

Les avantages - Paramétrage

La gestion de votre stratégie de vente passe par l'octroi d'avantages sur certains produits à certains types de publics et sous certaines conditions.

SecuTix 360° vous permet de mettre en place différents types d'avantages en fonction de la stratégie que vous souhaitez appliquer.

Un avantage est associé à un ou plusieurs produits préalablement paramétrés et permet d'obtenir un tarif avantageux sous certaines conditions que vous aurez définies. Un avantage est défini pour une saison donnée et est associé à une, plusieurs voire toutes les filières de vente internes. Il peut avoir une date/heure de début et une date/heure de fin de validité.

Ce qui différencie les avantages dans SecuTix 360° c'est le type de cibles à qui ils s'adressent:

Grand public

Un avantage grand public est un avantage dont tout le monde peut bénéficier qu'il soit déjà parmi vos contacts ou non. C'est le cas par exemple lorsque vous baissez le prix d'une de vos prestations, comme le t-shirt à l'effigie de l'édition 2013 de votre festival que vous décidez de vendre à 15€ au lieu de 25 €. N'importe qui peut profiter de cette offre.

Contacts

Un avantage de type contacts est un avantage nominatif qui est distribué à une cible de contacts via une campagne marketing. Seuls les contacts de la cible peuvent en bénéficier et c'est leur identification par le système qui leur donne accès à l'avantage. Il n'y a donc pas de code ou autre, c'est l'identification de la personne en ligne ou au guichet qui le permet d'en bénéficier. C'est le cas par exemple lorsque vous effectuez une campagne automatique dans SAM visant les personnes qui ont leur anniversaire aujourd'hui: vous leur envoyez vos vœux par email et leur annoncer qu'à cette occasion vous leur offrez 5% de rabais sur les places du prochain spectacle. En s'identifiant ces personnes pourront bénéficier du tarif avantageux.

Indicateur

Ce type d'avantage permet de cibler les bénéficiaires en fonction du niveau d'un des indicateurs. Par exemple, vous décidez d'octroyer une place à 30€ au lieu de 45€ à tous les contacts dont l'indicateur "Assiduité" a le niveau "régulier". Ainsi, dès qu'un contact, de par les achats qu'il a effectués voit le niveau de son indicateur "Assiduité" passer à "régulier", il se verra automatiquement proposer le tarif préférentiel à 30€.

Partenaire

Un avantage partenaire est en réalité un code que vous paramétrez et diffusez autour de vous. Toute personne qui connaît ce code peut le saisir dans le système et bénéficier de l'avantage. C'est le cas par exemple lorsque vous publiez dans un journal local une publicité avec un code de type "NOEL2016" et chaque personne qui va utiliser ce code pourra bénéficier d'un rabais.

Codes à usage unique

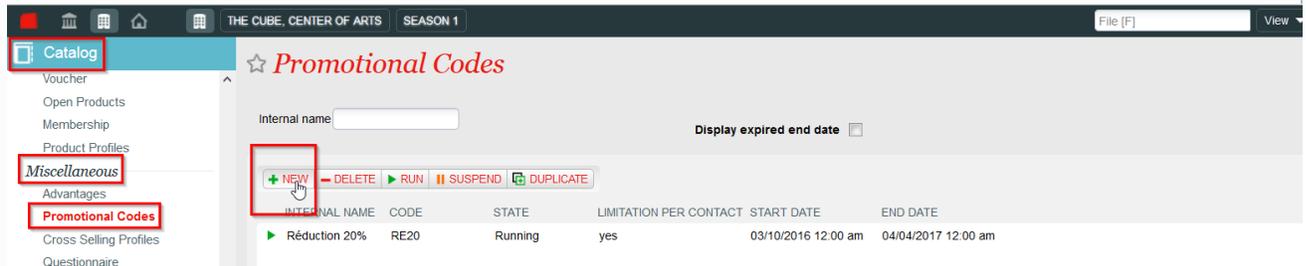
Il s'agit de générer en masse un certain nombre de codes de type "XB56TR754". Ces codes, une fois distribués, donnent droit à un avantage. Chaque code ne peut être utilisé qu'une seule fois. Vous pouvez par exemple utiliser ces codes sur des flyers que vous allez distribuer.

Le saviez-vous?

Le code promotionnel

Un peu en marge des avantages, il vous permet d'octroyer soit un % sur l'ensemble de la commande, soit un montant précis déduit de montant total de la commande. Il se différencie des avantages car il n'est pas lié directement à un produit en particulier mais porte sur le panier d'achat dans son ensemble.

Vous pouvez le paramétrer dans la partie Organisme > Catalogue > Divers > Codes promotionnels



THE CUBE. CENTER OF ARTS SEASON 1

Catalog

Voucher
Open Products
Membership
Product Profiles
Miscellaneous
Advantages
Promotional Codes
Cross Selling Profiles
Questionnaire

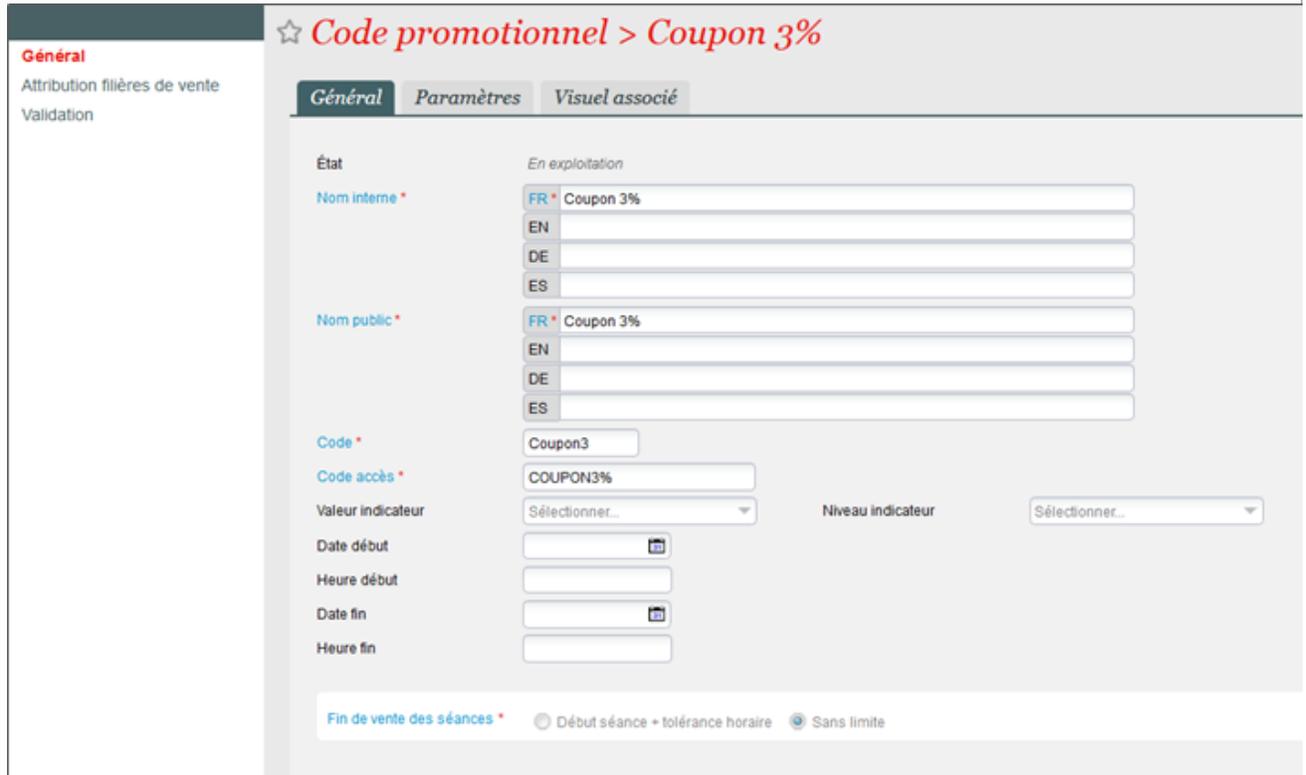
Internal name

Display expired end date

+ NEW - DELETE ▶ RUN || SUSPEND DUPLICATE

INTERNAL NAME	CODE	STATE	LIMITATION PER CONTACT	START DATE	END DATE
▶ Réduction 20%	RE20	Running	yes	03/10/2016 12:00 am	04/04/2017 12:00 am

Des conditions, comme le montant minimum du panier ou une valeur d'indicateur peuvent être appliquées afin de limiter l'utilisation du code.



Code promotionnel > Coupon 3%

Général Paramètres Visuel associé

État *En exploitation*

Nom interne *
FR * Coupon 3%
EN
DE
ES

Nom public *
FR * Coupon 3%
EN
DE
ES

Code *
Coupon3

Code accès *
COUPON3%

Valeur indicateur Sélectionner... Niveau indicateur Sélectionner...

Date début

Heure début

Date fin

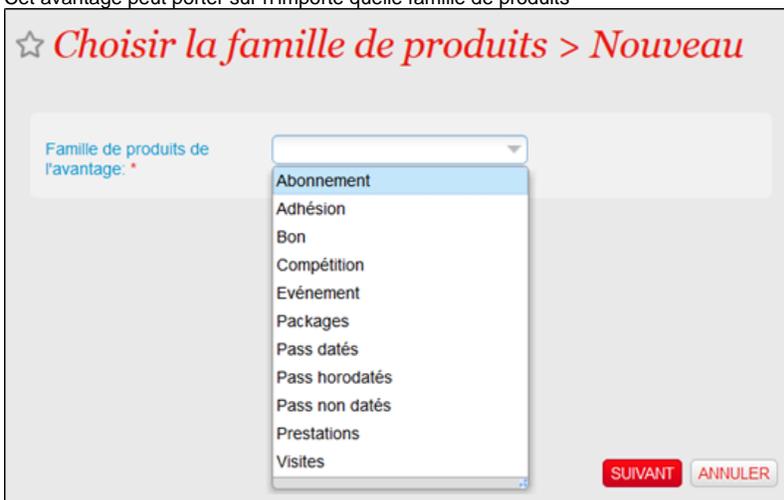
Heure fin

Fin de vente des séances * Début séance + tolérance horaire Sans limite

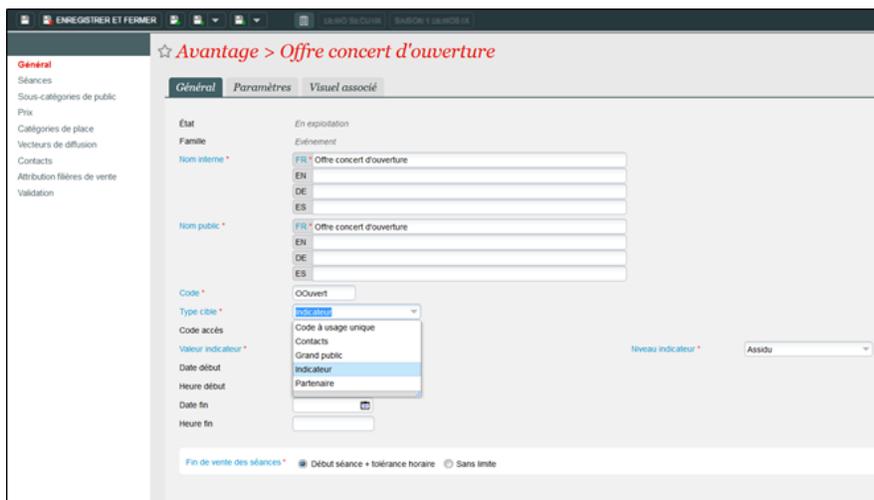
Paramétrage

- Depuis le module Catalogue, il est possible de créer un nouvel avantage

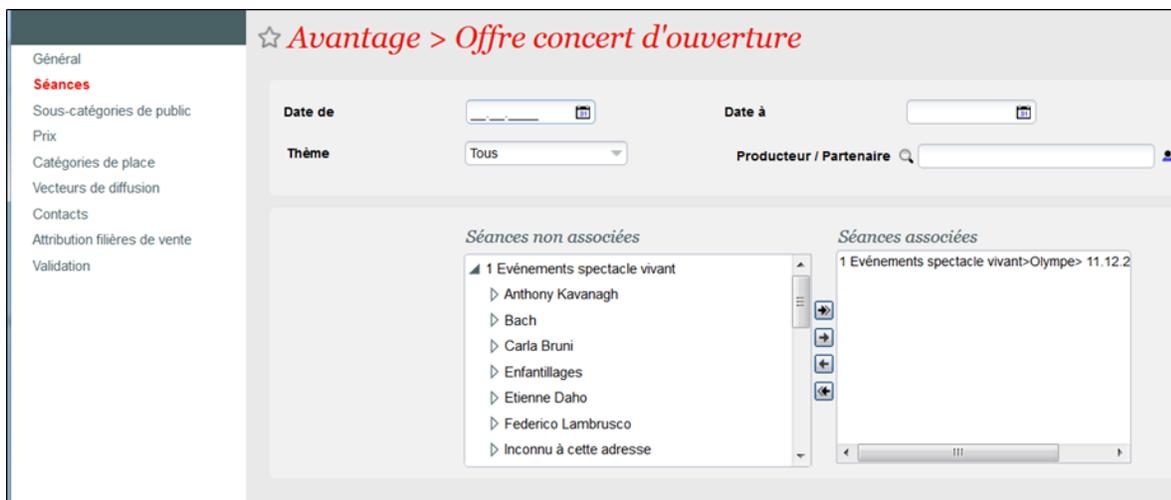
- Cet avantage peut porter sur n'importe quelle famille de produits



- Renseignement des informations générales de l'avantage:
 - Choix du type de cible
 - Identification du quota
 - Règle de validité



- Choix des produits et des sous-catégories de public concernées par l'avantage
- Sélection des prix pour chaque produit concerné



- Attribution des filières de vente sur lesquelles l'avantage peut être utilisé
- Validation de l'avantage et mise en exploitation

NOM INTERNE	CODE	ÉTAT	FAMILLE	TYPE CIBLE
▶ Avantage HUB	HUB01	En exploitation	Événement	Code à usage uni
Carte famille	CarteF	Suspendu	Packages	Indicateur
▶ Invitation code à utilisation uni...	Invit	En exploitation	Pass non datés	Code à usage uni
▶ Invitation personnelle	InvP	En exploitation	Événement	Partenaire
▶ Offre concert d'ouverture	Oouvert	En exploitation	Événement	Indicateur
▶ Offre coupe de champagne	occ	En exploitation	Prestations	Indicateur
▶ Offre exclusive!	oex1	En exploitation	Événement	Contacts
▶ Offre personnelle	moins10p	En exploitation	Événement	Contacts
▶ Offre personnelle -20%	OP	En exploitation	Événement	Contacts
▶ Offre personnelle -20 %	OP-20	En exploitation	Événement	Grand public
▶ Promo -5%	promoF	En exploitation	Événement	Structure
▶ Promo Jazz -10%	APEV3	En exploitation	Événement	Contacts
▶ Promo Noël	NOEL	En exploitation	Compétition	Contacts

Les codes à usage unique

Le paramétrage de ces codes à usages uniques se gèrent depuis le module "Catalogue" du contexte "Organisme" de SecuTix et se distribue depuis le modèle "Complément vente" dans le contexte "Vente". L'idée générale est que dans un premier temps, vous paramétriez l'avantage avec ses différentes propriétés et un quota (par exemple 350 codes) et que depuis le modèle "Complément vente" vous puissiez distribuer ces codes. A vous-même si vous souhaitez les distribuer directement ou à des contacts B2B. Par exemple, envoyer 100 des codes à usage unique à votre partenaire B2B "Office du Tourisme" afin qu'il puisse les distribuer plus loin.

Etape 1 - Configuration de l'avantage:

Avantage > Nouveau

Général Paramètres Visuel associé

État: En préparation

Familie: Événement

Nom interne *
FR * Codes pour Noël B2B
EN
DE
ES

Nom public *
FR * Codes pour Noël B2B
EN
DE
ES

Code *
NOEL2016

Type cible *
Code à usage unique

Code accès

Valeur indicateur: Sélectionner... Niveau indicateur: Sélectionner...

Date début: Jeudi 01.12.2016

Heure début

Date fin: Samedi 31.12.2016

Attention, ce type d'avantage requiert en amont la création d'un type de document (contexte "Institution" - Type de document "Liste des codes dans un email").

Initialization

Document types

DOCUMENT CLASS	INTERNAL NAME	CODE	ORGANIZATIONS	SALES CHANNELS
Basic email	Email birthday promotion	ETFBDP	All	All
Basic email	Print your ticket for tonight!	printTic	All	All
Basic email	Romeo and Juliet	RAJ-FP	All	All
Code list within email	test	test	All	All
Credit note bank transfer recap	Credit balance bank transfer summary	VirAv	All	All
Credit note bank withdrawal recap	Credit balance bank withdrawal order summary	PréAv	All	All
Credit note receipt	Credit note receipt	JusAvoir	All	All
E-commerce email	invitation	invit	All	All
Exchange tickets	e-mail pour l'échange de billets	ExTktAck	All	All
File recap	File summary	RecapDos	All	All
Instalment payment failure email	Instalment reminder	PFInst	All	All
Instalment payment success email	Instalment reminder	PSInst	All	All

Institution parameters
 Institution characteristics
 Organizations
 Seat categories
 Payment Methods
 Delivery Zones
 Shipment Modes
 Sales Channels
 Contingents
 Topics
Document types
 Documents to send
 Validation
Overheads
 Overheads
 Overheads Tables
 Validation
Rates definition
 VAT Rates
 Exchange rates

Etape 2 - Distribution des codes

Dans le contexte "Vente", vous pouvez distribuer une partie de vos codes via l'écran "Génération et distribution de codes" au relais de votre choix. Un email sera envoyé avec une liste de code. Vous pouvez donc soit vous envoyer les codes à vous-mêmes soit les envoyer à un partenaire B2B qui les distribuera.

Box office

Sales complement

Generation and sending of codes

Options
 Option requests
 Seat option allocations
 Product option allocations
 Season tickets
 Subscriptions
 Validation
Advantages
Generation and sending of codes
 Dashboard
 Follow the codes
 Sales
 Performances availability
 Transfer contingent
 Ticket Check
 Check and Withdrawal
 Stock withdrawal
 Bank agreement
 Bank file treatment

Contact *
 Season *
 Advantage *
 Number *
 Destination *
 Document type *
 Language *
 Remark

SECUTIX
 Season 1
 Codes pour Noël B2B
 100
 marine.stankova@secutix.com
 test
 French
 Test test

Finalement, une fois vos codes distribués, vous pouvez suivre leur utilisation via le Dashboard situé dans le même menu.

Box office

File [F] View

Sales complement

☆ **Dashboard**

Season * Season 1

Show details of contacts who requested the generation Yes No

CALCULATE

CONTACT	ADVANTAGE	GENERATED CODES	AVAILABLE CODES	USED CODES	CONTROLLED TICKETS CODES	INVALID CODES
SECUTIX	Codes pour Noël B2B	10	10	0	0	0
	S/T	10	10	0	0	0
TOTAL		10	10	0	0	0

Options

- Option requests
- Seat option allocations
- Product option allocations

Season tickets

- Subscriptions
- Validation

Advantages

- Generation and sending of codes
- Dashboard**
- Follow the codes

Sales

- Performances availability

Mise à disposition

Après son attribution à une ou plusieurs filières de vente et sa mise en exploitation, voici les règles d'affichage des différents types d'avantage :

- L'avantage Grand Public est disponible immédiatement pour toute personne passant une commande dans SecuTix.
- L'avantage Indicateur est disponible pour l'ensemble des contacts ayant le niveau de l'indicateur concerné par l'avantage. Les contacts accédant à ce niveau d'indicateur après mise en exploitation de l'avantage en bénéficient aussi.
- L'avantage Partenaire est disponible pour toute personne connaissant le code défini au niveau de l'avantage.
- L'avantage Contacts est disponible pour l'ensemble des contacts inclus dans la cible de la campagne à laquelle l'avantage est associé. Il est accessible dès que la campagne a été activée via le module SAM.
- L'avantage Code à usage unique est disponible pour toute personne à laquelle un des codes de la liste a été transmis.