4.5. - Standard-Indikatoren

Mit Hilfe von Indikatoren kann die SecuTix-Kontaktdatenbank aufgeteilt werden; außerdem dienen sie zur Erstellung von Marketing-Listen. Die Indikatoren werden automatisch berechnet. Maßgebend ist die Tätigkeit des Kontakts innerhalb der Organisation.

So wird der Indikator „Abonnent“ automatisch auf "Ja“ gesetzt, wenn ein Kontakt ein Abonnement für die laufende Saison erwirbt.

Einige dieser Indikatoren erscheinen ebenfalls in der Registerkarte der Kontaktdatei in Form eines Piktogramms.

Die Häufigkeit der Berechnung variiert je nach Indikator. Der jeweilige Wert wird in Echtzeit in einem Tages- oder Wochenrhythmus oder bei Saisonwechsel aktualisiert.

(Für alle Organisationen einer Institution wird ein Indikator aktiviert bzw. deaktiviert.)

Liste der SecuTix 360°-Standardindikatoren

Abonnent

Gibt an, ob ein Kontakt ein Produkt der Familie „Abonnement“ mit Gültigkeit für die laufende Saison erworben hat.

Häufigkeit der Berechnung
In Echtzeit, bei Saisonwechsel

Wert
Der Wert entspricht „Ja“, wenn der Kontakt ein Abonnement für die laufende Saison erworben hat.
Stornierte Abonnements werden nicht berücksichtigt.
Standardwert: Nein

Level

Niveau	Hat ein Produkt vom Typ „Abonnement“ erworben (= Wert)	Levelbezeichnung
0	False	Nein
1	True	Ja

Mitglied

Zeigt an, ob ein Kontakt ein Produkt der Familie „Mitgliedschaft“ für die laufende Saison (bei Saisonmitgliedschaft) oder mit laufender Gültigkeit erworben hat.

Häufigkeit der Berechnung
Täglich, in Echtzeit
Wert
Der Wert entspricht „Ja“, wenn der Kontakt Mitglied ist und die Mitgliedschaft gültig ist
- Mitgliedschaft nicht erstattet
- Gültige Mitgliedschaft für laufende Saison
Standardwert: Nein

Level

Level	Hat ein Produkt aus der Familie „Mitgliedschaft“ gekauft oder reserviert (= Wert)	Levelbezeichnung
0	False	Nein
1	True	Ja

Anwesenheit

Zeigt die tatsächliche Anwesenheit eines Kontakts an. „Anwesenheit“ wird als Anzahl der Vorführungen definiert, für die während einer Saison Tickets gekauft werden. Je mehr Tickets für Vorführungen gekauft werden, desto eher erhält der Kontakt die Einstufung als regelmäßiger Käufer.

Häufigkeit der Berechnung
In Echtzeit, bei Saisonwechsel

Wert
Der Wert entspricht der Anzahl der einzelnen Vorführungen, an denen der Kontakt während der Saison teilgenommen hat oder teilnehmen wollte. Erstattete Tickets werden hierbei nicht berücksichtigt.
Standardwert: 0

Level

Level	Anzahl der Vorführungen (= Wert)	Levelbezeichnung
0	0	Inaktiv
1	1	Gelegenheitskäufer
2	2 bis 5	Regelmäßiger Käufer
3	6 und mehr	Sehr regelmäßiger Käufer

Produkte für Kinder

Dieser Indikator gibt an, ob ein Kunde ein Produkt aus der Kategorie „Kinder“ gekauft oder reserviert hat.

Häufigkeit der Berechnung
In Echtzeit, bei Saisonwechsel

Wert
Wenn der Käufer einen Auftrag (Kauf, Reservierung) in Bezug auf ein Produkt mit der Publikumskategorie „Kinder“ erteilt hat, wird der Wert auf „Ja “ gesetzt.
Der Wert wird bei Stornierung einer Bestellung nicht zurückgesetzt.
Standardwert: Nein

Level

Level		Hat ein Produkt der Kategorie „Kinder“ gekauft oder reserviert (= Wert)		Levelbezeichnung
0	False			Nein
1	True			Ja

A/B/C Kunde (letzte Saison)

Gibt an, ob ein Kontakt in der vorhergehenden Saison eher wenig, durchschnittlich viel oder sehr viel Geld für Tickets ausgegeben hat.

Häufigkeit der Berechnung
Bei Saisonwechsel
Wert
Der Wert wird bei Saisonwechsel berechnet. Er steht für die Einnahmen, die durch einen Kontakt in der vorhergehenden Saison generiert wurden.
Standardwert: 0
Level
Das Level wird je nach Zugehörigkeit des Kontakts (Gemeinschaft, Abonnement oder weiteres) berechnet.
In jeder Gruppe werden die Kontakte je nach den durch sie generierten Einnahmen sortiert (3 Tranchen).

Level	Einnahmetranche (= Wert)	Levelbezeichnung
1	Gehört zu den 50 % mit den niedrigsten Einnahmen	Wenig
2	Zwischen dem höchsten Wert der 50 %, die am wenigsten Einnahmen generieren und den 20 %, die die höchsten Einnahmen generieren	Mittel

3	Gehört zu den 20 %, die die meisten Einnahmen generieren	Viel

PMG - N

Dieser Indikator zeigt an, ob ein Kontakt während der laufenden Saison wenige, durchschnittlich viele oder sehr viele Tickets erworben hat.

Häufigkeit der Berechnung
Wöchentlich
Wert
Der Wert wird jede Woche neu berechnet. Er steht für die Einnahmen, die ein Kontakt während der laufenden Saison generiert hat.
Standardwert: 0
Level
Der Level wird anhand der Methode für den PMG-Indikator berechnet.

Level	Tranche de revenu (= valeur)	Levelbezeichnung
1	Gehört zu den 50 % mit den niedrigsten Einnahmen	Wenig
2	Zwischen dem höchsten Wert der 50 %, die am wenigsten Einnahmen generieren und den 20 %, die die höchsten Einnahmen generieren	Mittel
3	Gehört zu den 20 %, die die meisten Einnahmen generieren	Viel

Aktualität

Hinweis auf die Vorstellung, für die der Kontakt zuletzt ein Ticket erworben hat.

Häufigkeit der Berechnung
Täglich, in Echtzeit

Wert
Der Wert ist das Datum der letzten (bereits vergangenen oder zukünftigen) Vorstellung, für die der Kontakt Tickets erworben hat. Stornierte Tickets werden bei der Berechnung der „Aktualität“ nicht berücksichtigt.
Standardwert: NULL

Level
Der Level wird anhand der Methode für den PMG-Indikator berechnet.

Level	Letzte Sitzung (= Wert)	Levelbezeichnung
0	Keine	Keine Bestellung
1	Über 3 Jahre	Vor mehr als 3 Jahren
2	Zwischen 3 Jahren und 1 Jahr	Zwischen 1 Jahr und 3 Jahren
3	In den letzten Monaten	Vor weniger als einem Jahr
4	Heute oder in Zukunft	Zukünftig

Verkaufskanal

Gibt den Verkaufskanal an, der in den letzten 12 bis 36 Monaten vom Kontakt am häufigsten genutzt wurde (falls in den letzten 12 Monaten kein Kauf getätigt wurde).

Häufigkeit der Berechnung
Täglich

Wert
Der Wert entspricht der Anzahl der Ticketkäufe des Kontakts über seinen bevorzugten Vertriebskanal, d. h. über den er die meisten Käufe in den letzten 12 Monaten oder in den letzten 36 Monaten – bei keinem Kauf in den letzten 12 Monaten – getätigt hat.
Bei gleicher Anzahl Ticketkäufe auf mehreren Kanälen steht B2B an erster Stelle, gefolgt von INTERNET.
Standardwert: NULL

Level

Level	Art des am häufigsten verwendeten Vertriebskanals (= Wert)	Levelbezeichnung
0	Keine Bestellung	Keine
1	OTHERS	Weitre
2	INTERNET	Internet
3	B2B	B2B

Treue

Gibt an, seit wann ein Kontakt Kunde der Organisation ist.

Häufigkeit der Berechnung
Täglich, in Echtzeit

Wert
Der Wert ist das Datum der ersten Interaktion zwischen Kunde und Organisation (Kontakt über Kauf, beim Bezahlen oder über Besuch).
Standardwert: NULL

Level

Level	Erste Interaktion (= Wert)	Levelbezeichnung
0	Keine	Keine Bestellung
1	In den letzten 12 Monaten	Neu
2	Zwischen 1 und 4 Jahren	Kürzlich
3	Über 4 Jahre	Älter

Jung

Gibt an, ob der Kontakt als „jung“ betrachtet wird. Der Wert "29" ist dabei einstellbar und kann durch SecuTix geändert werden.

Häufigkeit der Berechnung
Täglich, in Echtzeit

Wert
Für die Saison A-1/A muss ein Kontakt nach dem 1. Januar des Jahres A-29 geboren worden sein, um als „jung“ zu gelten. So muss z. B. für die Saison 2007/2008 ein Kontakt nach dem 1. Januar 1979 geboren worden sein, um als „jung“ zu gelten.
Standardwert: NULL

Level

Level	Nach dem 01.01.A-29 geboren (= Wert)	Levelbezeichnung
0	False	Nein
1	True	Ja

Engagement in sozialen Netzwerken

Gibt die Anzahl der Ticketkäufe an, über die der Kontakt in den sozialen Netzwerken berichtet hat.

Häufigkeit der Berechnung
Täglich

Wert
Der Wert entspricht den Ticketkäufen, die ein Kontakt in den letzten 12 Monaten geteilt hat.
Standardwert: 0

Level
Der Level errechnet sich aus der Tranche, in der sich der Kontakt befindet.

Level	Anzahl der Mitteilungen (= Wert)	Levelbezeichnung

0	0	Inaktiv
1	Gehört zu den 50 %, die am wenigsten teilen	Gelegenheitskäufer
2	Liegt zwischen den 50 %, die am wenigsten teilen und den 20 %, die am meisten teilen	Engagiert
3	Gehört zu den 20 %, die am meisten teilen	„Botschafter“

Einfluss in den sozialen Medien

Gibt die Anzahl der Visits an, die auf Facebook durch die gesamten geteilten Inhalte eines Kontakts generiert werden (Anzahl der Klicks auf die geteilten Inhalte)

Häufigkeit der Berechnung
Täglich

Wert
Der Wert entspricht der Anzahl der Visits, die in den sozialen Medien (Facebook) über die nach einem Kauf geteilten Links des Kontakts in den vergangenen 12 Monaten generiert werden.
Standardwert: 0

Level
Der Level errechnet sich aus der Tranche, in der sich der Kontakt befindet.

Level	Anzahl der Visits (= Wert)	Levelbezeichnung
0	0	Inaktiv
1	Gehört zu den 50 %, die die wenigsten Klicks generieren	Basic Influencer
2	Liegt zwischen den 50 %, die am wenigsten liefern und den 20 %, die am meisten liefern	Influencer
3	Gehört zu den 20 %, die am meisten Klicks generieren	Key Influencer