



Formation Billetterie

Profil et calendrier de vente

LES MODULES DE FORMATION

1. Billetterie

1. Matériel de caisse
2. Ticketshop et mobile

3. Gestion billetterie

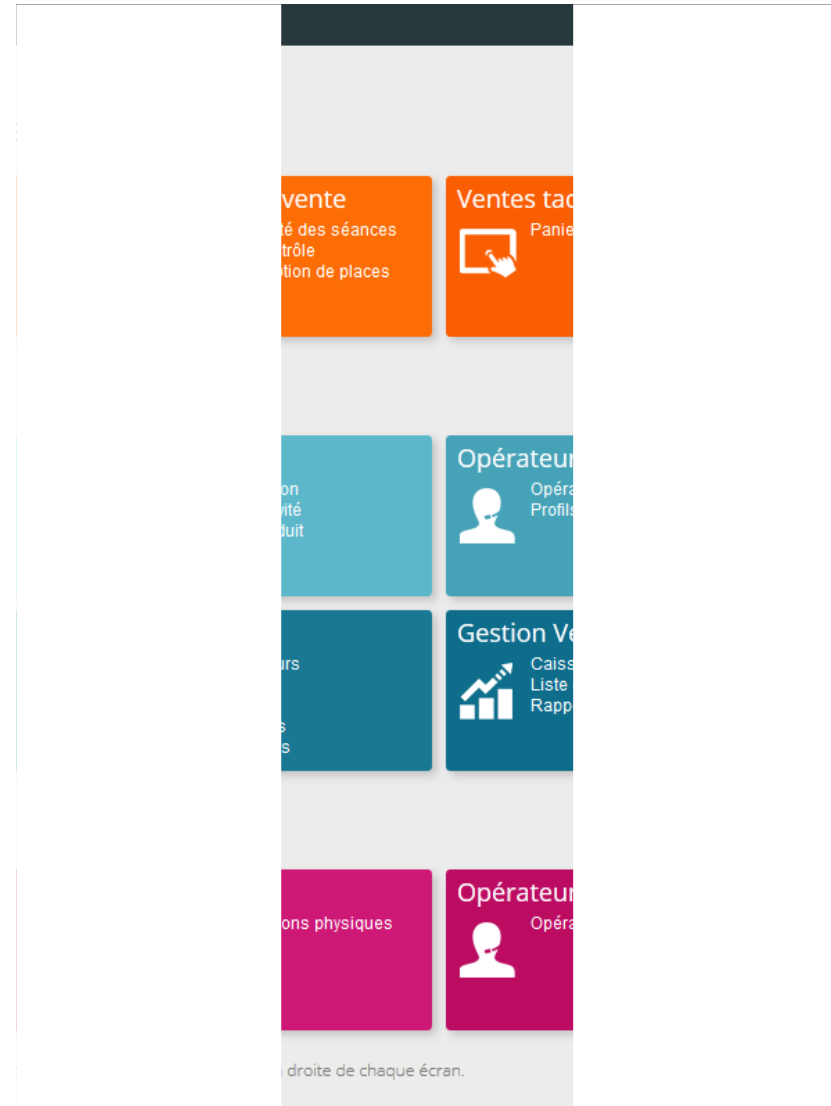
4. Gestion de l'espace pro
5. Les produits
6. Stimulation des ventes
7. Distributeurs
8. Merchandising
9. Ventes simples
10. Ventes par partenaires
11. Ventes avancées
12. Gestion financière
13. Cashless et buvettes

2. Contrôle d'accès SecuTix
3. CRM
4. InfoCentre

1. Introduction et éléments de base
- 2. Profil et calendrier de vente**
3. Gérer les opérateurs et leurs droits d'accès
4. Créer un nouveau point de vente
5. Créer une nouvelle saison
6. Gérer des places
7. Gérer les contingents, jauges et limites
8. Gérer les prix et frais
9. Créer une nouvelle marque de billet
10. Créer un nouveau document
11. Créer un nouveau plan de salle

SOMMAIRE

- **Calendrier de vente**
- Profil Activité
- Profil Produit



CALENDRIER DE VENTE

Introduction

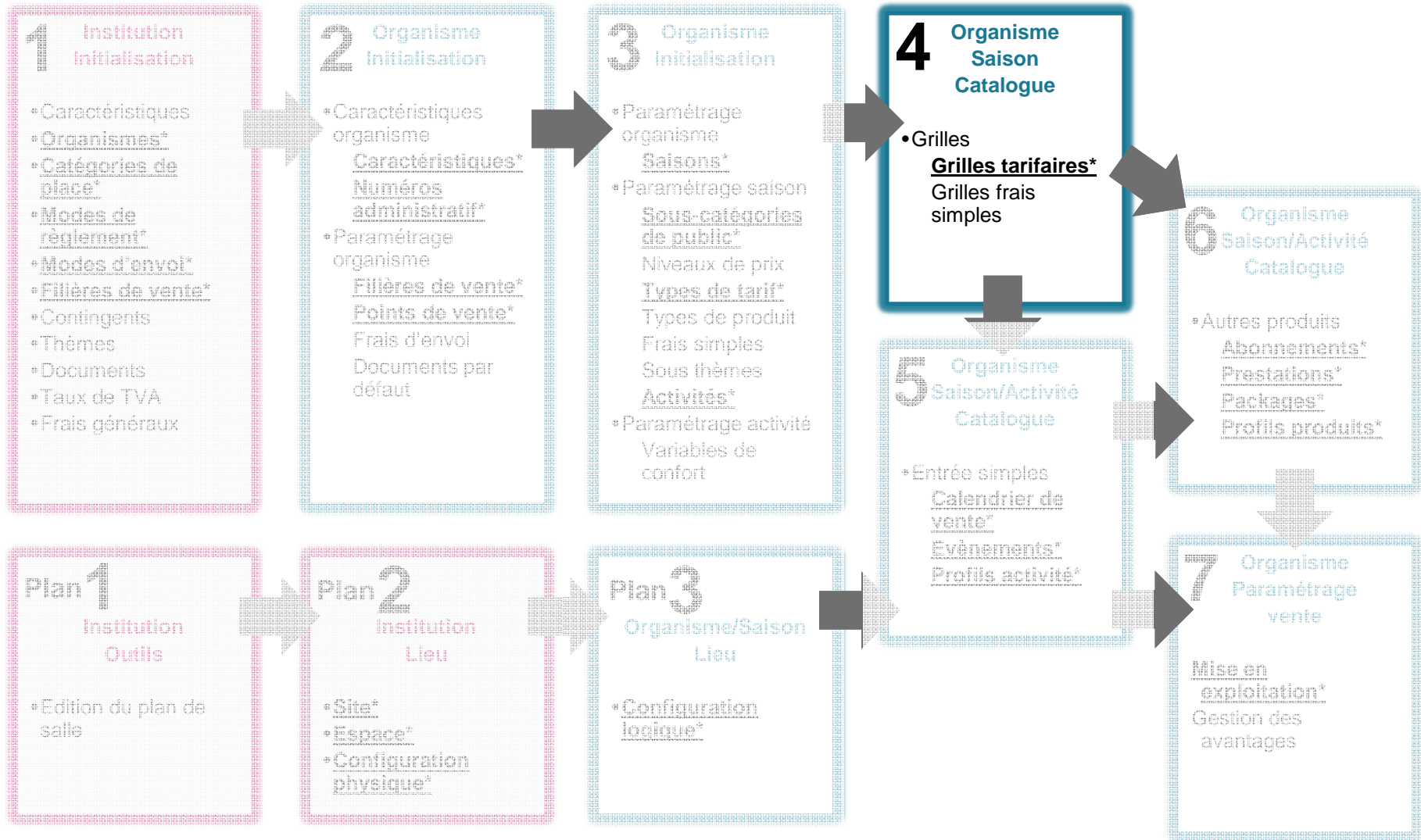


Un calendrier de vente permet de définir une date d'ouverture et de fermeture des ventes pour un événement ou une visite et d'affiner par catégorie de public

Ex : Ouvrir les ventes d'un événements aux contacts abonnés dans une premier temps puis aux contacts occasionnels

CALENDRIER DE VENTE

Etapes de paramétrage



Gras + étoile + sous ligné* : obligatoire - **Violet** : contexte institution - **Bleu** : contexte organisme

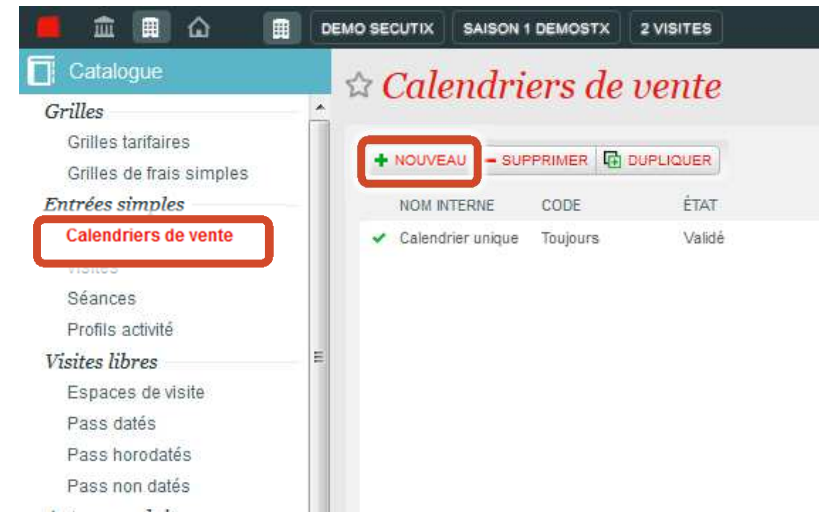
CALENDRIER DE VENTE

Paramétrage

- Pour créer un calendrier de vente, il faut se rendre dans :

- Contexte Organisme
- Catalogue
- Calendrier de vente

Puis cliquer sur « Nouveau »



1 Renseigner un nom interne

2 Renseigner un code

Puis cliquer sur « Enregistrer »



CALENDRIER DE VENTE

Paramétrage

Se rendre dans « Période vente » et cliquer sur « Nouveau » pour définir une période de vente

1 Définir une date d'ouverture des ventes :

- Soit avec une date et heure prédéfinie
- Soit avec un nombre de jours et/ou d'heures avant le début de la séance

2 Définir une date de fin de vente :

- Soit aucune date de fin de vente
- Soit à la date de la séance avec une tolérance horaire (définie lors du paramétrage de l'événement ou visite)
- Soit une date et heure précise
- Soit avec un nombre de jours et/ou d'heures avant le début de la séance

3 Définir les catégories de public concernées par ce calendrier des ventes

Puis cliquer sur « Enregistrer et fermer » puis aller sur « Validation » pour valider le calendrier

Période vente: Calendrier unique > Toutes

Début de vente *

Date

Date début: 25.09.2013

Heure début: []

Jours avant séance

Jours avant séance: []

Heure début: []

Fin de vente *

Aucun

Début de séance + tolérance horaire

Date

Date fin: []

Heure fin: []

Jours avant séance

Jours avant séance: []

Heure avant séance: []

Catégories de public *

Toutes

Liste

Catégories de public non associées

- Collectivité Abonnée
- Collectivité occasionnelle
- Contact abonné
- Contact adhérent
- Contact occasionnel
- Groupe abonné
- Invité gratuit

Catégories de public associées

CALENDRIER DE VENTE

Attribuer un calendrier à un événement / visite

Nous allons ensuite attribuer ce calendrier de vente à chaque événement (ou visite) concerné. Ainsi, il faut créer les événements (ou visite) au préalable (consulter le document *1.5.1 Entrées Simples*)

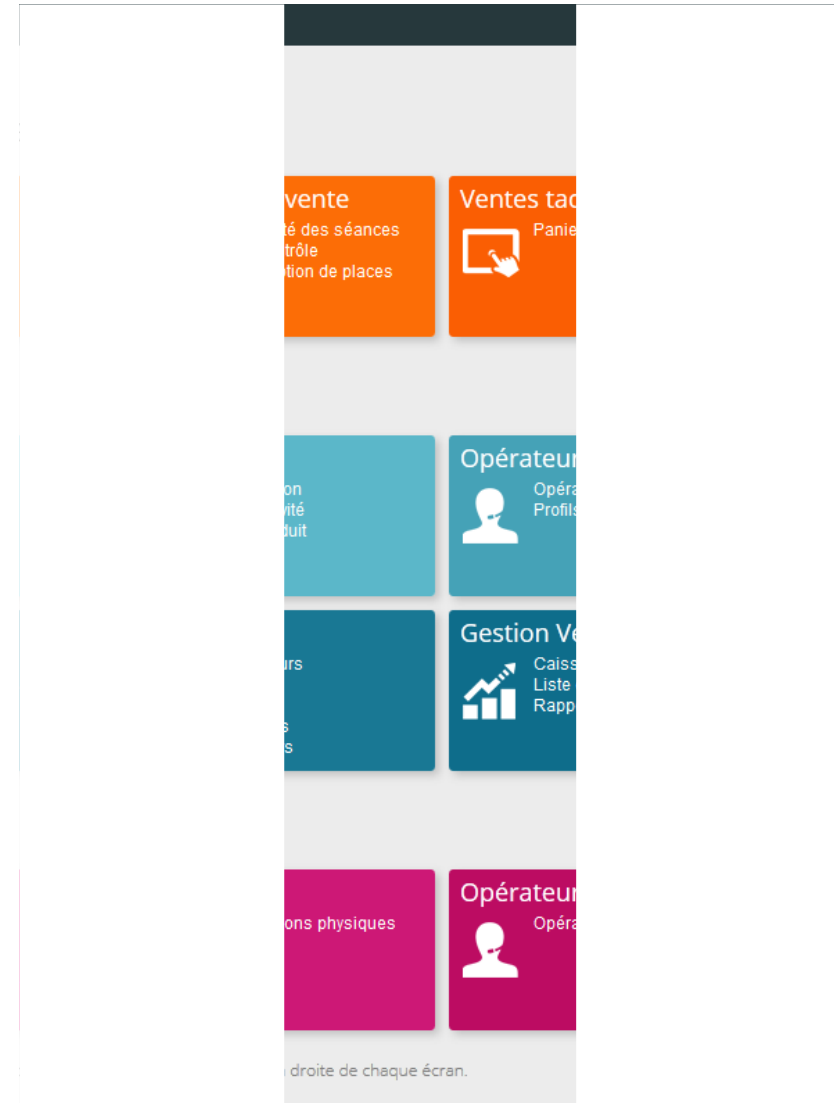
Se rendre dans l'événement (ou visite) puis cliquer sur « Attribution calendriers de vente » puis cliquer sur « Nouveau »

- 1 Sélectionner le calendrier de vente à attribuer (plusieurs calendriers de vente peuvent être rattachés à un événement ou visite)
- 2 Sélectionner les filières de ventes qui ouvriront et fermeront en fonction du calendrier de vente
 - Soit toutes
 - Soit une sélection



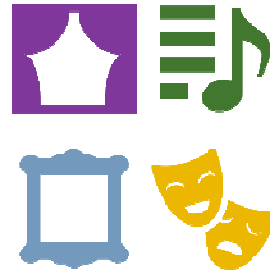
SOMMAIRE

- Calendrier de vente
- **Profil Activité**
- Profil Produit



PROFIL ACTIVITÉ

Introduction



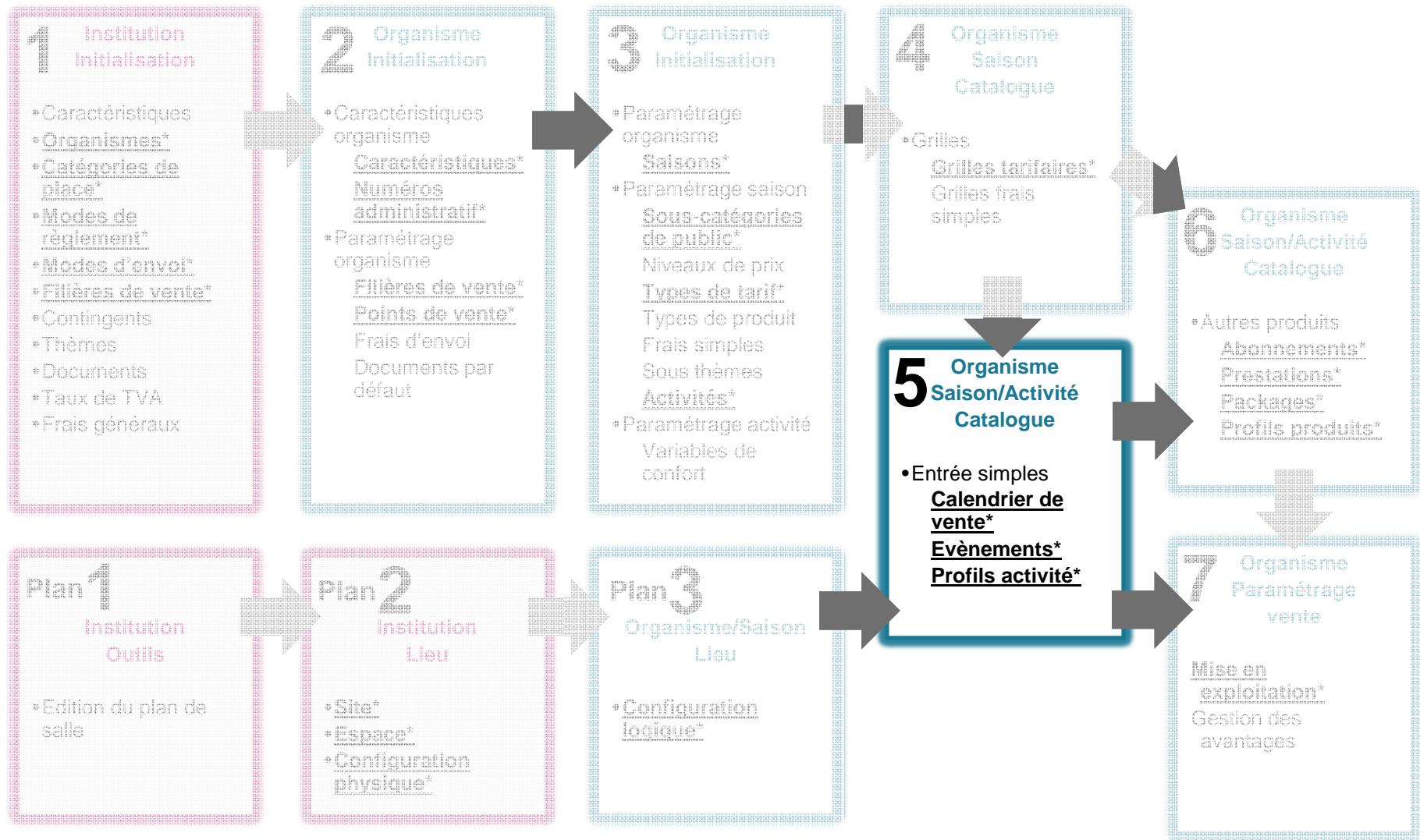
Le profil activité permet de déterminer les événements ou visites qui vont être mis en vente et d'affiner :

- Séances / heure de visites
- Sous-catégories de public
- Catégories de places
- Filières de vente

Ex : Ne mettre en vente sur la filière de vente internet que 2 représentations et uniquement les places de la première catégorie

PROFIL ACTIVITÉ

Etapes de paramétrage



Gras + étoile + sous ligné* : obligatoire - **Violet** : contexte institution - **Bleu** : contexte organisme

PROFIL ACTIVITÉ

Paramétrage

- Pour créer un profil activité, il faut se rendre dans :

- Contexte Organisme
- Catalogue
- Profil activité

Puis cliquer sur « Nouveau »



- 1 Renseigner un nom interne
- 2 Renseigner un code
- 3 Définir si le profil s'applique au grand public ou aux structures

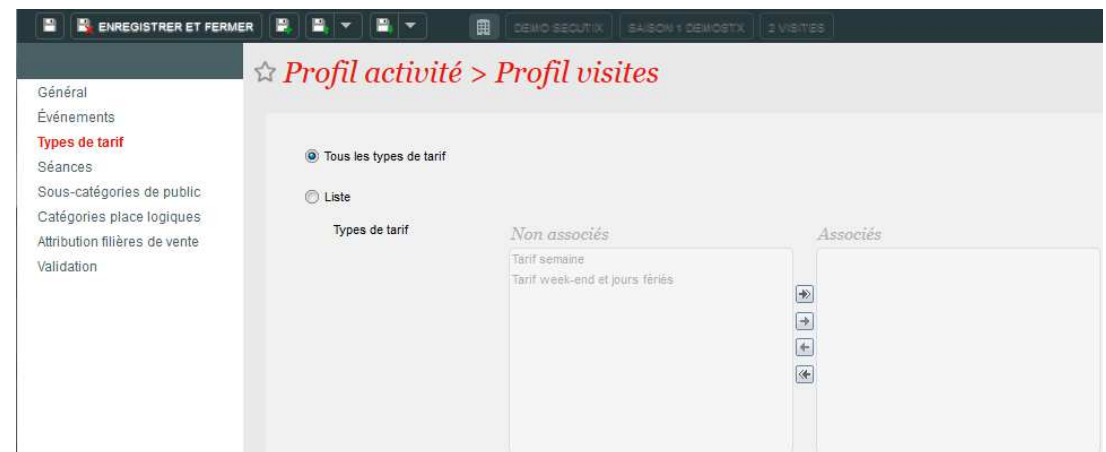
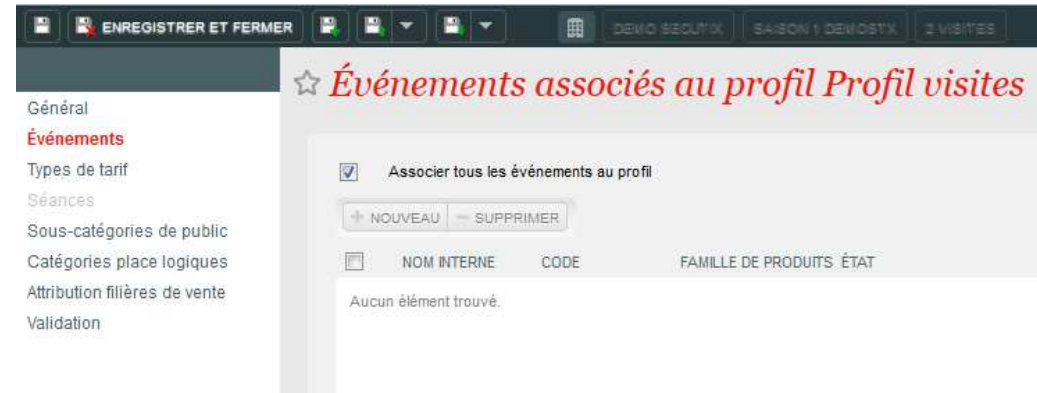


PROFIL ACTIVITÉ

Paramétrage

- Dans « Événement », vous pouvez définir si le profil s'associe automatique à tous les événements (ou visites) créés
 - Sinon, vous pouvez cliquer sur « Nouveau » pour renseigner les événements / visites manuellement

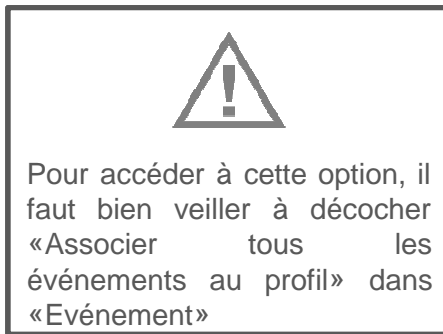
- Dans « Type de tarif », vous pouvez définir si ce profil s'applique à un ou plusieurs types de tarif spécifique



PROFIL ACTIVITÉ

Paramétrage

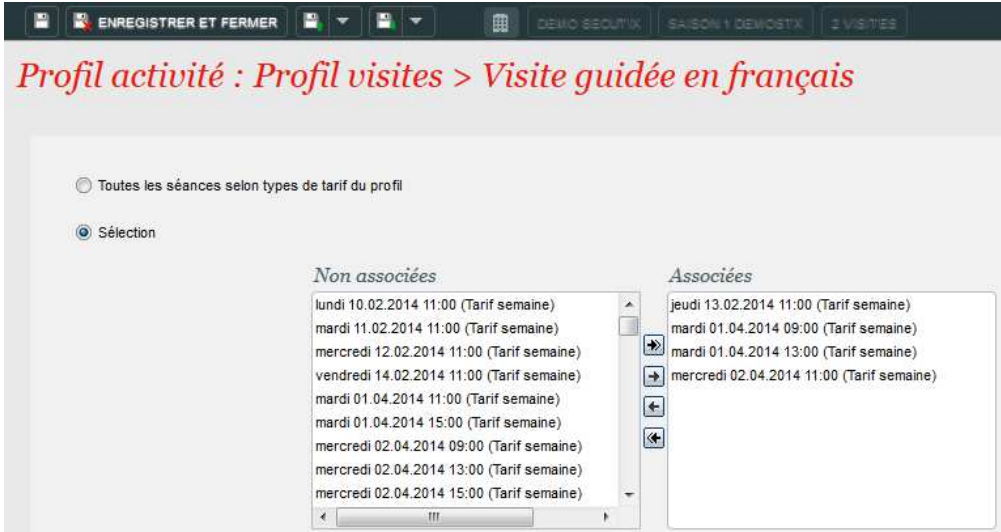
- Dans « Séances », vous pouvez définir précisément quelles séances seront prises en compte dans ce profil.



- Double-cliquez sur l'événement, puis dans la nouvelle fenêtre, basculez à droite les séances concernées.



| ÉVÈNEMENT | TOUTES LES SÉANCES SELON TYPES DE TARIF |
|----------------------------------|---|
| Atelier pour enfants | oui |
| Location Grande Salle de Réce... | oui |
| Visite guidée en allemand | oui |
| Visite guidée en français | oui |



Toutes les séances selon types de tarif du profil

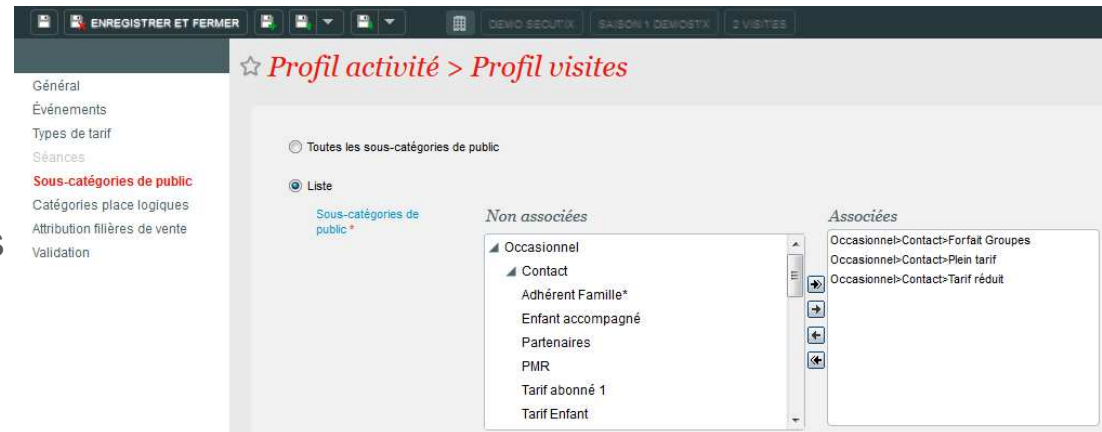
Sélection

| Non associées | Associées |
|---|---|
| lundi 10.02.2014 11:00 (Tarif semaine) | jeudi 13.02.2014 11:00 (Tarif semaine) |
| mardi 11.02.2014 11:00 (Tarif semaine) | mardi 01.04.2014 09:00 (Tarif semaine) |
| mercredi 12.02.2014 11:00 (Tarif semaine) | mardi 01.04.2014 13:00 (Tarif semaine) |
| vendredi 14.02.2014 11:00 (Tarif semaine) | mercredi 02.04.2014 11:00 (Tarif semaine) |
| mardi 01.04.2014 11:00 (Tarif semaine) | |
| mardi 01.04.2014 15:00 (Tarif semaine) | |
| mercredi 02.04.2014 09:00 (Tarif semaine) | |
| mercredi 02.04.2014 13:00 (Tarif semaine) | |
| mercredi 02.04.2014 15:00 (Tarif semaine) | |

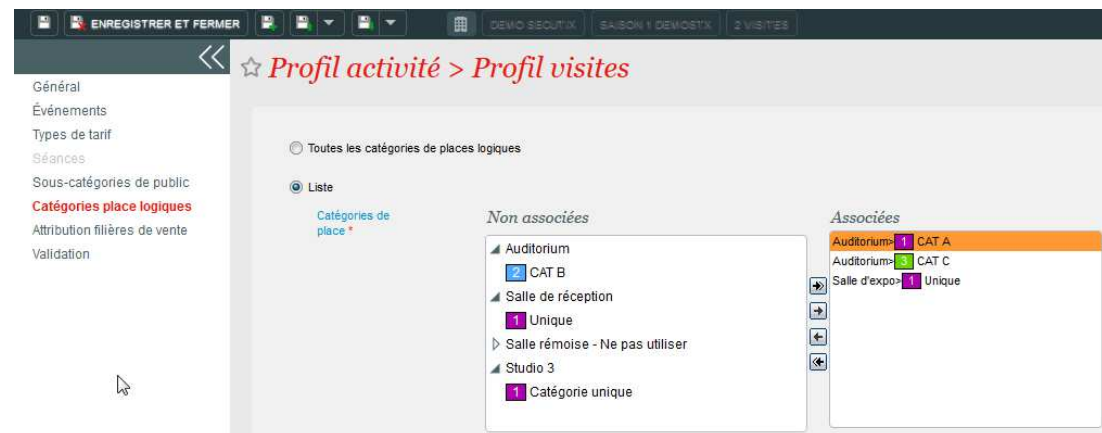
PROFIL ACTIVITÉ

Paramétrage

- Dans « Sous-catégories de public », vous pouvez définir quelles sous-catégories de public seront disponibles dans ce profil.
- Passez dans le volet de droite les sous catégories de public voulues ou cochez « Toutes les sous-catégories de public »

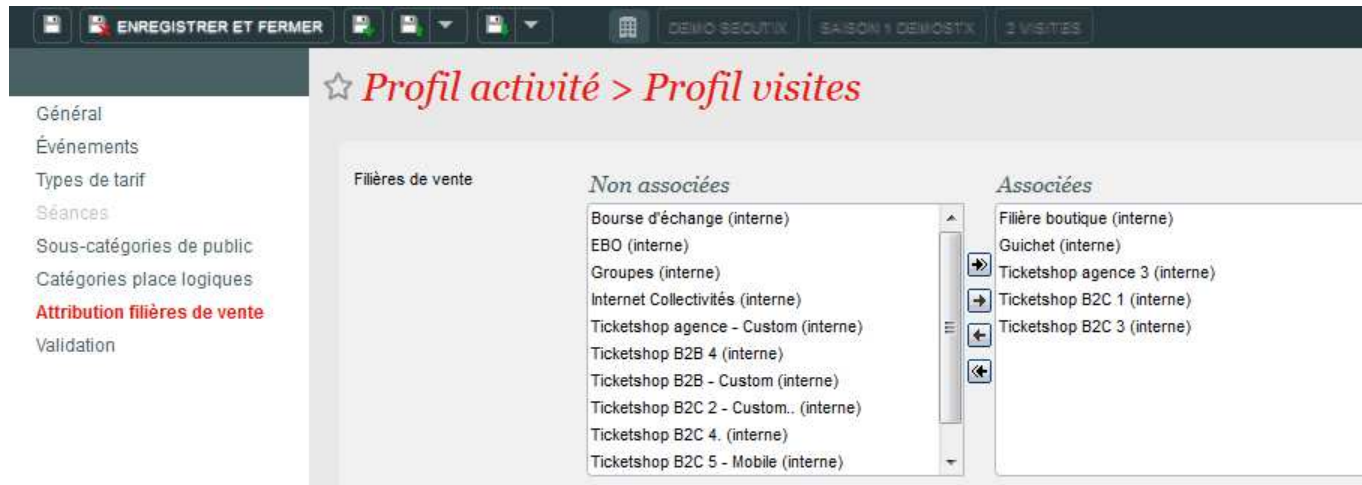


- Dans le cas d'une salle avec plusieurs catégories de places, vous pouvez définir quelles sont les catégories qui sont vendables à travers ce profil activité.
- Ainsi, passez dans le volet de droite les catégories de place voulues ou cochez « Toutes les catégories de places logiques »



PROFIL ACTIVITÉ

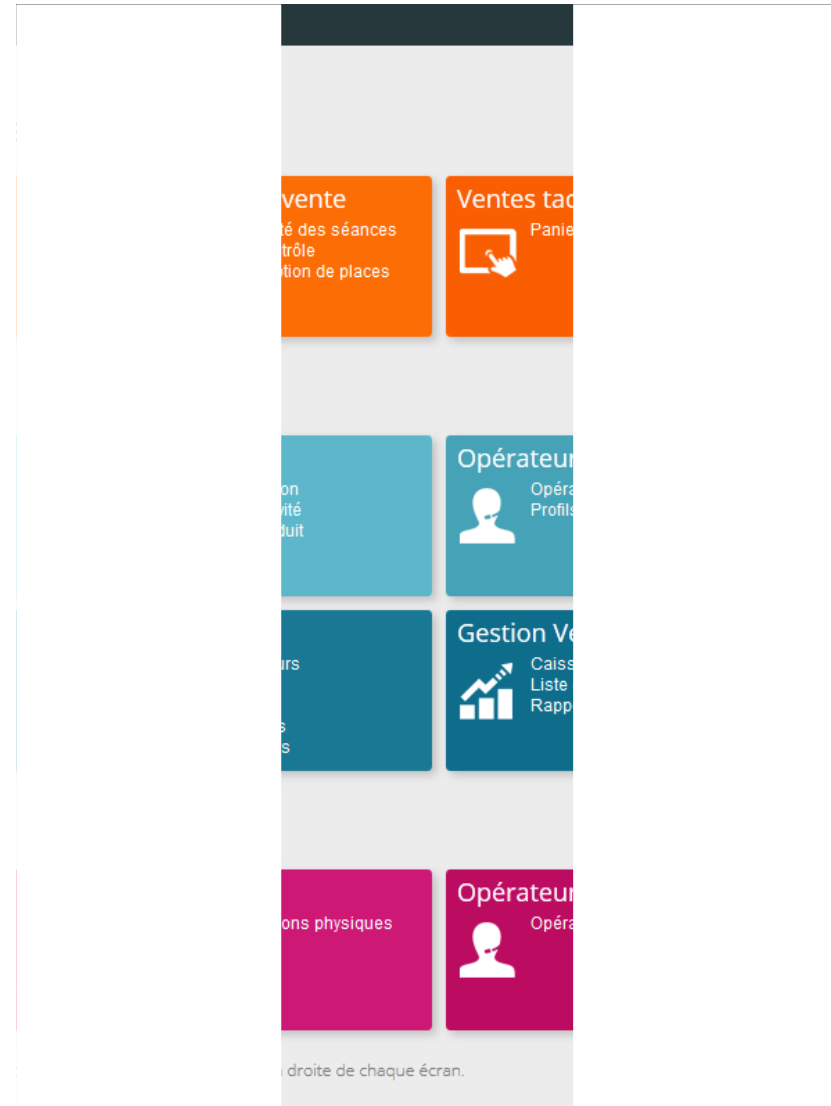
Paramétrage



- Dans « Attribution filières de vente », on définit sur quelle(s) filière(s) de vente ce profil sera actif.
- Une fois les champs remplis, il faut valider le profil activité dans le menu « Validation » pour que ce profil puisse être exploité.

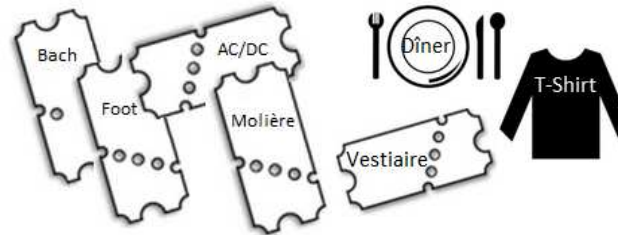
SOMMAIRE

- Calendrier de vente
- Profil Activité
- **Profil Produit**



PROFIL PRODUIT

Introduction



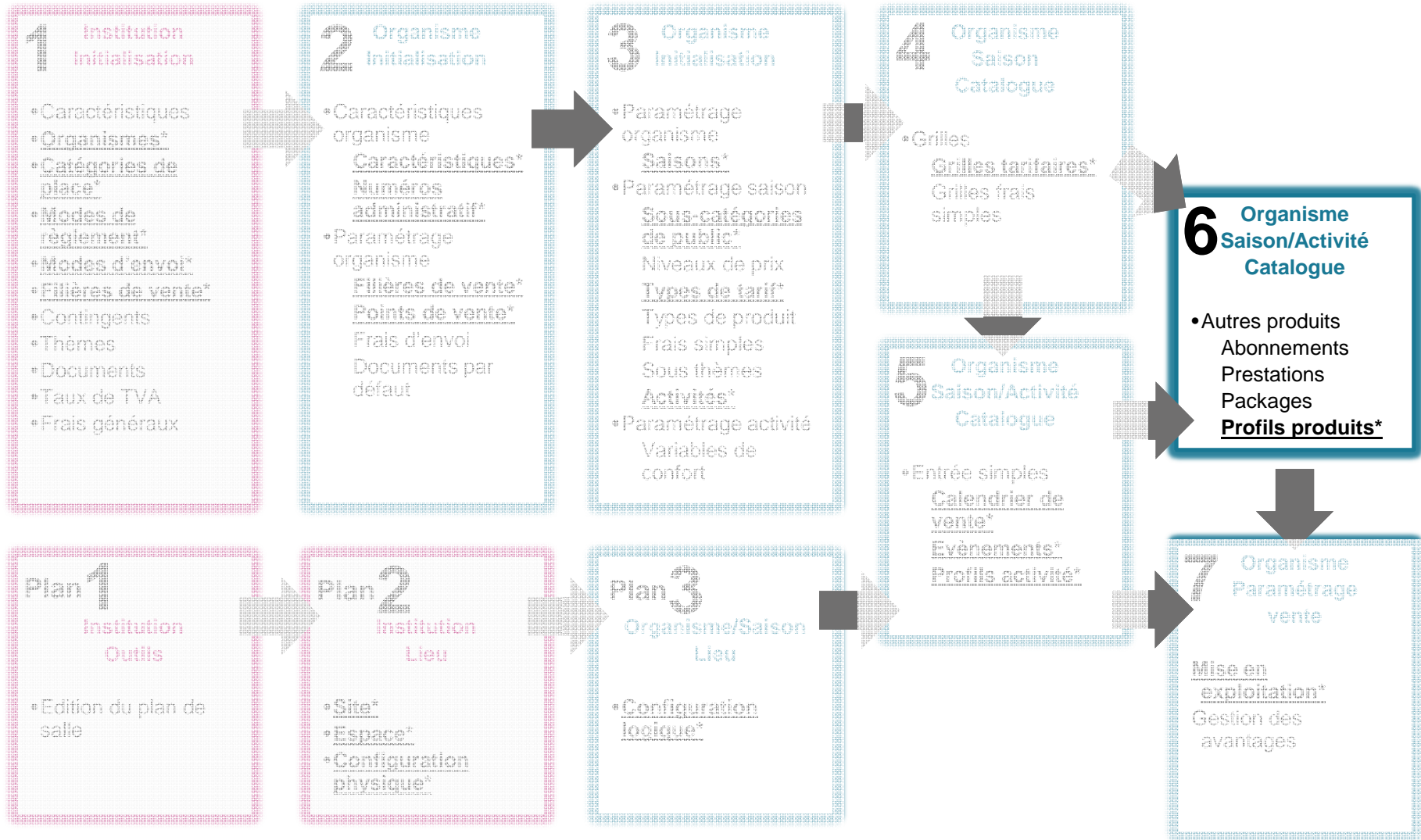
Le profil produit rassemble les fonctionnalités du calendrier de vente et du profil activité. Il permet de définir une date de début et de fin des ventes mais aussi d'affiner par sous-catégories de public et filières de vente

Le profil produit ne s'applique que pour les produits suivants :

- Abonnements
- Packages
- Produit libre
- Prestation
- Bon
- Adhésion

PROFIL PRODUIT

Etapes de paramétrage



Gras + étoile + sous ligné* : obligatoire - **Violet** : contexte institution - **Bleu** : contexte organisme

PROFIL PRODUIT

Paramétrage

The screenshot shows the 'Profils produit' management interface. The left navigation menu includes 'Catalogue', 'Autres produits', 'Abonnement', 'Packages', 'Produit libre', 'Prestations', 'Bon', 'Adhésion', and 'Profils produit' (highlighted with a red box). The main area displays a table of product profiles with the following data:

| NOM INTERNE | CODE | ÉTAT | DATE DÉBUT VENTE | DATE FIN VENTE | TOUTES SS-CAT. PUBLIC |
|----------------------|---------|--------|------------------|----------------|-----------------------|
| ✓ B2C_2 | B2C_2 | Validé | 01.12.2014 08:00 | | non |
| ✓ B2C 1 | General | Validé | 01.09.2012 08:00 | | oui |
| ✓ B2C 3 | B2C3 | Validé | 25.01.2014 10:00 | | oui |
| ✓ B2C 4 | B2C4 | Validé | 01.09.2012 08:00 | | oui |
| ✓ Guichet uniquem... | Guichet | Validé | 08.09.2014 08:00 | | oui |

- Pour créer un profil produit, il faut se rendre dans :
 - Contexte Organisme
 - Catalogue
 - Profil produit

Puis cliquer sur « Nouveau »

PROFIL PRODUIT

Paramétrage

- 1 Renseigner un nom interne et un code
- 2 Définir une date de début et de fin de vente pour des produits non datés (type prestation)
- 3 Définir une date de début et de fin de vente pour des produits non datés (type prestation)
- 4 Définir si le profil s'applique au grand public ou aux structures

☆ *Profils produit > B2C 4*

État Validé

Nom interne * FR * B2C 4 1
EN
DE
ES

Code * B2C4

Vente des produits

Date début vente * Lundi 29.12.2014 2
Heure début vente * 08:00
Date fin vente
Heure fin vente

Vente des produits datés seuls ou dans des produits composés

Jours avant date, début
Fin de vente des produits datés 3
 Jours avant date, fin
Jours avant date, fin *
 Sans restriction

Type cible * Tout public 4

PROFIL PRODUIT

Paramétrage

- Dans « Sous-catégories de public », vous pouvez définir quelles sous-catégories de public seront disponibles dans ce profil.
- Passez dans le volet de droite les sous catégories de public voulues ou cochez « Toutes les sous-catégories de public »
- Dans « Quantité », on peut définir la quantité minimale et maximale qu'un client peut acheter.

ENREGISTRER ET FERMER | DEMO SECUTIX | SAISON 1 DEMOSTIX

☆ Produits associés au profil B2C 4

+ NOUVEAU - SUPPRIMER

| <input type="checkbox"/> | FAMILLE DE PRODUITS | NOM INTERNE | CODE | TYPE DE PRODUIT | ÉTAT |
|--------------------------|---------------------|--|---------|-----------------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> | ▶ Abonnement | Abonnement 2 à 4 spectacles | ABOLIB | | En exploitation |
| <input type="checkbox"/> | ▶ Abonnement | Abonnement 5 à 7 spectacles | abo10 | | En exploitation |
| <input type="checkbox"/> | ▶ Adhésion | Adhésion | zADDEMO | | En exploitation |
| <input type="checkbox"/> | ▶ Bon | Bon cadeau | Bon50 | | En exploitation |
| <input type="checkbox"/> | Packages | Spectacle + programme | SPTPGM | | Suspendu |
| <input type="checkbox"/> | ▶ Packages | Visite exposition + concert de Carla ... | viscon | | En exploitation |

ENREGISTRER ET FERMER | DEMO SECUTIX | SAISON 1 DEMOSTIX

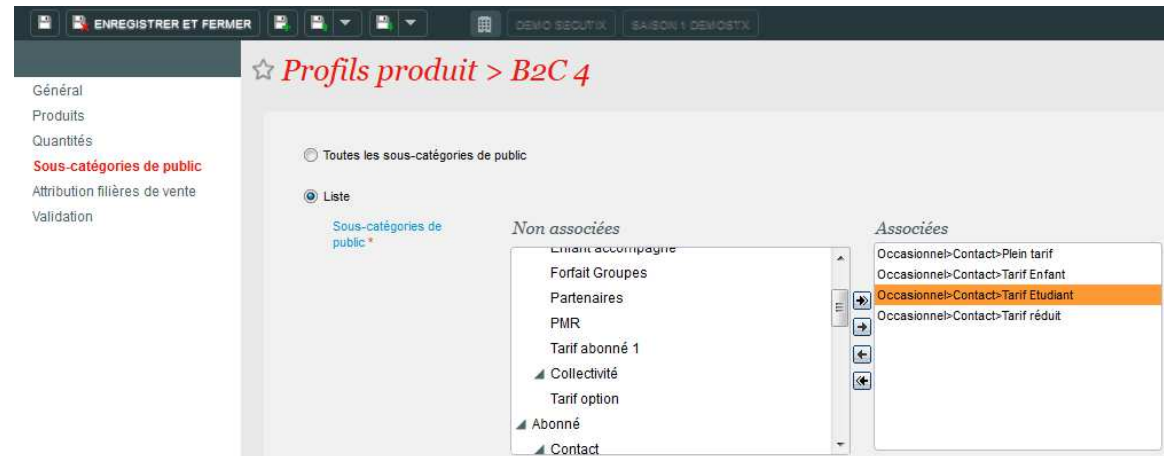
☆ Profils produit > B2C 4

| FAMILLE DE PRODUITS | TYPE DE PRODUIT | PRODUIT | QUANTITÉ MIN | QUANTITÉ MAX |
|---------------------|-----------------|--|--------------|--------------|
| Abonnement | Sans type | Abonnement 2 à 4 spectacles | 1 | |
| | | Abonnement 5 à 7 spectacles | 1 | |
| Packages | Sans type | Spectacle + programme | 1 | |
| | | Visite exposition + concert de Carla Bruni | 1 | |
| Prestations | Sans type | Coupe de Champagne Moët & Chandon | 1 | |
| | | Dîner Privilage | 1 | |
| Bon | Sans type | Programme du spectacle | 1 | |
| | | Bon cadeau | 1 | |
| Adhésion | Sans type | Adhésion | 1 | |

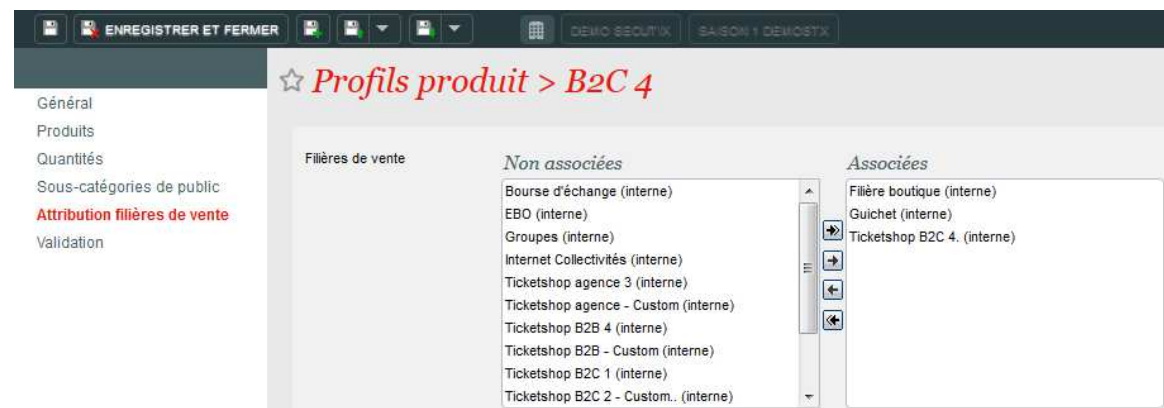
PROFIL PRODUIT

Paramétrage

- Dans « Produit », vous pouvez ajouter les produits qui utiliseront ce profil. Pour cela, cliquez sur « Nouveau »



- Dans « Attribution filières de vente », on définit sur quelle(s) filière(s) de vente ce profil sera actif.



- Une fois les champs remplis, il faut valider le profil activité dans le menu « Validation » pour que ce profil puisse être exploité.

Fin.

www.secutix.com