi dipende da un'estrazione a sorte.
- **Operazione a premio:** In cui l'assegnazione del premio (o di un premio sostitutivo di egual valore in caso di fine sorte) è sicura al raggiungimento di un particolare obiettivo.

Le raccolte punti implementate con Fast Point Card sono quindi "**Operazioni a premio**" in cui il premio al raggiungimento della soglia punti è certo.

L'operazione a premio è un'iniziativa, avente fini anche in parte commerciali, diretta a favorire, nel territorio dello Stato italiano e attraverso la promessa di premi, la conoscenza di prodotti, servizi, ditte, insegne o marchi oppure la vendita di prodotti o servizi.

I premi messi in palio consistono in beni, servizi, sconti di prezzo. Non possono essere ricompresi tra i premi il denaro, i titoli di prestito pubblici e privati, i titoli azionari, le quote di capitale societario e dei fondi comuni di investimento, le polizze di assicurazione sulla vita.

L'operazione a premio si configura:

- Qualora si offrano premi a tutti coloro che acquistano o vendono un determinato bene o servizio oppure un determinato quantitativo di beni o di servizi
- I premi possono essere assegnati anche a soggetti diversi da coloro che acquistano il bene o servizio promosso
- I premi sono consegnati agli aventi diritto entro il termine di sei mesi dalla data di richiesta degli stessi.

Per avviare un'operazione a premio occorre:

- Dichiarazione sostitutiva di atto notorio del Regolamento dell'operazione a premio
- Documento originale di cauzione prestata e garanzie dei premi promessi ([modello OP/1](#)) svincolata una volta che il Ministero abbia ricevuto la dichiarazione sostitutiva di atto notorio relativa alla consegna dei premi.

Esenzioni

L'ART 6 specifica però una serie di tipologie di operazioni che sono escluse e che quindi non necessitano né di dichiarazione né di cauzione premi:

- I concorsi indetti esclusivamente per la produzione di opere letterarie, artistiche o scientifiche, nonché per la presentazione di progetti o studi commerciali o industriali, nei quali il conferimento del premio ha carattere di corrispettivo di prestazione d'opera o rappresenta il riconoscimento del merito personale o un titolo d'incoraggiamento nell'interesse della collettività
- Le manifestazioni indette da emittenti televisive solo nel caso in cui i premi siano assegnati agli spettatori presenti nello studio in cui si svolge l'iniziativa. L'esclusione opera anche in caso di emittenti radiofoniche ove, per ascoltatori presenti, si intende coloro che intervengono alle manifestazioni attraverso un collegamento radiofonico o qualsiasi altro collegamento a distanza. In ogni caso, l'iniziativa non è esclusa qualora essa, veicolata attraverso l'emittente televisiva o radiofonica, sia svolta per promuovere prodotti o servizi di altre imprese
- Le sole operazioni a premio con premi costituiti da quantità aggiuntive dei prodotti promozionati, da sconti sul prezzo di prodotti e di servizi dello stesso genere di quelli acquistati da sconti su un prodotto o servizio di genere diverso, purché non offerti per incentivare l'acquisto del prodotto o servizio della promozione
- Le manifestazioni nelle quali i premi siano costituiti da oggetti di minimo valore (piccoli gadgets tipo lapis, bandierine, calendari od oggetti simili) ed il loro conferimento non sia condizionato alla natura o all'entità dell'acquisto
- Le manifestazioni in cui i premi siano destinati ad enti o istituzioni pubbliche o che abbiano finalità eminentemente sociali e benefiche (scuole, ospedali, ecc.).

Questo significa che se il commerciante mette in palio come premio quantità aggiuntive dei propri prodotti, sconti sui prezzi e servizi dello stesso genere non è richiesto inviare alcuna dichiarazione né versare nessuna cauzione.

Fast Point Card incoraggia questa tipologia di concorso, non solo per la semplificazione burocratica, ma per l'efficacia sul cliente finale che viene ricompensato con prodotti o sconti sicuramente graditi in quanto simili a quelli che già ha acquistato di sua iniziativa durante la raccolta punti.

Le normative e leggi che regolano le manifestazioni a premio sono

- [Decreto-legge 28 aprile 2009, n. 39](#)
- [Legge 24 giugno 2009, n. 77](#)
- [Decreto direttoriale 5 luglio 2010](#)

E' possibile recuperare maggiori informazioni sul sito del [ministero dello sviluppo economico](#)

Per quello che riguarda le fidelity cards o carte fedeltà va messo in evidenza un provvedimento di carattere generale del Garante della privacy datato 3 marzo 2005 in cui detta alcune linee guida sul loro utilizzo:

[Fidelity card' e garanzie per i consumatori. Le regole del garante per i programmi di fidelizzazione](#)

15 Scrivere il regolamento della raccolta punti

Le normative e regolamentazioni italiane in merito alle raccolte punti sono illustrate nel sito del [Ministero dello Sviluppo Economico](#).

La raccolta punti fedeltà, in cui il premio al raggiungimento della quota punti è certo viene denominata "Operazione a Premio" diversamente dai "Concorsi a Premio" dove il premio non è certo ma stabilito in base ad una estrazione casuale.

E' importante notare che se i premi sono costituiti da quantità aggiuntive dei prodotti promozionati, da sconti sul prezzo di prodotti e di servizi dello stesso genere di quelli acquistati, da sconti su un prodotto o servizio di genere diverso, purché non offerti per incentivare l'acquisto del prodotto oggetto della promozione si è esclusi dalla normativa e quindi non si hanno obblighi burocratici [Vedi ART 6](#).



La soluzione più semplice, ed anche probabilmente la più efficace è offrire sconti sui prodotti acquistati o propri servizi/prodotti aggiuntivi.

Scrivere un regolamento semplice e chiaro è comunque indispensabile.

E' sempre importante specificare i seguenti punti:

- A chi è rivolta la raccolta punti, come ci si iscrive
- I dati dell'attività che la promuove
- Come si possono accumulare i punti
- Come si possono utilizzare i punti
- La durata e data di scadenza dell'iniziativa
- Eventuali premi sostitutivi di equal valore o migliorativi in caso di esaurimento scorte

Breve Esempio di regolamento

Regolamento raccolta punti. ([Normative e leggi](#)) "Raccolta punti *****" (***** = nome, recapiti o altro dato dell'esercizio oppure nome carta/raccolta (come specificato in [Opzioni Stampa](#))
Raccolta punti promossa da *****, Via *****, P.IVA *****, TEL *****.

La raccolta punti è a titolo completamente gratuito e rivolta a tutti i clienti registrati alla campagna fedeltà tramite il servizio Fast Point Card.

Gli utenti possono iscriversi gratuitamente in negozio accettando termini e condizioni tramite apposito modulo.

I punti possono essere raccolti facendosi riconoscere come utente registrato presso l'esercizio (mostrando tessera personale o fornendo il nominativo).

Per ogni euro di spesa saranno riconosciuti X punti. (come specificato in [Opzioni Informazioni Aggiuntive](#))

Si potranno utilizzare 100 punti per avere uno sconto del 30% su una spesa fino ad un importo massimo di sconto di 100 euro.

I punti potranno essere raccolti dal 1 gennaio 2013 all'1 gennaio 2014. (creare [Cataloghi](#) premi per impostare la data di validità della raccolta)

I punti potranno essere spesi fino a 1 marzo 2014.

E' importante offrire al cliente premi con un alto valore **percepito** e ottenibili in breve/medio periodo. Raccolte punti con premi insignificanti o con tempistiche troppo allungate non incoraggiano il cliente a fidelizzarsi.

Il programma prevede un regolamento preimpostato editabile in [Opzioni Informazioni Aggiuntive](#)

