

Les indicateurs standards

 Veuillez consulter [Standard indicators](#) pour une version plus complète.

Les indicateurs permettent de segmenter la base de contacts SecuTix et sont des instruments à utiliser pour la constitution de listes marketing. Ils sont calculés de manière automatique en fonction des actions du contact au sein de l'organisme. Par exemple, l'indicateur « Abonné » passe automatiquement à « Abonnée : oui » lorsqu'un contact achète un abonnement pour la saison en cours.

Contact > 17 Mr Michel SHAPIRA (Client)

Summary General Marketing Management Notes Administration

Please select... 

 Communication language

 Season-ticket holder

 Seniority

 Assiduity

 Sales channel used

 ARGENT SML

 Members

 Children Product

Number: 17 Role: Public

Individual

Last name * SHAPIRA First name * Michel

Birth date: 30/07/2001 Job title:

 Certains de ces indicateurs apparaissent même dans l'onglet "Résumé" de la fiche contact sous forme de pictogrammes.

La fréquence de calcul varie en fonction des indicateurs. Leur valeur va être rafraîchie en temps réel, selon un rythme quotidien ou hebdomadaire, ou au changement de saison.

Le niveau d'un indicateur est calculé à partir de la valeur de ce même indicateur.

(Un indicateur est activé (ou désactivé) pour tous les organismes d'une institution.)

Liste des indicateurs standards de SecuTix 360°

Assiduité

Cela indique l'assiduité actuelle d'un contact. L'assiduité étant définie comme le nombre de séances achetées pendant une saison. Plus le nombre de séances achetées est élevé, plus le contact est considéré comme régulier.

Fréquence calcul

Temps réel, Changement de saison

Valeur

La valeur est le nombre de séances distinctes auxquelles le contact a assisté ou prévu d'assister au cours de la saison. Les billets remboursés ne sont pas pris en compte.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Niveau	Nombre de séances (= valeur)	Nom du niveau
0	0	Inactif
1	1	Occasionnel
2	2 à 5	Régulier
3	6 et plus	Assidu

Produit Enfant

Cet indicateur indique si un client a acheté ou réservé un produit de la catégorie « Enfant ».

Fréquence calcul

Temps réel, Changement de saison

Valeur

Quand le contact passe un ordre (achat, réservation) relatif à un produit dont la catégorie de public est « Enfant » alors la valeur est « Oui ». La valeur n'est pas réinitialisée si l'ordre est annulé.

Valeur par défaut : Non

Niveau

Niveau	A acheté ou réservé un produit "Enfant" (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non
1	True	Oui

Adhérent

Cela indique si un contact a acheté un produit de la famille "Adhésion" valable pour la saison en cours (si c'est une adhésion saisonnière) ou dont la période de validité est en cours.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

La valeur est « Oui » si le contact est adhérent et que son adhésion est valide

- Adhésion non remboursée

- Adhésion pour la saison en cours ou dont la plage de validité n'est pas échue

Valeur par défaut : Non

Niveau

Niveau	A acheté ou réservé un produit de la famille "Adhésion" (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non
1	True	Oui

PMG

Cela indique si un contact était un petit, moyen ou grand consommateur en fonction du montant dépensé durant la saison précédente.

Fréquence calcul

Changement de saison

Valeur

La valeur est calculée au changement de saison. Elle représente le revenu généré par un contact sur la saison précédente.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé en fonction du segment de population du contact (collectivité, abonné ou autre).

Au sein de chaque population, les contacts sont triés selon le revenu qu'ils génèrent pour déterminer 3 tranches.

Niveau	Tranche de revenu (= valeur)	Nom du niveau
1	Appartient aux 50% plus faibles revenus	Petit
2	Entre le plus élevé des 50% plus faibles et le plus bas des 20% plus hauts revenus	Moyen
3	Appartient aux 20% plus hauts revenus	Grand

Cet indicateur indique si un contact était un petit, moyen ou grand consommateur durant la saison en cours.

Fréquence calcul

Hebdomadaire

Valeur

La valeur est recalculée chaque semaine. Elle représente le revenu généré par un contact sur la saison en cours.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé selon la méthode utilisée pour l'indicateur PMG.

Niveau	Tranche de revenu (= valeur)	Nom du niveau
1	Appartient aux 50% plus faibles revenus	Petit
2	Entre le plus élevé des 50% plus faibles et le plus bas des 20% plus hauts revenus	Moyen
3	Appartient aux 20% plus hauts revenus	Grand

Récence

La récence donne une indication de la dernière séance achetée par le contact. N'est calculé que pour les événements et compétitions.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

La valeur est la date de la séance la plus récente (passée ou à venir) pour laquelle le contact a acheté des places. Les billets annulés ne sont pas pris en compte dans le calcul de la récence.

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Le niveau est calculé selon la méthode utilisée pour l'indicateur PMG.

Niveau	Séance la plus récente (= valeur)	Nom du niveau
0	Aucune	Aucune commande
1	Plus de 3 ans	Il y a plus de 3 ans
2	Entre 3 ans et 1 an	Entre 1 et 3 ans
3	Au cours des derniers mois	Il y a moins d'une année
4	Aujourd'hui ou dans le futur	Futur

Filière de vente

Indique le canal de vente le plus utilisé par le contact au cours des 12 derniers mois ou 36 mois si aucun achat n'a été effectué au cours des 12 derniers mois.

Fréquence calcul

Quotidien

Valeur

La valeur est le nombre d'achats effectués par le contact sur son type de canal d'achat préférentiel (celui sur lequel il a effectué le plus d'achat) sur les 12 derniers mois ou sur les 36 derniers mois si aucun achat n'a été effectué au cours des 12 derniers mois.

En cas d'égalité du nombre d'achats sur plusieurs canaux, l'ordre sera B2B puis INTERNET.

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Niveau	Type de canal le plus utilisé (= valeur)	Nom du niveau
--------	--	---------------

0	Aucune commande	Aucune
1	OTHERS	Autres
2	INTERNET	Internet
3	B2B	B2B

Abonné

Indique si un contact a acheté un produit de la famille "Abonnement" qui est valable sur la saison en cours.

Fréquence calcul

Temps réel, Changement de saison

Valeur

La valeur est « Oui » si le contact a acheté un abonnement pour la saison en cours.

Les abonnements annulés ne sont pas pris en compte.

Valeur par défaut : Non

Niveau

Niveau	A acheté un produit de type "abonnement" (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non
1	True	Oui

Ancienneté

Indique depuis quand un contact est client de l'organisme.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

La valeur est la date de la première interaction entre le contact et l'organisme (contact d'achat, contact payeur ou contact culturel).

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Niveau	Première interaction (= valeur)	Nom du niveau
0	Aucune	Aucune commande
1	Au cours des 12 derniers mois	Nouveau
2	Entre 1 an et 4 ans	Récent
3	Plus de 4 ans	Ancien

Jeune

Indique si le contact est considéré comme jeune.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

Pour la saison A-1/A, un contact doit être né après le 1er janvier de l'année A-29 pour être considéré comme jeune. Par exemple pour la saison 2007/2008, le contact doit être né après le 1er janvier 1979 pour être considéré comme jeune.

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Niveau	Né(s) après le 01.01.A-29 (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non
1	True	Oui

Engagement social

Indique le nombre d'achats que le contact a partagé sur les réseaux sociaux

Fréquence calcul

Quotidien

Valeur

La valeur est le nombre d'achats partagés par un contact au cours des 12 derniers mois.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé selon la tranche dans laquelle se trouve le contact

Niveau	Nombre de partage(s) (= valeur)	Nom du niveau
0	0	Inactif
1	Fait partie des 50% les moins partageurs	Occasionnel
2	Entre les 50% les moins partageurs et les 20% les plus partageurs	Engagé
3	Fait partie des 20% les plus partageurs	Ambassadeur

Influence sociale

Indique le nombre de visites générées par l'ensemble des partages effectués par un contact sur Facebook (nombre de clics sur les partages)

Fréquence calcul

Quotidien

Valeur

La valeur est le nombre de visites générées par les liens partagés par un contact sur les réseaux sociaux (Facebook) après un achat au cours des 12 derniers mois.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé selon la tranche dans laquelle se trouve le contact

Niveau	Nombre de visite(s) (= valeur)	Nom du niveau
0	0	Inactif
1	Fait partie des 50% plus faibles taux de retour	Influenceur basique
2	Entre les 50% les plus faibles et les 20% les plus élevés	Influenceur
3	Fait partie 20% plus élevé taux de retour	Influenceur clé

Les indicateurs permettent de segmenter la base de contacts SecuTix et sont des instruments à utiliser pour la constitution de listes marketing. Ils sont calculés de manière automatique en fonction des actions du contact au sein de l'organisme. Par exemple, l'indicateur « Abonné » passe automatiquement à « Abonné : oui » lorsqu'un contact achète un abonnement pour la saison en cours.

Contact > 17 Mr Michel SHAPIRA (Client)

Summary General Marketing Management Notes Administration

Please select...

Communication language:  Season-ticket holder:  Seniority:  Assiduity:  Sales channel used:  ARGENT SML:  Members:  Children Product: 

Number: Role:

Individual

Last name *: First name *:

Birth date: Job title:

💡 Certains de ces indicateurs apparaissent même dans l'onglet "Résumé" de la fiche contact sous forme de pictogrammes.

La fréquence de calcul varie en fonction des indicateurs. Leur valeur va être rafraîchie en temps réel, selon un rythme quotidien ou hebdomadaire, ou au changement de saison.

Le niveau d'un indicateur est calculé à partir de la valeur de ce même indicateur.

(Un indicateur est activé (ou désactivé) pour tous les organismes d'une institution.)

Liste des indicateurs standards de SecuTix 360°

Assiduité

Cela indique l'assiduité actuelle d'un contact. L'assiduité étant définie comme le nombre de séances achetées pendant une saison. Plus le nombre de séances achetées est élevé, plus le contact est considéré comme régulier.

Fréquence calcul

Temps réel, Changement de saison

Valeur

La valeur est le nombre de séances distinctes auxquelles le contact a assisté ou prévu d'assister au cours de la saison. Les billets remboursés ne sont pas pris en compte.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Niveau	Nombre de séances (= valeur)	Nom du niveau
0	0	Inactif
1	1	Occasionnel
2	2 à 5	Régulier
3	6 et plus	Assidu

Produit Enfant

Cet indicateur indique si un client a acheté ou réservé un produit de la catégorie « Enfant ».

Fréquence calcul

Temps réel, Changement de saison

Valeur

Quand le contact passe un ordre (achat, réservation) relatif à un produit dont la catégorie de public est « Enfant » alors la valeur est « Oui ».

La valeur n'est pas réinitialisée si l'ordre est annulé.

Valeur par défaut : Non

Niveau

Niveau	A acheté ou réservé un produit "Enfant" (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non
1	True	Oui

Adhérent

Cela indique si un contact a acheté un produit de la famille "Adhésion" valable pour la saison en cours (si c'est une adhésion saisonnière) ou dont la période de validité est en cours.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

La valeur est « Oui » si le contact est adhérent et que son adhésion est valide
- Adhésion non remboursée
- Adhésion pour la saison en cours ou dont la plage de validité n'est pas échue
Valeur par défaut : Non

Niveau

Niveau	A acheté ou réservé un produit de la famille "Adhésion" (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non
1	True	Oui

PMG

Cela indique si un contact était un petit, moyen ou grand consommateur en fonction du montant dépensé durant la saison précédente.

Fréquence calcul

Changement de saison

Valeur

La valeur est calculée au changement de saison. Elle représente le revenu généré par un contact sur la saison précédente.
Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé en fonction du segment de population du contact (collectivité, abonné ou autre).
Au sein de chaque population, les contacts sont triés selon le revenu qu'ils génèrent pour déterminer 3 tranches.

Niveau	Tranche de revenu (= valeur)	Nom du niveau
1	Appartient aux 50% plus faibles revenus	Petit
2	Entre le plus élevé des 50% plus faibles et le plus bas des 20% plus hauts revenus	Moyen
3	Appartient aux 20% plus hauts revenus	Grand

PMG - N

Cet indicateur indique si un contact était un petit, moyen ou grand consommateur durant la saison en cours.

Fréquence calcul

Hebdomadaire

Valeur

La valeur est recalculée chaque semaine. Elle représente le revenu généré par un contact sur la saison en cours.
Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé selon la méthode utilisée pour l'indicateur PMG.

Niveau	Tranche de revenu (= valeur)	Nom du niveau
1	Appartient aux 50% plus faibles revenus	Petit
2	Entre le plus élevé des 50% plus faibles et le plus bas des 20% plus hauts revenus	Moyen
3	Appartient aux 20% plus hauts revenus	Grand

Récence

La récence donne une indication de la dernière séance achetée par le contact. N'est calculé que pour les événements et compétitions.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

La valeur est la date de la séance la plus récente (passée ou à venir) pour laquelle le contact a acheté des places. Les billets annulés ne sont pas pris en compte dans le calcul de la récence.

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Le niveau est calculé selon la méthode utilisée pour l'indicateur PMG.

Niveau	Séance la plus récente (= valeur)	Nom du niveau
0	Aucune	Aucune commande
1	Plus de 3 ans	Il y a plus de 3 ans
2	Entre 3 ans et 1 an	Entre 1 et 3 ans
3	Au cours des derniers mois	Il y a moins d'une année
4	Aujourd'hui ou dans le futur	Futur

Filière de vente

Indique le canal de vente le plus utilisé par le contact au cours des 12 derniers mois ou 36 mois si aucun achat n'a été effectué au cours des 12 derniers mois.

Fréquence calcul

Quotidien

Valeur

La valeur est le nombre d'achats effectués par le contact sur son type de canal d'achat préférentiel (celui sur lequel il a effectué le plus d'achat) sur les 12 derniers mois ou sur les 36 derniers mois si aucun achat n'a été effectué au cours des 12 derniers mois.

En cas d'égalité du nombre d'achats sur plusieurs canaux, l'ordre sera B2B puis INTERNET.

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Niveau	Type de canal le plus utilisé (= valeur)	Nom du niveau
0	Aucune commande	Aucune
1	OTHERS	Autres
2	INTERNET	Internet

3	B2B	B2B
---	-----	-----

Abonné

Indique si un contact a acheté un produit de la famille "Abonnement" qui est valable sur la saison en cours.

Fréquence calcul

Temps réel, Changement de saison

Valeur

La valeur est « Oui » si le contact a acheté un abonnement pour la saison en cours.

Les abonnements annulés ne sont pas pris en compte.

Valeur par défaut : Non

Niveau

Niveau	A acheté un produit de type "abonnement" (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non
1	True	Oui

Ancienneté

Indique depuis quand un contact est client de l'organisme.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

La valeur est la date de la première interaction entre le contact et l'organisme (contact d'achat, contact payeur ou contact culturel).

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Niveau	Première interaction (= valeur)	Nom du niveau
0	Aucune	Aucune commande
1	Au cours des 12 derniers mois	Nouveau
2	Entre 1 an et 4 ans	Récent
3	Plus de 4 ans	Ancien

Jeune

Indique si le contact est considéré comme jeune.

Fréquence calcul

Quotidien, Temps réel

Valeur

Pour la saison A-1/A, un contact doit être né après le 1er janvier de l'année A-29 pour être considéré comme jeune. Par exemple pour la saison 2007/2008, le contact doit être né après le 1er janvier 1979 pour être considéré comme jeune.

Valeur par défaut : NULL

Niveau

Niveau	Né(s) après le 01.01.A-29 (= valeur)	Nom du niveau
0	False	Non

1	True	Oui
---	------	-----

Engagement social

Indique le nombre d'achats que le contact a partagé sur les réseaux sociaux

Fréquence calcul

Quotidien

Valeur

La valeur est le nombre d'achats partagés par un contact au cours des 12 derniers mois.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé selon la tranche dans laquelle se trouve le contact

Niveau	Nombre de partage(s) (= valeur)	Non du niveau
0	0	Inactif
1	Fait partie des 50% les moins partageurs	Occasionnel
2	Entre les 50% les moins partageurs et les 20% les plus partageurs	Engagé
3	Fait partie des 20% les plus partageurs	Ambassadeur

Influence sociale

Indique le nombre de visites générées par l'ensemble des partages effectués par un contact sur Facebook (nombre de clics sur les partages)

Fréquence calcul

Quotidien

Valeur

La valeur est le nombre de visites générées par les liens partagés par un contact sur les réseaux sociaux (Facebook) après un achat au cours des 12 derniers mois.

Valeur par défaut : 0

Niveau

Le niveau est calculé selon la tranche dans laquelle se trouve le contact

Niveau	Nombre de visite(s) (= valeur)	Nom du niveau
0	0	Inactif
1	Fait partie des 50% plus faibles taux de retour	Influenceur basique
2	Entre les 50% les plus faibles et les 20% les plus élevés	Influenceur
3	Fait partie 20% plus élevé taux de retour	Influenceur clé