## Afficher des indicateurs dans l'espace personnel

Encouragez vos contacts à faire progresser leurs indicateurs avec cette nouvelle fonctionnalité qui vous permet d'afficher des indicateurs et leurs valeurs associées dans l'espace personnel de la vente en ligne.

## Comment configurer cela ?

1/ Accédez à la filière de vente Internet de votre choix puis au point de vente.

2/ Dans le menu de gauche "caractéristiques de contact", choisissez les indicateurs que vous souhaitez afficher dans l'espace personnel du point de vente choisi.

	Point of sales >	Internet B2C					
Characteristics	Selection of contact orite	ria					
Internet theme	<ul> <li>Selection of contact crite</li> </ul>	na					
Main navigation		Not selected criteria	Selected criteria				
Social network		Inscription à la newsletter pro(optional)					
Mobile Applications		Would you like to collect loyalty points?(optio	nal)				
Beacons configuration		I would like to subscribe to the newsletter(op	stional)				
Contact characteristics			-				
			•				
			( <b>(</b> +				
	Madatian autorizations						
	Marketing authorizations						
	All marketing authorizatio	ns activated for Internet					
	C Calculate of analytics and analytics						
	G Selection of marketing au	010120015					
		Not selected authorization	Selected authorization				
		Accept communication from institution					
	SMS_MMS						
		Accepts transmission of elec. coordinates to	third p				
			<b>(</b>				
		4					
	Contact indicators z	7 1 1 1 1					
		Inselected indicators	Selected indicators				
	5	Season-ticket holder	Seniority Assiduity				
		children Product	Youth				
	5	Gensitivity offers	SML				
	Туро		Recency				
	h	lembers N+1	Fidelity points				
	4	Age 29-39	Social media engagement (shares)				
		nempers	Social influence (Clicks)				

## Résultat dans l'espace personnel

Les indicateurs sont affichés dans la section d'accueil de l'espace personnel du contact. Les indicateurs sont affichés de droite à gauche puis de haut en bas.

Nous vous recommandons de ne pas afficher trop d'indicateurs afin d'éviter que vos contacts soient confus. Des indicateurs comme les points de fidélité, l'assiduité ou l'engagement sur les réseaux sociaux semblent être les meilleurs candidats car ils encourageront vos contacts à les faire progresser et ainsi obtenir les récompenses que vous proposez en fonction de votre stratégie marketing.

My homepage					
					Home page
Dear Mr. Shapira, Welcome to your client account. In this area you will be able to perform several tasks, such as: - Print or reprint your e-tickets until the beginning of performances - Benefit of offers and the advantages that you reserved - Modify your details			412.00 EUR	of credit available	Offers
		Membership	Expires on 12/02/2019	ž <b>V</b> až	TICKETS Tickets
		Membership card	Expires on 12/02/2019		Resell tickets Order history
		Membership card 2233-1425-7725-7069-7303-0053	Expires on 12/02/2019		Subscriptions
		Youth membership cart 4010-5605-6104-0186-3934-0086	Expires on 25/07/2018		ACCOUNT SETTINGS
	13 2943 28	8.10.2017 0	17.03.2015	Yes	Profile and payment method Password
	Assiduity Fidelity points	Recency SML	Seniority	Youth	Address book
					View products
					Log out
Upcoming in 2	3 hours	Your last or	der		
					Keep your details up to date
Re: Zeitung Danse - P.A.R.T.S.		Orders			We may have to inform you of the postponement or
FRI SEASON 1		File # 3	2		cancellation of an event. We will contact you by email, by
Small room ,	Theatre	Status	ompleted (with exchange	2)	phone or by mail to the address you provided when

API

Les indicateurs sont également disponibles au sein de l'API standard SecuTix. Ainsi dans le cas d'une intégration avancées avec SecuTix, il vous également possible d'exploiter ces données.