

MANUEL UTILISATEUR



-

CHAPITRE 5 : LE FICHER CLIENTS & CRM



Table des matières

La fiche client	3
1. Création d'une fiche client.....	3
2. Rechercher et associer un client à une vente	6
Interface CRM Openfield / Fastmag.....	10
1. Paramétrages nécessaires	10
2. Utilisation	12
VIPCARD.....	13
1. Paramétrages.....	13
2. Utilisation d'une VIPCARD.....	14
Remises conditionnelles.....	16
1. Paramétrages.....	17
2. Utilisation en vente.....	18
Paramétrage compte SMS et procédure envois de SMS.....	20
Programme fidélité par points.....	23
Comment mettre en place de programme de fidélité ?	23
Fidélité - Gestion des pochettes fidélité clients	30
Paramétrages de la pochette :	30
Création de pochette en vente.....	32
Utilisation de la pochette en vente	37
Gestion des coupons	40
Paramétrages	40
Utilisation en boutique	42
Générer cartes cadeaux anniversaires.....	44
Paramétrages	44
Utilisation en caisse	49
Extraction du fichier client.....	52
Gestion du PME.....	54
Fidélisation remise sur vente.....	61
Emission des GiftCard sur vente par palier	64
Carte Club.....	70
Vente et utilisation de Cartes Cadeaux	73
Principe	73
Paramétrages	73
Utilisation d'une carte cadeau / Via le menu Autres Actions.....	74
Utilisation d'une carte cadeau / Via le bouton Avoirs Disponibles	75
Les supports pour la fidélité	76

Emission de CHÈQUE CADEAU automatique sur le lieu de vente	76
Emission de CARTE CADEAU suite à un achat	84

La fiche client

Généralités :

La tenue d'un fichier client à beaucoup d'avantages :

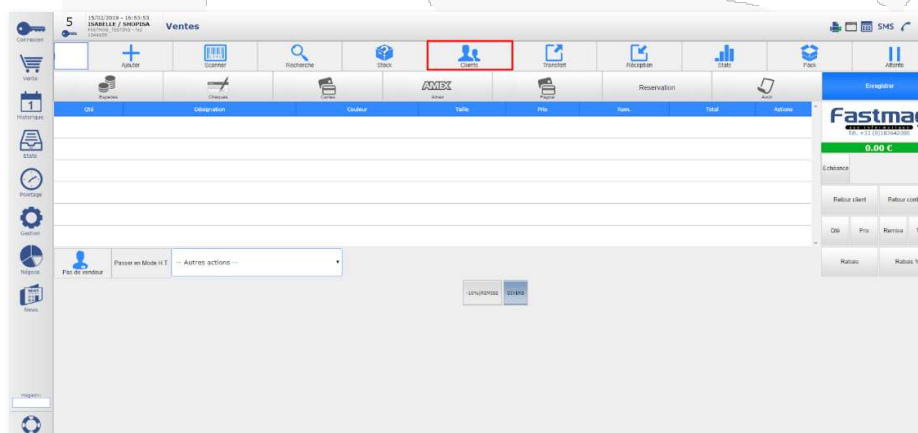
- Récolter des informations personnelles (adresse, téléphone, portable, email, date de naissance)
- Permet d'associer un client à une vente + d'avoir un historique de ses achats
- Suivre le chiffre d'affaires réalisé avec lui et le nombre de tickets (nombre de passages)
- Gérer facilement ses encours : avoirs, acomptes, cartes cadeaux disponibles, factures à régler (pour les clients en compte)
- Envoyer les tickets de vente par mail
- Mettre en place un ou des programmes de fidélisation
- Associer une carte de fidélité physique à sa fiche client

A savoir :

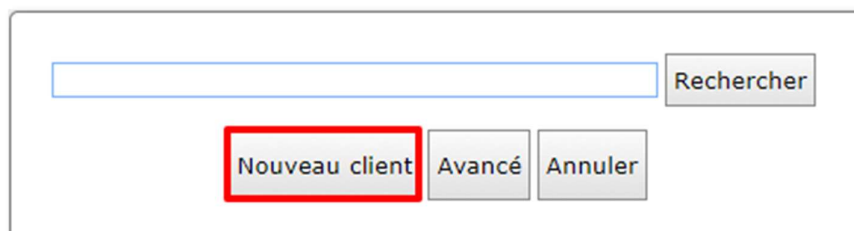
- L'adresse mail est la porte d'entrée qui permet d'éviter les doublons dans la création de la fiche client. Le système indiquera **"Adresse mail déjà existante"**.
- Il est possible de rendre des champs de la fiche client obligatoire lors de la création de la fiche client dans le paramétrage du dossier.

1. CREATION D'UNE FICHE CLIENT

Pour créer une fiche client cliquer sur **"Clients"** dans l'écran de vente.



Ensuite cliquer sur **"Nouveau client"**

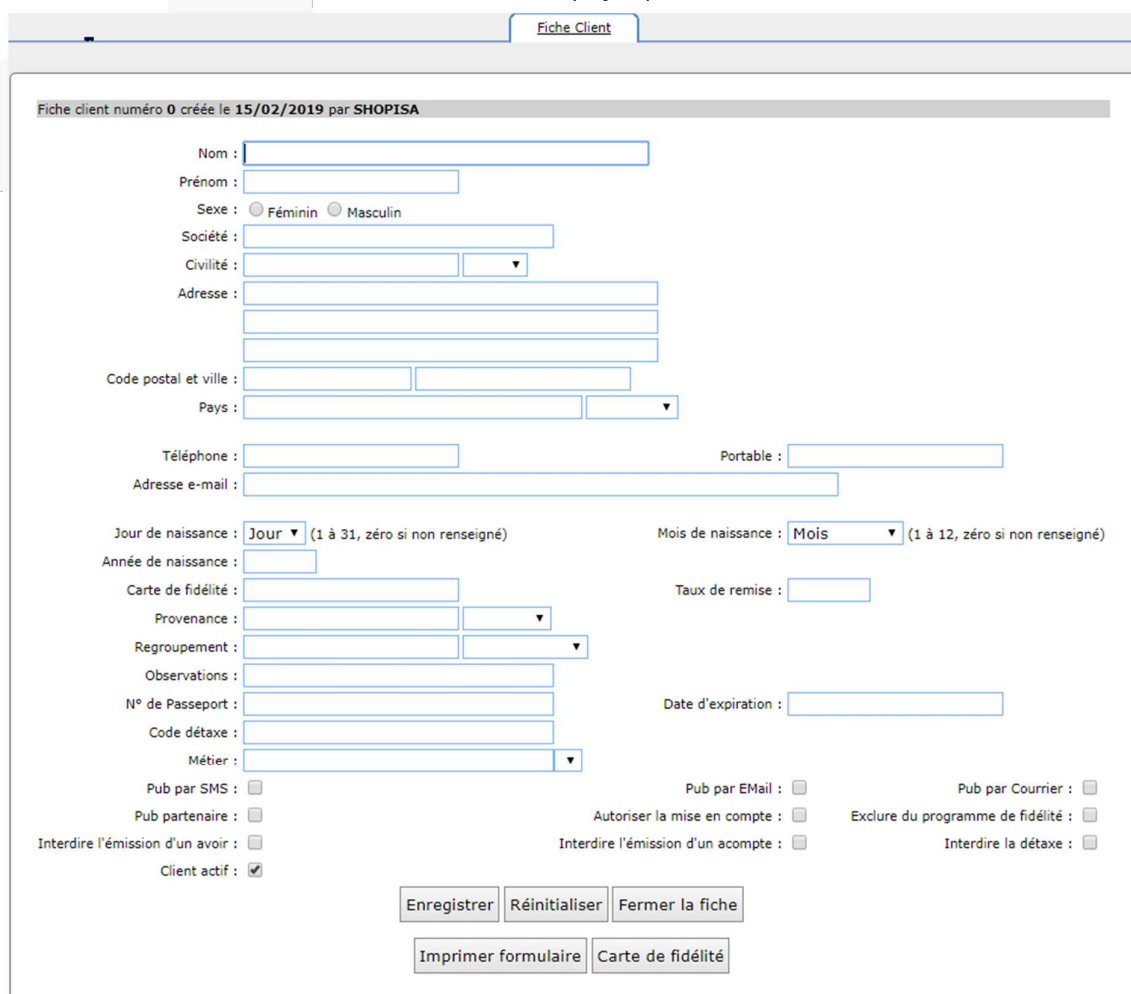


Les champs de la fiche client permettent de gérer son fichier client en fonction de ses besoins.

Champs conseillés : Nom, Prénom

Champs pour éviter les doublons : Adresse e-mail

Champs utiles pour les programmes de fidélité client : Téléphone, Portable, Jour et mois de naissance, Carte de fidélité (le numéro de la carte de fidélité physique)



- **Provenance** : Permet d'indiquer la provenance d'un client comme web, e-ticket, bouche à oreille, facebook, etc...
- **Regroupement** : pour gérer des typologies de clients comme personnel, vip, voisins, professionnels, etc. et de leur accorder une remise spécifique (option).
- **Observations** : permet d'afficher en vente, une information visuelle en rouge.

- **N° de passeport, date d'expiration, Code détaxe** : permet de stocker cette information pour un client régulier en cas de détaxe.
- **Métier** : permet de gérer les client par métier.
- **Taux de remise** : permet d'accorder automatiquement une remise permanente.
- **Autoriser la mise en compte** : A cocher pour les clients en compte. Pour pouvoir mettre un client en compte, il faudra créer un mode de règlement "**En compte**" dans la gestion de modes de règlement.

Envois d'offres commerciales : Demander l'accord du client avant de cocher (RGPD)

- Pub par SMS
- Pub par Email
- Pub par courrier
- Pub partenaire

Attention : Les envois de SMS, Email et courriers ne seront envoyés qu'aux clients dont la case sera cochée.

Il est possible d'interdire l'émission d'un avoir, un acompte, une détaxe pour un client si nécessaire (niveau 4).

Bouton "Supprimer" : il est possible de supprimer un client même ayant des mouvements (niveau 4). Cette action est irréversible.



Bouton inactif : rendre inactif ou actif en décochant ou cochant la case "**Actif**" (niveau 5). Cette action est réversible.

Bouton "Imprimer formulaire" : Imprime un ticket un ticket permettant au client de compléter manuellement sa fiche client.

Formulaire



Nom : **COUARRAZE**

Prénom : **LISA**

Carte de fidélité :

Téléphone :

Portable :

Adresse e-mail : **couarraze.lisa@gmail.com**

Adresse :

Jour de naissance : **0**

Mois de naissance : **0**

Bouton "Voir Etats" : permet d'éditer un relevé client.

RELEVÉ CLIENT					
Date	Magasin	Nature	Numéro	Débit	Crédit
26/06/2018	ODYSSEE	VENTE	23	500.00 €	0.00 €
11/07/2018	ODYSSEE	AVOIR	34	0.00 €	29.00 €
06/11/2018	ODYSSEE	AVOIR	126	0.00 €	75.00 €
				500.00 €	104.00 €
				Solde	396.00 €

Bouton "Fermer la fiche" : en cliquant sur fermer la fiche, permet d'associer le client à la vente.

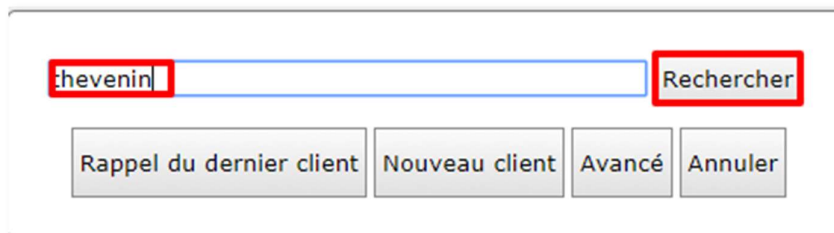
2. RECHERCHER ET ASSOCIER UN CLIENT A UNE VENTE

Pour rechercher une fiche client cliquer sur **"Clients"** dans l'écran de vente.



Recherche par le nom

Taper le nom ou le prénom, partiellement ou intégralement et cliquer sur **“Rechercher”**



The screenshot shows a search bar with the text "chevenin" entered. To the right of the search bar is a button labeled "Rechercher". Below the search bar are four buttons: "Rappel du dernier client", "Nouveau client", "Avancé", and "Annuler".

Puis choisir le client avec le bouton **“Sélectionner”**, ainsi le client est associé à la vente.

Recherche avancée

En cliquant sur **“Avancé”**, permet de rechercher un client par des champs supplémentaires



The screenshot shows an advanced search form with the following fields: Nom, Société, Prénom, Code Postal, Téléphone, Portable, Email, Boutique (dropdown), Carte Fidélité, and Passeport. There is also a checkbox labeled "Voir les clients inactifs". At the bottom are three buttons: "Rechercher", "Annuler", and "Nouveau client".

Puis choisir le client avec le bouton **“Sélectionner”**, ainsi le client est associé à la vente.

Rappel client

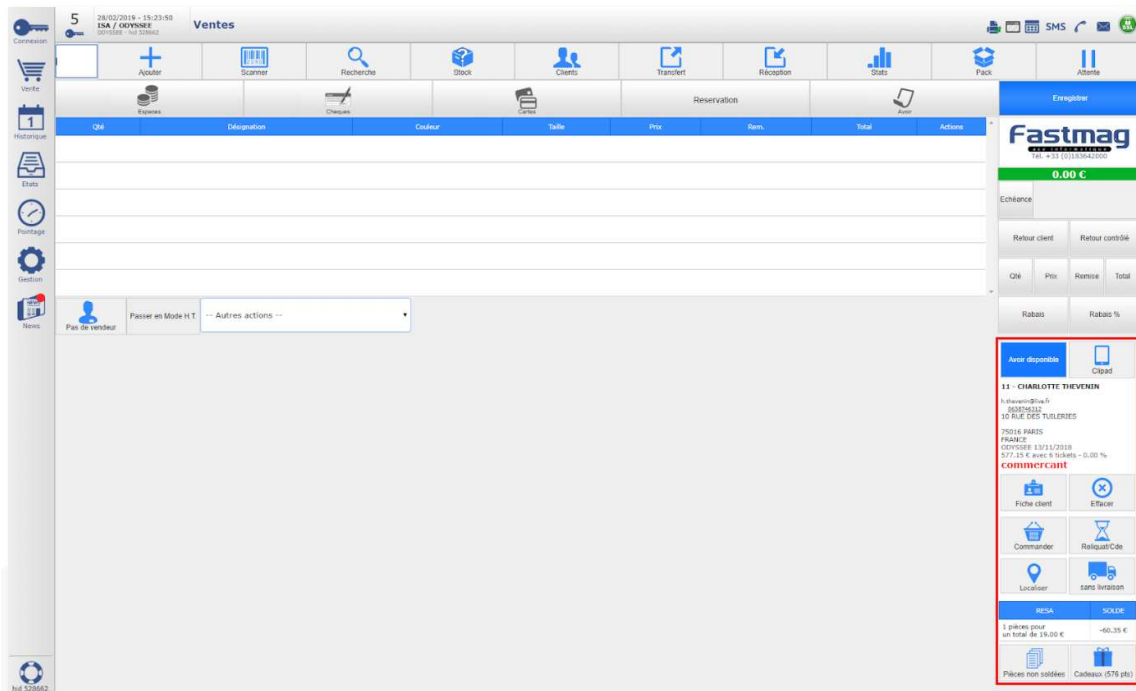
Il est possible de rappeler le client enregistré lors de la dernière vente sans avoir à ressaisir son nom.

Recherche par numéro de Carte de fidélité

Pour un ajout direct tapez le numéro du client ou bipper directement la carte de fidélité.

La fiche client dans le menu vente

Lorsqu'un client est associé à une vente, un encart client apparaît en bas à droite de l'écran de vente.



Détails des informations de la fiche client en vente

- Le numéro de client et nom et prénom
- Les informations personnelles du client
- Le magasin et la date de création de la fiche client
- Le chiffre d'affaire réalisé et le nombre de tickets
- L'observation en rouge (option)

Avoir disponible 
Clipad

11 - CHARLOTTE THEVENIN
h.thevenin@live.fr
0658746312
10 RUE DES TUILERIES
75016 PARIS
FRANCE
ODYSSEE 13/11/2018
577.15 € avec 6 tickets - 0.00 %
commerçant

 Fiche client  Effacer

 Commander  Reliquat/Cde

 Localiser  sans livraison

RESA	SOLDE
1 pièces pour un total de 19.00 €	-60.35 €

 Pièces non soldées  Cadeaux (576 pts)

Avoir disponible

- En cliquant sur **Avoir disponible**, visualisation et utilisation des avoirs, acomptes, cartes cadeaux non utilisés par le client ainsi que les factures à payer si le client est en compte.

Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles pour CHARLOTTE THEVENIN

Pièce	Montant/Remise	Type	Date Début	Date Expiration	Action
AVOIR 200	-60.35 €				Utiliser cet avoir

- En cliquant sur  **Fiche client**, possibilité de modifier les informations de la fiche du client.
- En cliquant sur  **Effacer**, supprime le client de la vente.
- En cliquant sur  **Commander** ou  **Reliquat/Cde**, permet de passer une commande client et de la visualiser. Reliquat /cde rappelle une commande client en vente pour la traiter (uniquement au niveau d'accès 5 par défaut, modifiable dans la gestion des niveaux d'accès)
- En cliquant sur  **Localiser**, permet de localiser l'adresse du client sur une page Google.
- En cliquant sur  **sans livraison**, permet d'indiquer une adresse de livraison dans la fiche client.
- En cliquant sur  **Pièces non soldées**, permet de rappeler directement une réservation, un acompte, un avoir.

Interface CRM Openfield / Fastmag

Le module de liaison Crm Openfield Fastmag permet de centraliser les données clients retail au sein de la base de données Openfield

L'interface consiste à récupérer les informations de la fiche client chez Openfield à chaque intervention sur la fiche client retail de Fastmag.

De la même manière, lorsque un client est créé depuis Fastmag, les données de la fiche client remonte immédiatement à Openfield via son API.

Cette interface récupère aussi le regroupement client depuis les données Openfield.

A titre d'exemple, Fastmag récupère les valeurs COMMISSAIRE et MEMBRES dans le champ regroupement de la fiche client Fastmag pour l'automobile club de l'ouest.

Sachant qu'à travers ces regroupements clients, L'ACO a paramétré des remises conditionnelles dans le menu Gestion - Paramétrage système - Gestion des remises conditionnelles.

Nota:

Cette interface nécessite l'acquisition d'une licence Fastmag nommée OPENFIELD

1. PARAMETRAGES NECESSAIRES

1. Enregistrer la licence Openfield

Gestion - Paramétrage système - Activation des licences

openfield								
ID	Date	Module	Licence	Désignation	DLU	Enseigne	Magasin	
11317	08/04/2019	openfield	1	Automobile Club de l'Ouest - D.81530 - OpenField		form_boutique_aco		

2. Activation du module CRM

Gestion - Paramétrage système - Paramétrage du dossier - Onglet CRM

Cocher l'activation de la recherche client via Openfield

Renseigner les informations communiquées par Openfield concernant l'adresse du serveur, le tenant ID et l'ID d'application

Paramétrage OpenField

Activation de la recherche client via OpenField : ☒

Adresse serveur : Serveur de production ▼

Tenant ID : ACO-5D0311A1-0CBD-4D35-AF0A-E289404D2290

ID Application : FASTMAG-E2219C5F-74C9-452E-8021-01D5D7A8AD7E

Remarque:

Cette option n'est visible que si la licence Openfield est enregistrée

3. Mettre le mail client en champ obligatoire

Gestion - Paramétrage système - Paramétrage du dossier - Onglet Dossier

Le champ Email client doit être en saisie obligatoire le mail du client pour que l'on ne puisse pas saisir de client sans adresse mail

Prenez notre service d'assistance afin de modifier le max. allowed packet si nécessaire

Liste des champs obligatoires dans la fiche client : email

se en réservation des produits suite à leurs réceptions : ☐

Il faut aussi interdire la possibilité d'accepter des doublons de mails dans Fastmag

Bloquer les doublons dans les emails clients : ☒

Attention !

Si la mise en place du module Openfield se fait après une utilisation de Fastmag en boutique. Il est obligatoire de vérifier qu'aucun doublon de mails clients n'existe avant la mise en place de l'interface.

En effet, l'interface se base sur l'email du client comme critère d'unicité du client.

Si des doublons de mails clients existe, il faudra faire le ménage dans la base de données Fastmag avant la mise en place du CRM Openfield.

Cf menu gestion - Traitement périodique - Utilitaire de fusion des fiches clients en doublons

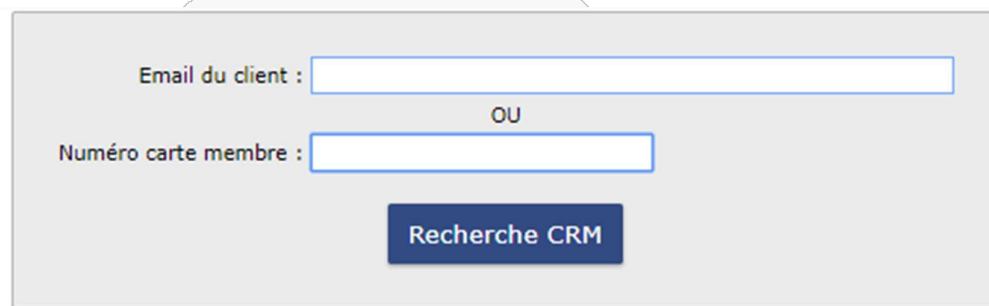


Traitements spéciaux

- Utilitaire d'Export OLAP
- Annulation des ventes en masse (3)
- Annulation des réservations en masse (3)
- Traitements Global Blue
- Prolonger ou désactiver une carte cadeau (5)
- Utilitaire de fusion de fiches clients en doublons (5)

2. UTILISATION

En vente , cliquer sur le bouton client. L'écran de recherche client via Openfield s'affiche



The screenshot shows a search interface with a light gray background. At the top, there is a label 'Email du client :' followed by a white text input field with a blue border. Below this, the word 'OU' is centered. Underneath, there is a label 'Numéro carte membre :' followed by another white text input field with a blue border. At the bottom center, there is a dark blue button with the text 'Recherche CRM' in white.

Saisissez le mail du client ou le numéro de carte de membre afin de rechercher le client chez Openfield.

Si le client existe chez Openfield, la fiche du client sera automatiquement rappelée dans Fastmag et la mise à jour du client Fastmag sera réalisée.

Si le client n'existe pas chez Openfield, il vous est possible de créer le client dans Fastmag.

A la validation de la fiche client les informations seront immédiatement et en temps réel envoyé à Openfield pour la création de sa fiche.

VIPCARD

Le client est titulaire d'une carte VIP matérialisée ou non qui lui permet de bénéficier d'une remise avec une date de fin. Il est possible de recevoir un SMS pour prévenir que le client VIP est passé sur la boutique et a effectué un achat.

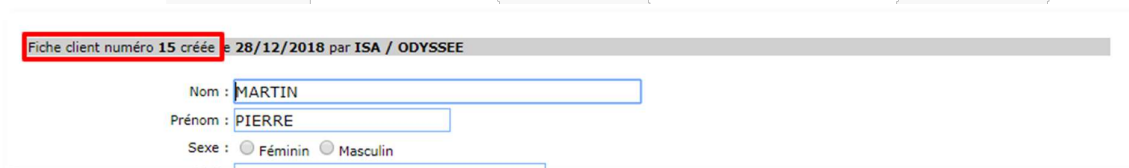
1. PARAMETRAGES

Gestion / Activité commerciale / Affecter les VIPCARD



Indiquer le numéro de la carte dans VIPCARD

Indiquer le numéro de client dans la fiche client et cliquer sur vérifier le code : le nom et prénom du client apparaît

A screenshot of a 'Fiche client' form. A red box highlights the header text: 'Fiche client numéro 15 créée le 28/12/2018 par ISA / ODYSSEE'. Below are input fields for 'Nom : MARTIN', 'Prénom : PIERRE', and 'Sexe : Féminin Masculin' with radio buttons.

Indiquer le taux de remise

Sélectionner une date de fin de validité

Enregistrer la VIPCARD

Possibilité d'indiquer un numéro de portable pour être prévenu de l'utilisation de la VIPCARD en boutique.

La liste des clients possédant une VIPCARD est disponible et il est possible de supprimer les VIPCARD échues.

Retour au menu de gestion

Affectation d'une VIPCARD à un client

VIPCARD : 123456

Numéro de client : 15 **Vérifier le code client** PIERRE MARTIN

Taux Remise : 20 %

Date fin validité : 31/12/2019 ...

Enregistrer la VIPCARD

Personne(s) à prévenir lors de l'utilisation des VIPCARD par l'envoi d'un SMS (numéros séparés par une virgule) : 067562173 Enregistrer le(s) numéro(s)

Liste des VIPCARD

VIPCARD	Client	Remise	Date Validité	Action
FRA*****LON	4 - FRANÇOIS MORILLON	15.00 %	31/12/2018	Supprimer

2. UTILISATION D'UNE VIPCARD

Bipper les produits

Dans la liste déroulante "Autres actions", sélectionner "Rappeler une VIPCARD"

Ajouter
 Scanner
 Recherche
 Stock
 Clients
 Transfert
 Réception
 Stats
 Pack
 Attente

Espèces
 Chèques
 Cartes
 Réservation
 Avoir

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions
1	LIVRE Réf. CECILE			19.00 €		19.00 €	modif. suppr.
1	BASKETS HOMME STAN SMITH Réf. NADHOR	BLANC/ORANGE	43	79.00 €		79.00 €	modif. suppr.

Pas de vendeur
 Passer en Mode H.T.
 -- Autres actions --

Enregistrer
98.00 €
 2 articles
Reste à payer 98.00 €
 Echéance
 Retour client Retour contrôlé
 Qté Prix Remise Total
 Rabais Rabais %

Bipper la VIPCARD ou indiquer le numéro manuellement + entrée sur le clavier

VIPCARD : 123456

La remise est appliquée sur les produits et la vente est rattachée à la fiche du client VIP.

La mention VIPCARD - 20% est indiquée en rouge dans l'encart fiche client en bas à droite

Indiquer le mode de règlement et enregistrer.

Ajouter

Scanner

Recherche

Stock

Clients

Transfert

Réception

Stats

Pack

Attente

Esèces

Chèques

Cartes

Reservation

Avoir

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions	
1	<u>LIVRE</u> Ref. CECILE			19.00 €	20.00 %	15.20 €	modif.	suppr.
1	<u>BASKETS HOMME STAN SMITH</u> Ref. NADJR	BLANC/ORANGE	43	79.00 €	20.00 %	63.20 €	modif.	suppr.

Pas de vendeur

Passer en Mode H.T.

-- Autres actions --

Echéance

Retour client

Retour contrôlé

Qté

Prix

Remise

Total

Rabais

Rabais %

Clipad

15 - PIERRE MARTIN
(VIPCARD - 20 %)
p.martin@hotmail.fr
0689752632

57000 METZ
FRANCE

ODYSSEE 28/12/2018

0.00 € avec 0 tickets - 0.00 %

Remises conditionnelles

Possibilité d'affecter un taux de remise sur tous les produits ou sur des familles ou sous-famille de produits par catégories de clients.

Le client bénéficie d'une remise uniquement s'il fait parti d'un regroupement de clients . Le regroupement des ces clients est géré dans la fiche client. Possibilité d'appliquer des filtres sur une famille ou une sous-famille de produits pour appliquer une remise. Possibilité de gérer plusieurs types de regroupements de clients. Cette remise est désactivable manuellement.

Pré-requis : Pour pouvoir activer le programme des remises conditionnelles, le nom du regroupement doit être indiqué au préalable dans les fiches clients. Se servir du menu déroulant à la fin de la ligne pour visualiser les noms de regroupements existants.

Fiche client numéro 3 créée le 21/06/2018 par HELENE / ODYSSEE

Nom :

Prénom :

Sexe : ☒ Féminin ☐ Masculin

Société :

Civilité : ▼

Adresse :

Code postal et ville :

Pays : ▼

Téléphone : Portable :

Adresse e-mail :

Jour de naissance : (1 à 31, zéro si non renseigné) Mois de naissance : (1 à 12, zéro si non renseigné)

Année de naissance :

Carte de fidélité :

Taux de remise :

Provenance : ▼

Regroupement : ▼

Observations :

N° de Passeport :

Date d'expiration :

Code détaxe :

Métier : ▼

Famille :   

Pub par SMS : ☐

Pub par Email : ☐

Pub par Courrier : ☐

Pub partenaire : ☐

Autoriser la mise en compte : ☐

Exclure du programme de fidélité : ☐

Interdire l'émission d'un avoir : ☐

Interdire l'émission d'un acompte : ☐

Interdire la détaxe : ☐

Client actif : ☒

Enregistrer Réinitialiser Fermer la fiche

Imprimer formulaire Carte de fidélité Supprimer ce client Voir etats Voir Historique des modifications

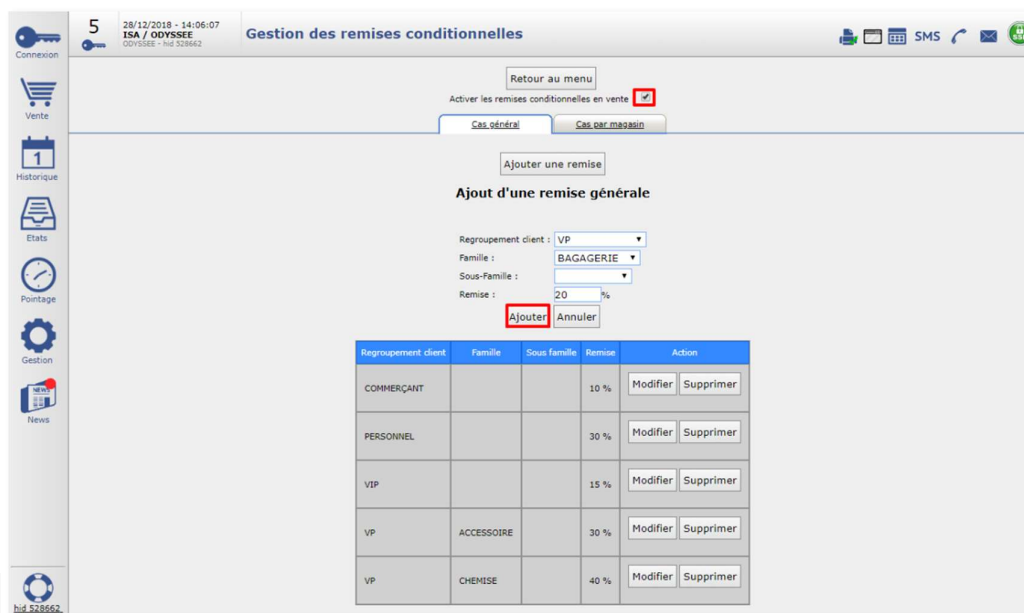
1. PARAMETRAGES

Gestion / Outils et paramètres / Paramètres du système / Magasin / Gestion des remises conditionnelles



Cas général : Tous les magasins de l'enseigne

- Cliquer sur "Ajouter une remise"
- Sélectionner le nom de regroupement à l'aide du menu déroulant
- Possibilité de sélectionner une famille ou une sous-famille, si les champs famille et sous-familles sont vides la remise s'appliquera sur tous les produits.
- Possibilité de paramétrer plusieurs taux de remises en fonction des familles et sous-familles pour un seul regroupement (exemple VP).
- Indiquer le taux de remise
- Cliquer sur ajouter.
- Possibilité de modifier ou de supprimer les remises manuellement.
- Cocher **"Activer les remises conditionnelles en vente"**.



Retour au menu

Activer les remises conditionnelles en vente ☒

Cas général Cas par magasin

Ajouter une remise

Ajout d'une remise générale

Regroupement client : VP
 Famille : BAGAGERIE
 Sous-Famille :
 Remise : 20 %

Ajouter Annuler

Regroupement client	Famille	Sous famille	Remise	Action
COMMERÇANT			10 %	Modifier Supprimer
PERSONNEL			30 %	Modifier Supprimer
VIP			15 %	Modifier Supprimer
VP	ACCESSOIRE		30 %	Modifier Supprimer
VP	CHEMISE		40 %	Modifier Supprimer

Cas par magasin : La procédure est identique au cas général

- Choisir le magasin
- Possibilité de copier coller la remise sur un autre magasin.
- Possibilité d'effectuer des remises personnalisées par magasin même si le cas général existe.
- Le cas par magasin prédomine sur le cas général.

Exemple :

Cas général : regroupement commerçant a droit à une remise de 10%

En même temps,

Cas par magasin : regroupement commerçant a droit à une remise de 15%

En vente, c'est la remise de 15% que sera effectuée au client.

2. UTILISATION EN VENTE

Sélectionner le client, s'il fait partie du regroupement, la remise s'effectue automatiquement sur les articles bipés et qui font partie des remises conditionnelles.

Sélectionner le mode de règlement et finaliser l'encaissement.

Ajouter

Scanner

Recherche

Stock

Clients

Transfert

Réception

Stats

Pack

Attente

Essais

Reservations

Avoir

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions
1	CHEMISE HOMME Ref. 0047H	BLEU	L	59.00 €	15.00 %	50.15 €	modif. suppr.

Pas de vendeur

Passer en Mode H.T.

-- Autres actions --

Enregistrer

50.15 €
1 article

Reste à payer 50.15 €

Echéance

Retour client

Retour contrôlé

Qté

Prix

Remise

Total

Rabais

Rabais %

Avoir disponible

Clipad

11 - CHARLOTTE THEVENIN

00Y5SEE 13/11/2018
0.00 € avec 2 tickets - 0.00 %

Paramétrage compte SMS et procédure envois de SMS

Le client reçoit un message ou une offre par un message SMS. Possibilité de sélectionner des critères pour cibler les clients. Prérequis : avoir souscrit à l'achat de SMS chez Fastmag.

Rechercher sur une page web l'adresse <https://sms.fastmag.fr>

Possibilité de créer un compte ou de recharger son crédit de SMS.

Création du compte :

Paramétrage compte SMS

The screenshot shows the 'Accès à votre compte' (Access to your account) page of the Fastmag SMS Gateway. On the left is a sidebar menu with links: Accueil, Envoyer un SMS, Achat de crédit SMS, Vos factures, Historique des envois, Changer de mot de passe, Déconnexion, and a support contact section. The main content area features the Fastmag logo and a list of eligible countries. Below this are input fields for 'Entrez votre compte client' and 'Mot de passe', followed by 'Connecter' and 'Mot de passe oublié' buttons. A red box highlights a message: 'Vous n'avez pas encore de compte client ? Cliquez ici pour créer votre compte. C'est gratuit et ne demande que quelques secondes.'

The screenshot shows the 'Création de compte client' (Create client account) page. The sidebar is identical to the previous page. The main form includes fields for 'Choisissez votre code client', 'Mot de passe', 'Confirmation du mot de passe', 'Nom de société', 'Nom et prénom', 'Adresse email', and 'Retapez votre adresse email pour confirmation'. A red box highlights the 'Créer le compte' and 'Annuler' buttons. Below the form, a section titled 'Comment associer votre compte SMS à votre compte Fastmag ?' provides a 5-step guide: 1- Gestion, 2- Paramétrage système, 3- Paramétrage du dossier, 4- Onglet SMS, and 5- Entrez votre compte et votre mot de passe. A green note states: 'Votre compte SMS sera alors disponible dans Fastmag.'

Puis on active la possibilité d'envoyer des SMS via Fastmag

Menu Gestion / Outils & Paramétrages / Paramétrages du système / Paramétrage général / Paramétrage du dossier / Onglet "SMS"

Paramétrage du dossier

Retour au menu

Dossier VPC SMS Negoce Export.EDI Mode garanti Fastmag Local EIA-NET Transporteur Paramétrage VIP Détaxe Logo Vente Fidélité Externe Traductions

Paramétrage du compte SMS

Indiquez votre compte utilisateur, 20 lettres et/ou chiffres de votre choix.
La création de votre compte se fera automatiquement lors de votre premier achat de crédit SMS.

Code utilisateur du compte SMS: numae

Mot de passe du compte SMS: *****

Confirmation du mot de passe: *****

Ni pas limiter l'envoi des SMS à 150 caractères: ☐

Enregistrer Annuler

Libellé expéditeur des SMS

Expéditeur des SMS: PHILIPPE Enregistrer

de 3 à 11 caractères maximum, doit commencer par une lettre et ensuite lettres ou chiffres uniquement.
Attention, l'envoi d'un expéditeur empêchera vos destinataires de répondre à vos messages.

Historique des envois Acheter des crédits SMS Consulter vos factures

Solde : 341 SMS pour le compte numae

Ensuite, on définit les critères des clients à cibler

Menu Gestion / Activité commerciale / Fichiers clients & programme de fidélisation / Mailing SMS

Fichier clients et programme de fidélisation

Retour au menu Liste des états Ne voir que mes états habituels ▼

ChequesCadeaux ChequesCadeauxParFournisseur ChequesCadeaux_CreationClients_AvecMail ChequesCadeaux_Fidelisation

FidelisationRemiseSurVente Generation_cartes_cadeaux_sans_achats Generer_CartesCadeaux_Anniversaire Mailing Email

Mailing SMS Relance des clients ayant des cartes cadeaux qui expirent bientôt Relance_ChequesCadeaux

Connexion 5 25/05/2018 - 17:00:41 ISABELLE / SAINTMALO

Mailing client par Sms

[Retour au menu](#)

Champ	Comparateur	Valeur
TotalCA	plus grand que *	50

Nombre de clients sélectionnés : 122

Calculer le nombre de clients

Profitez de -30% sur une sélection d'articles, uniquement valable les 4 et 5 mai 2018.
Boutique SaintMalo

45 caractères disponibles sur 150 maximum.

[Exporter pour vérification](#) [Envoyer le mailing SMS](#) [Annuler](#)

**Le bouton EXPORTER permet de vérifier la liste des destinataires avant d'envoyer les SMS.
Cette liste ne contient pas les numéros de portable des clients.**

[Historique des envois](#) [Acheter des crédits SMS](#) [Consulter vos factures](#)

Solde : 341 SMS pour le compte numae

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Civilite	Nom	Prenom	TotalCA	NbPassage	MagasinCreation	Adresse1	Adresse2	CodePostal	Ville	Pays
2		CERE	MARINA	75	1	CAEN	HAMEAU LONGCHAMPS		14210	ST HONORINE DU FAY	
3		COUTARD	MARIE-CLAUDE	56	2	CAEN	CHEMIN DU LAVOIR		14970	BËNOUVILLE	FRANCE
4		BASNIER	CELINE	83.4	2	CAEN	1201 QUARTIER DELLE		14200	HEROUVILLE ST CLAIR	
5		TANQUERAY	SOLANGE	62.3	1	CAEN					
6		DEBARGE	MARIE NOEL	89.1	1	CAEN	RUE DE L'ARQUETTE		14000	CAEN	
7		PAUZAT	STEPHANIE	83.4	1	CAEN	6 RUE SALVADOR DALI		14440	DOUVRES LA DELIVRANDE	
8		PLONGEON	VALERIE	59.5	1	CAEN	2 RUE DES COQUELICOTS		14610	CAMBS EN PLAINE	
9		GODIN	ELISABETH	69	1	CAEN	39 AVENUE DU 6 JUIN		14000	CAEN	
10		GUERIN	NATHALIE	59	1	CAEN			14000	CAENCAEN	

Connexion 5 25/05/2018 - 16:32:00 ISABELLE / SAINTMALO

Mailing client par Sms

[Retour au menu](#)

Champ	Comparateur	Valeur
TotalCA	plus grand que *	50

Nombre de clients sélectionnés :

Calculer le nombre de clients

150 caractères disponibles sur 150 maximum.

[Exporter pour vérification](#) [Envoyer le mailing SMS](#) [Annuler](#)

**Le bouton EXPORTER permet de vérifier la liste des destinataires avant d'envoyer les SMS.
Cette liste ne contient pas les numéros de portable des clients.**

La préparation de l'analyse multi-dimensionnelle est terminée

[Cliquez ici pour ouvrir le fichier OLAP](#)

[Historique des envois](#) [Acheter des crédits SMS](#) [Consulter vos factures](#)

Solde : 341 SMS pour le compte numae

Programme fidélité par points

Ce programme permet aux clients de gagner des points en fonction du montant de leurs achats. Lorsque le client aura atteint un certain nombre de points fidélité, il pourra prétendre à des cadeaux. Certains cadeaux nécessitent plus ou moins de points pour être offert. Cela se présente sous la forme de niveaux de fidélité.

Il est également possible d'utiliser ce programme de fidélité pour convertir les points en remise lors de la vente.

Il n'est possible d'offrir qu'un seul cadeau par vente.

Ce programme nécessite la création de fiches produit dans Fastmag pour les cadeaux physiques.

COMMENT METTRE EN PLACE DE PROGRAMME DE FIDELITE ?

1ère étape : Paramétrages :

Depuis le menu Gestion, sélectionnez le menu "Gestion des niveaux et points de fidélité clients"



Cet écran permet d'effectuer les différents paramétrages et les niveaux pour la mise en route de la gestion des points de fidélité clients.

Onglet paramétrage

Calcul des points :

- Choisir à combien correspond 1 point par rapport à X euros d'achats en magasin
- Choisir d'inclure ou d'exclure les produits déjà remisés dans le programme de fidélité.
- Choisir d'inclure ou d'exclure les produits soldés dans le programme de fidélité.
- Utilisation des points :
 - pour une utilisation directe des points en remise en encaissement, indiquer à combien correspond 1 point (exemple 1 point = 1 €). Dans ce cas le cadeau ne sera pas un article mais une remise.
 - Pour une utilisation de tous les points cadeau, cocher "consommer la totalité des points après le choix des cadeaux.

- Exemple : j'ai 25 points et je peux bénéficier d'un cadeau à 20 points, le solde de mes points après la consommation du cadeau sera 0.
- Choisir si le client peut récupérer son cadeau sans effectuer d'achat .
- Choisir d'afficher un bandeau d'alerte pour voir le nombre de points cumulé du client et les points de la vente en cours.
- Possibilité d'opter pour la remise à zéro des points de fidélité si le client n'a pas effectué d'achat depuis un an.
- Cocher " Activation des points de fidélité client" (qui permet de passer à l'étape 2 pour le paramétrage des cadeaux)
- Enregistrer le paramétrage.
- Possibilité de modifier les règles au besoin, les points acquis par les clients ne seront pas modifiés.

Exemple :

1 point correspond à 10€ dépensés

Connexion 5 18/07/2019 - 16:53:06 ISABELLE / LIBERTE PDM_LIBERTE - 141 404171

MODE ECOLE - Points fidélité clients

Retourner au menu

Niveaux Paramétrage

Attention, en cas de changement du paramétrage ci-dessous, le calcul des points se basera avec cette nouvelle règle, nous ne recalculons pas les points déjà acquis.

Activation du calcul des points de fidélité client : ☒

Calcul des points

Correspondance Point <-> Devise : 1 point cumulé correspond à 10 EUR

Prendre les produits ayant une remise dans le calcul des points : ☒

Exclure les produits soldés dans le calcul des points : ☒ (Les produits soldés sont les produits contenus dans les tables PrixRemise & PrixRemiseTC)

Utilisation des points

Si la correspondance point <-> devise est renseigné pour l'utilisation, alors l'utilisation des points par niveau sera désactivée

Correspondance Point <-> Devise : 1 point utilisé correspond à EUR de remise (Seulement pour une utilisation directe des points)

Consommer la totalité des points après le choix du cadeau : ☒ (Seulement pour une utilisation des points par niveau)

Empêcher de récupérer le cadeau sans achat : ☐

Autoriser le rappel d'un cadeau avant la validation de la vente : ☒

RAZ du compteur des points fidélité client, si la dernière vente date de plus de 1 an : ☒

Enregistrer le paramétrage

Cliquer ensuite sur l'onglet "Niveaux" pour définir les niveaux de fidélité.

Exemple :

- Niveau 1 = 10 points (soit 100 € dépensés)
- Niveau 2 = 20 points (soit 200 € dépensés)
- Niveau 1 = 30 points (soit 300 € dépensés)
- Niveau 2 = 40 points (soit 400 € dépensés)
- Pas de limitation sur le nombre de niveaux .

Niveaux Paramétrage

Ajouter un niveau fidélité

Niveau fidélité	Points	Actions	
1	10	Modifier	Supprimer
2	20	Modifier	Supprimer
3	30	Modifier	Supprimer
4	40	Modifier	Supprimer

2ème étape : Paramétrage des cadeaux à offrir dans le cadre de ce programme de fidélité

Pré-requis : la fiche produit doit être existante dans Fastmag

Gestion > Fiche produit > sélectionner une fiche produit

Depuis la fiche produit sélectionnée, définir si celle-ci est concernée par le programme de fidélisation et à quel niveau elle sera attribuée.

Remise maximum : %

Visible sur la boutique virtuelle : ☐ Seuil stock mini pour Fastmag Commerce  :

Visible sur le site eBusiness B2B : ☒

Article en promotion : ☐ Article en nouveauté : ☒

Article Actif : ☒ Ordre de Tri Vshop :

Produit offert en fidélisation client : Ce produit n'est pas concerné ▼

Ce produit n'est pas concerné

pour le niveau 1 (10 points)

pour le niveau 2 (20 points)

pour le niveau 3 (30 points)

pour le niveau 4 (40 points)

Enregistrer

ger dans les magasins

Répéter l'opération pour les produits à offrir dans le cadre de ce programme de fidélisation.

2ème étape si le cadeau est une remise

Exemple si le cadeau est une remise : renseigner le ou les paliers de points (ici 500 et 1000 points)

Paramétrages :

Onglet Niveau

Ajouter un niveau fidélité

Niveau fidélité :

Nombre de point :

Taux de remise :

Modifier le niveau fidélité

Niveau fidélité	Points	Taux remise	Actions	
1	500		Modifier	Supprimer
2	1000		Modifier	Supprimer

Onglet Paramétrages

Cf paramétrages page 2

Attention, en cas de changement du paramétrage ci-dessous, le calcul des points se basera avec cette nouvelle règle, nous ne recalculons pas les points déjà acquis.

Activation du calcul des points de fidélité client : ☒

Calcul des points

Correspondance Point <-> Devise : 1 point cumulé correspond à EUR

Prendre les produits ayant une remise dans le calcul des points : ☒

Exclure les produits soldés dans le calcul des points : ☒ (Les produits soldés sont les produits contenus dans les tables PrixRemise & PrixRemiseTC)

Utilisation des points

Si la correspondance point <-> devise est renseigné pour l'utilisation, alors l'utilisation des points par niveau sera désactivée

Correspondance Point <-> Devise : 1 point utilisé correspond à EUR de remise (Seulement pour une utilisation directe des points)

Consommer la totalité des points après le choix du cadeau : ☐ (Seulement pour une utilisation des points par niveau)

Empêcher de récupérer le cadeau sans achat : ☒

Autoriser le rappel d'un cadeau avant la validation de la vente : ☒

RAZ du compteur des points fidélité client, si la dernière vente date de plus de 1 an : ☐

Une fois que le paramétrage est en place et actif, créer la ou les fiches produit pour appliquer une remise plutôt qu'un cadeau lorsque le client a cumulé des points.

Création de la fiche produit

Gestion / Produit / Fiche produit / créer une fiche produit

Renseigner la référence, la famille (~ devant la famille permet de débrayer du stock), le fournisseur.

Choisir dans le menu déroulant à quel niveau de point correspond la remise

Cliquer sur **"Enregistrer"**

Fiche produit

Statistiques Vshop

Stock Dupliquer Dupliquer +
Dupl. sans photos Dupl. sans photos +

Référence : **FIDELITE 20**

Désignation :

Complément de désignation :

Saison en cours :

Rayon :

Famille : **FIDELITE**

Sous-famille :

Fournisseur : **CDX FID**

Marque :

Modèle :

Matière :

Thème :

Conditionnement Achat : 1 - Vente : 1 - Réassort : 1 - Vente négoce : 1

Libellé conditionnement achat :

Remise maximum : %

Visible sur la boutique virtuelle : ☐ Seuil stock mini pour Fastmag Commerce :

Visible sur le site eBusiness B2B : ☐

Article en promotion : ☐ Article en nouveauté : ☐

Article Actif : ☒ Ordre de Tri Vshop : 100

Produit en fidélisation client : **pour le niveau 1 (500 points)**

Enregistrer Annuler Supprimer Propager dans les magasins

Stock Dupliquer Dupliquer +
Dupl. sans photos Dupl. sans photos +

Modification : 08/03/2019
Utilisateur : ISA

Indiquer le montant de la remise précédée par le signe "-", enregistrer et appliquer aux lignes de stock.

Prix Prix/Qté Tarifs Prix/Fournisseur

Prix produit

Prix d'achat HT : 0.00

Prix de vente TTC : 0.00

Coefficient : 0.00

Enregistrer Annuler Appliquer Coefficient Recopier dans toutes T/C

Enregistrer les prix TC Appliquer aux lignes de stock

Couleur	Taille	Px achat HT	Px vente TTC	Coef Vente	Action
		0.00	-20.00	0.00	Coeff

Enregistrer les prix TC Appliquer aux lignes de stock

Revenir sur l'onglet fiche et propager la fiche produit sur le ou les magasins pour pouvoir utiliser le cadeau **"Remise"**.

Il est possible de créer plusieurs remises.

3ème étape : Utilisation du programme de fidélisation

Dans l'interface de vente, saisir une vente normalement et rappeler un client.

Un nouveau bouton "Cadeaux" permet d'accéder au choix par niveau des cadeaux éligibles pour le client.

974 - SYLVAIN PAULET
sylvain@fastmag.fr
0155260810

PARIS
FRANCE
OPERA 18/03/2014
123.00 € avec 4 tickets - 0.00 %

Fiche client	Effacer
Commander	Reliquat/Cde
Localiser	sans livraison
RESA	SOLDE
1 pièces pour un total de 100.00 €	100.00 €
Pièces non soldées	Cadeaux

Cliquer sur **"Cadeaux"** pour connaître le nombre de point disponible pour ce client ainsi que les cadeaux auxquels il peut prétendre

Niveau auquel le client SYLVAIN PAULET est éligible (Nombre de points disponibles : 12)

Niveau 1 à partir de 10 points	Niveau 2 à partir de 20 points	Niveau 3 à partir de 30 points	Niveau 4 à partir de 40 points
--------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

Depuis cet interface, visualisation de tous les cadeaux proposés (même si le nombre de points disponibles n'est pas suffisant).

Niveau auquel le client SYLVAIN PAULET est éligible (Nombre de points disponibles : 12)

Niveau 1 à partir de 10 points	Niveau 2 à partir de 20 points	Niveau 3 à partir de 30 points	Niveau 4 à partir de 40 points
--------------------------------------	--------------------------------------	---	--------------------------------------

Liste des cadeaux disponible dès que le niveau 3 sera atteint
Encore 18 points pour atteindre ce niveau

JEAN  0000000048 BLEU 36 Stock : 0	JEAN  0000000048 BLEU 38 Stock : 0	JEAN  0000000048 BLEU 40 Stock : 0
---	---	---

Attention : Impossible de sélectionner un cadeau si le client n'a pas le nombre de points suffisants.
Les points utilisés sont mis à jour ou remis à 0 en fonction du paramétrage effectué dans l'utilisation des points (consommation totale ou non lors de l'utilisation des points).

Fidélité - Gestion des pochettes fidélité clients

Contexte : Le client bénéficie d'une pochette contenant un ou plusieurs chèques cadeaux utilisables sur des périodes différentes. Le but est de faire revenir le client pour pouvoir utiliser ses chèques cadeaux.

Pré-requis :

Vous éditez des chèques cadeaux munis d'un numéro d'attribution, d'un montant et d'une période de validité.

Le client devra être existant dans le fichier client ou créé pendant l'encaissement avec les informations suivantes (suivant les paramètres choisis) :

Par exemple :

- Nom
- Prénom
- portable ou mail

A noter que si les conditions ne sont pas remplies, il vous faudra remplir les champs obligatoires pour valider la pochette.

PARAMETRAGES DE LA POCHETTE :

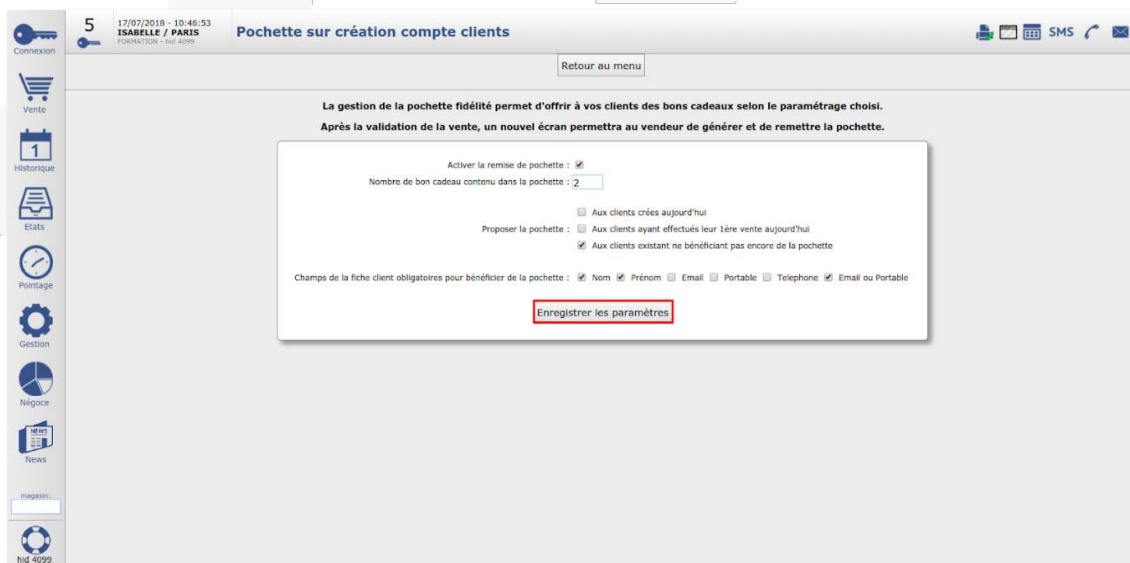
Par défaut, seul un niveau 5 pourra paramétrer la création de la pochette. Vous pouvez modifier le niveau de sécurité pour cette option dans la gestion des niveaux d'accès.

Gestion / Activité commerciale / Gestion de la pochette fidélité clients



- Pour avoir la proposition de remise de la pochette après vente, cocher **“Activer la remise de la pochette”**

- Indiquer le nombre de bons cadeaux contenus dans la pochette (de 1 à 99)
- Cocher les filtres des conditions dans lesquelles vous souhaitez offrir la pochette à vos clients.
 - aux clients créés aujourd'hui : Uniquement les clients inexistant dans le fichier client
 - aux clients ayant effectué leur première vente aujourd'hui : uniquement les clients en création au cours de la vente ou les clients existants dans le fichier client qui n'ont jamais effectué d'achat (ca = 0)
 - aux clients existants ne bénéficiant pas de la pochette : tous les clients sauf ceux qui ont déjà bénéficié de la pochette avec le même numéro de bon.
- Cocher les champs obligatoires pour bénéficier de la pochette
 - le champ "email ou portable" permet de rendre obligatoire l'un ou l'autre et pas les deux
- Enregistrer les paramètres



17/07/2018 - 10:46:53
ISABELLE / PARIS
FORMATION - hid 5099

Pochette sur création compte clients

Retour au menu

La gestion de la pochette fidélité permet d'offrir à vos clients des bons cadeaux selon le paramétrage choisi.
Après la validation de la vente, un nouvel écran permettra au vendeur de générer et de remettre la pochette.

Activer la remise de pochette : ☒

Nombre de bon cadeau contenu dans la pochette : 2

Proposer la pochette : ☐ Aux clients créés aujourd'hui
☐ Aux clients ayant effectué leur 1ère vente aujourd'hui
☒ Aux clients existants ne bénéficiant pas encore de la pochette

Champs de la fiche client obligatoires pour bénéficier de la pochette : ☒ Nom ☒ Prénom ☐ Email ☐ Portable ☐ Telephone ☒ Email ou Portable

Enregistrer les paramètres

A savoir : La saisie se fait ligne après ligne en enregistrant à la fin de la ligne ; saisir tous les champs du bon 1 et enregistrer avant de passer à la saisie du bon 2.

- Pochette : intitulé du bon cadeau (pré-rempli)
- Montant du bon cadeau à renseigner uniquement un nombre entier
- Code du bon à renseigner manuellement (il s'agit des numéros de bons contenus dans la pochette)
- Séquence à sélectionner à l'aide du menu déroulant : JOUR, SEMAINE, MOIS
- Nombre de séquences correspond, soit en nombre de jours de validité, nombre de semaines, nombre de mois selon la séquence choisie.

Début de séquence :

- dès le lendemain : la pochette créée le 18/07/2018 sera utilisable le 19/07/2018
- au début de la séquence suivante (semaine) : la pochette créée le 18/07/2018 sera utilisable le 23/07/2018 soit au début de la semaine suivante.

- au début de la séquence suivante (mois) : la pochette créée le 18/07/2018 sera utilisable le 01/08/2018 soit au début du mois suivant.

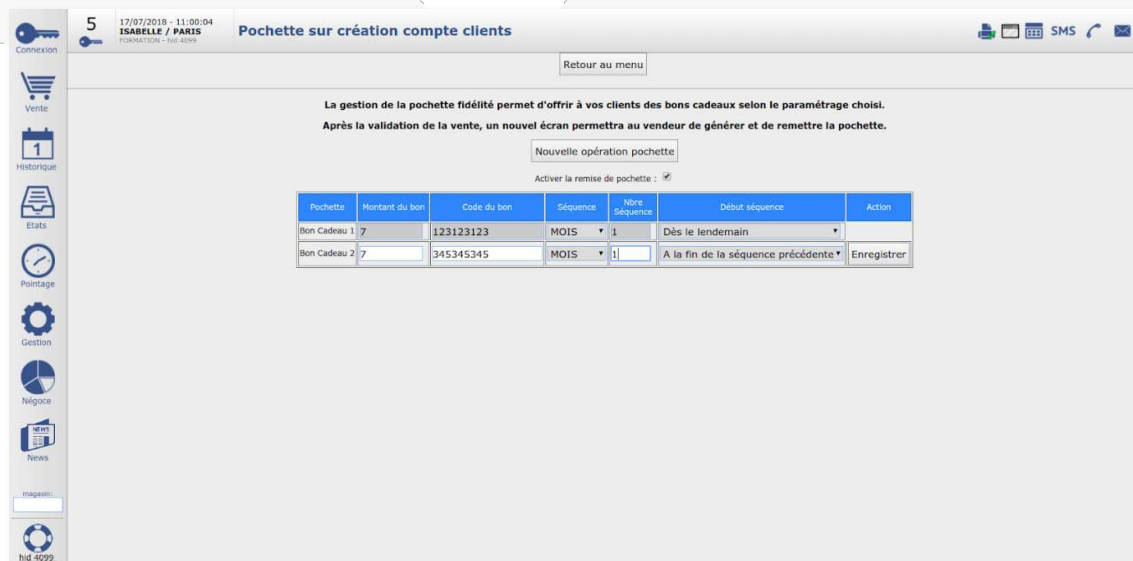
Nombre de séquence :

Détermine la durée de la séquence : 10 jours, 2 semaines, 1 mois, etc.

Exemple 1 de séquence : le bon cadeau 1 peut être actif dès le lendemain, les bons cadeaux suivants ne pourront être actifs que lorsque la date de validité du bon cadeau 1 sera échue en cochant fin de la séquence précédente.

Exemple 2 de séquence : le bon cadeau 1 peut être actif au début de la semaine suivante ou au début du mois suivant en sélectionnant "début de la séquence suivante"

2 bons cadeaux ne peuvent se chevaucher sur une période.



La gestion de la pochette fidélité permet d'offrir à vos clients des bons cadeaux selon le paramétrage choisi. Après la validation de la vente, un nouvel écran permettra au vendeur de générer et de remettre la pochette.

Nouvelle opération pochette

Activer la remise de pochette : ☒

Pochette	Montant du bon	Code du bon	Séquence	Nbre Séquence	Début séquence	Action
Bon Cadeau 1	7	123123123	MOIS	1	Dès le lendemain	
Bon Cadeau 2	7	345345345	MOIS	1	A la fin de la séquence précédente	Enregistrer

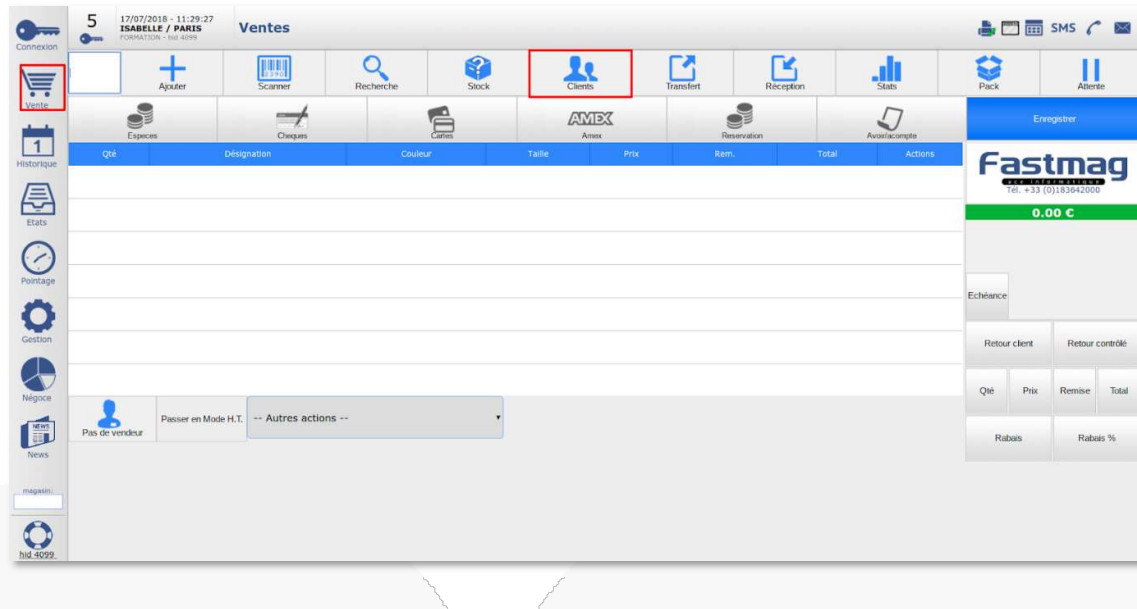
Dans l'exemple, un lot de 2 bons cadeaux a été créé.

Bon cadeau 1, d'une valeur de 7 euros. Ce bon est valable du 18/07/2018 (dès le lendemain) sur une séquence (mois) d'une durée de 1 (mois)

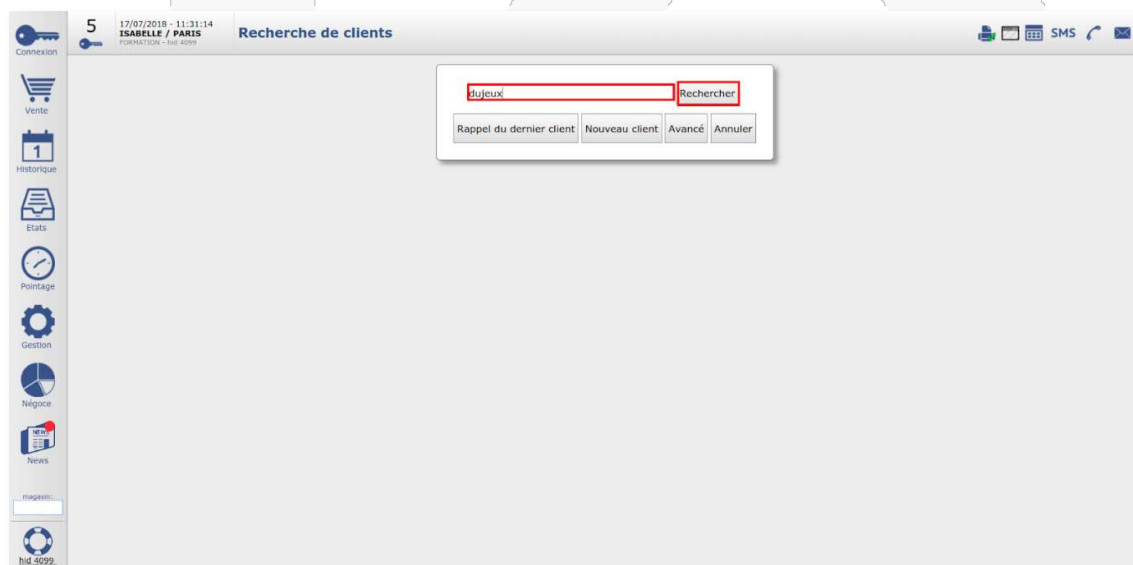
Bon cadeau 2, d'une valeur de 7 euros. Ce bon est valable à partir de la fin de séquence précédente, dans l'exemple ci-dessus, à partir du 18/08/2018 pour une durée de 1 mois.

CREATION DE POCLETTE EN VENTE

En vente, je clique sur l'icône "client". Je peux soit rechercher un client par son nom ou créer un nouveau client.



Dans l'exemple, je choisis de rechercher un client existant "Dujeux" et je clique sur rechercher.



Les informations contenues dans sa fiche sont visibles dans l'encart, on peut constater qu'ici, seule l'adresse mail est renseignée (ce qui est une condition minimum requise dans le paramétrage)

Connexion 5 17/07/2018 - 11:32:49 ISABELLE / PARIS

Ventes

Ajouter Scanner Recherche Stock Clients Transfert Reception Stats Pack Assise

Especes Cheques AMEX Amex Reservation Avenircompta

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions
-----	-------------	---------	--------	------	------	-------	---------

Engageur Fastmag Tel. +33 (0)183642000 0.00 €

Echance

Retour client Retour contrôle

Qté Prix Remise Total

Rabais Rabais %

Avoir disponible Cipad

9918 - ISABELLE DUZEUX
isabelle.d@fastmag.fr

ODYSEE 26/01/2018
269.00 FC avec 2 tickets - 0.00 %

Fiche client Effacer

Commander Reliquat/Cde

Localiser sans livraison

RESA SOLDE

1 pièces pour un total de 45.00 FC 0.00 FC

Pièces non soldées Cadeaux (239 pts)

Je réalise ma vente normalement et enregistre la vente après avoir sélectionné le mode de règlement.

Connexion 5 17/07/2018 - 11:36:59 ISABELLE / PARIS FORMATION - hid 4099 Ventes

Votre panier vous permet de cumuler 18 points soit un total cumulé de 257 points.

Apurer Scanner Recherche Stock Clients Transfert Reception Stats Pack Attente

Especes Cheques Cartes AMEX Amex Reservation Aveniracompte

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions
1	ROBE LONGUE Ref. EVA	BLANC	XS	189.00 €		189.00 €	modif. suppr.

189.00 €
1 article

189.00 € CARTES
0.00 €

Echéance: Effacer

Retour client Retour contrôle

Qté	Prix	Remise	Total

Rabais Rabais %

Avoir disponible Cliqua

9918 - ISABELLE DUJEU
isabelle.d@fastmag.fr

ODYSSEE 26/01/2018
269.00 FC avec 2 tickets - 0.00 %

Fiche client Effacer

Commander Reliquat/Cde

Localiser sans livraison

RESA SOLDE

1 pièces pour un total de 45.00 FC 0.00 FC

Pièces non soldées Cadeaux (239 pts)

Je sélectionne le vendeur pour valider l'opération.

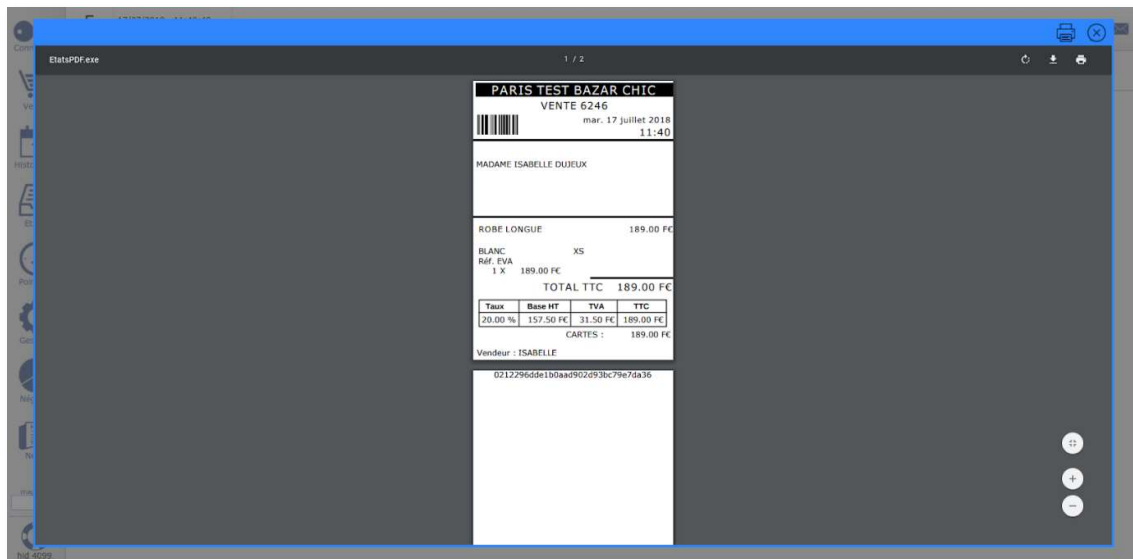
Connexion 5 17/07/2018 - 11:39:58 ISABELLE / PARIS FORMATION - hid 4099 Choix du vendeur

Aucun vendeur

ISABELLE ROMAIN

La sélection d'un vendeur est nécessaire pour valider cette opération

Le ticket de caisse est imprimé et remis au client.



Si le client ne souhaite pas la pochette, je clique sur "le client ne souhaite pas la pochette". La vente est terminée.

Si le client souhaite la pochette :

- Les informations dans les encadrements rouges sont obligatoires pour la validation de la pochette.
- Les informations non encadrées ne sont pas obligatoires.
- Les informations encadrées en orange indiquent qu'au moins une des deux informations doivent être renseignées pour valider la pochette.

Vous pouvez renseigner les informations manquantes qui viendront enrichir directement la fiche du client.

Pour finir, cliquer sur "pochette remise au client"



UTILISATION DE LA POCHETTE EN VENTE

Les bons cadeaux sont stockés dans les avoirs disponibles du client sélectionné.

Pour effectuer une vente en utilisant le bon cadeau, vous effectuez l'encaissement en sélectionnant le client, vous saisissez le ou les articles à encaisser puis vous cliquez sur "avoir disponible" pour pouvoir rappeler le bon cadeau contenu dans la pochette. Les bons expirés ne sont plus visibles dans les avoirs disponibles.

Celui-ci apparaît en déduction du montant de la vente.

The screenshot displays the Fastmag POS interface during a sale transaction. At the top, a status bar shows the date and time (18/07/2018 - 14:22:59) and the user (ISABELLE / PARIS). The main header indicates the current total: "Ventes" and "Votre panier vous permet de cumuler 18 points soit un total cumulé de 257 points."

The central area features a table of items in the cart:

Qte	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions
-1	POCHETTE / 123123123_5918 REF. GIFTCARD2			7.00 €		-7.00 €	modif. suppr.
1	ROBE LONGUE REF. EVA	BLEUE	M	189.00 €		189.00 €	modif. suppr.

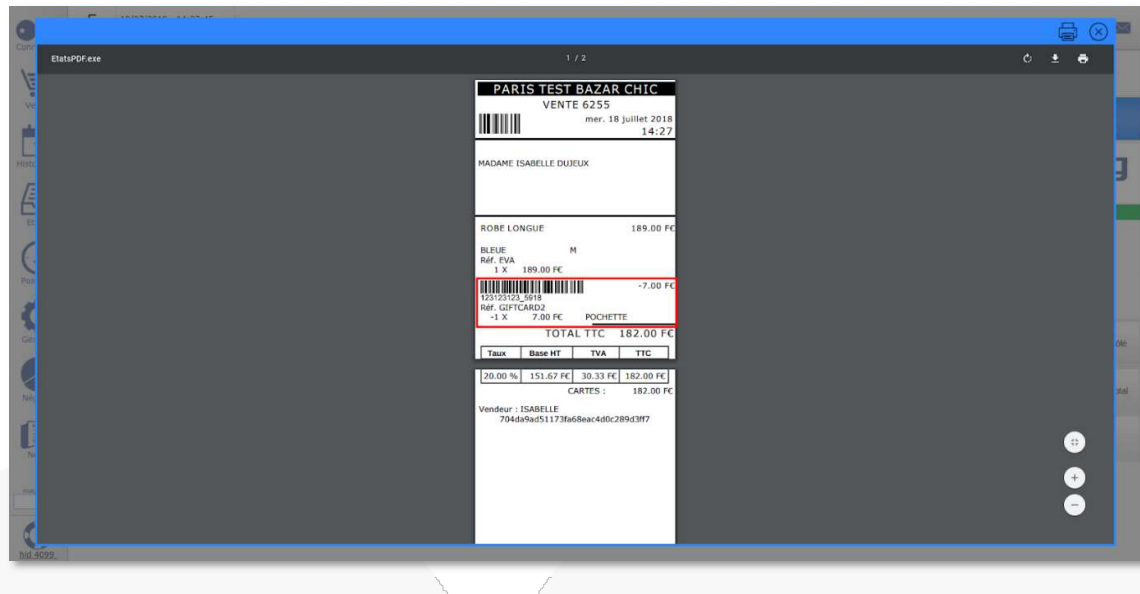
Below the table, there are buttons for "Ajouter", "Scanner", "Recherche", "Stock", "Clients", "Transfert", "Reception", "Stats", "Pack", and "Autres".

On the right side, the total amount is displayed as "182.00 €" for "1 article". Below this, it says "Reste à payer 182.00 €". There are buttons for "Enregistrer", "Echance", "Retour client", "Retour contrôle", "Qté", "Prix", "Remise", "Total", "Rabais", and "Rabais %".

At the bottom right, there is a section for "Avoir disponible" (Available Voucher) and "Cipad". It shows the selected client: "5918 - ISABELLE DUJEU" with email "isabelle.d@fastmag.fr". Below this, it displays the voucher details: "ODYSEE 26/01/2018", "269.00 FC avec 2 tickets - 0.00 %". There are buttons for "Fiche client", "Effacer", "Commander", "Reliquat/Cde", "Localiser", and "sans livraison".

At the bottom, there is a summary section with "RESA" and "SOLDE" buttons. It shows "1 pièces pour un total de 45.00 FC" and "0.00 FC". There are also buttons for "Pièces non soldées" and "Cadeaux (239 pts)".

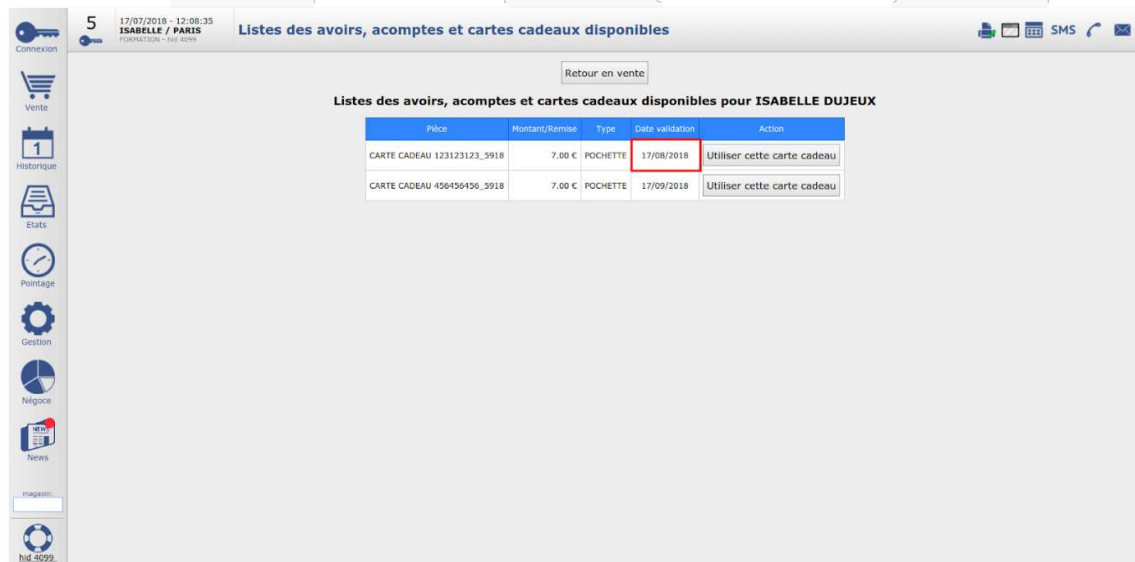
Le ticket indique les informations de la pochette avec le numéro du bon -123123123- suivi du numéro de la fiche du client -5318-.



Attention : Vous pourrez déduire uniquement le bon cadeau correspondant à la date de validité en cours.

Dans l'exemple :

- le premier bon cadeau est valide du 18/07/2018 au 17/08/2018.
- le second bon cadeau est valide du 18/08/2018 au 17/09/2018.



Si un bon cadeau **n'est pas encore valide** et que vous cliquez sur "Utilisation de la carte cadeau", un message d'alerte s'affiche.



Gestion des coupons

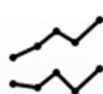
Le client reçoit un code promo qui lui permet de bénéficier d'un coupon de réduction en pourcentage ou en montant sur un article ou une sélection d'articles valables sur une période donnée.

Possibilité d'imposer un minimum d'achat ou d'un nombre d'articles minimum.

Ce programme de fidélité est valable en magasin

Gestion / Activité commerciale / Gestion des coupons

PARAMETRAGES



Activité commerciale

- Fichier clients et programme de fidélisation (4)
- Affecter les VIPCARD (5)
- Sondages en magasin (4)
- Objectifs journaliers de CA (4)
- Gestion des consignes de vente en magasin (4)
- **Gestion des coupons (4)**
- Points de fidélité clients (4)
- Gestion pochette fidélité clients (5)

Cliquer sur "Ajouter un coupon"

- Indiquer le nom du code de réduction
- Date et heure de début
- Date et heure de fin
- Indiquer le taux de remise ou le montant de remise
- Indiquer s'il y a un montant minimum d'achat pour bénéficier de la remise
- Indiquer le ou les articles concernés en respectant la syntaxe telle que dans l'exemple ci-dessous (optionnel)
- Cocher "Coupon réutilisable plusieurs fois par le même client" si le client peut bénéficier plusieurs fois de la remise durant la période.

Exemple : du 28/11 au 28/12

Code réduction :	ANNI	Heure de début :	00:00:10
Date de début :	28/11/2018	Heure de fin :	20:00:00
Date de fin :	28/12/2018 ...	Taux de remise :	10
Montant de la remise :	0		
Montant minimum du panier :	0		
Conditions WEB :	f.barcode = 'NADHIR'		
Conditions boutique :	f.barcode = 'NADHIR'		
☒ Coupons réutilisable plusieurs fois par un même client			

Option Fastmag Boutique uniquement

☒ Permettre d'utiliser ce coupon en boutique

Limiter le coupon à : produit(s)

Nombre minimum de produit contenu dans le panier :

Trier les produits du panier : (Application de la remise)

Modifier

Code Réduction	Date/Heure Début	Date/Heure Fin	Réutilisable	Actions
ANNI	28/11/2018 à 00:00:10	28/12/2018 à 20:00:00	☒	Modifier Supprimer

UTILISATION EN BOUTIQUE

Possibilité de sélectionner ou pas un client pour bénéficier du coupon.

Bipper le ou les articles concernés dans le code promo

Cliquer sur le menu déroulant de **"Autres actions"** et sélectionner **"Utilisation d'un coupon"**.

The screenshot shows the Fastmag Boutique POS interface. At the top, it displays the date and time (28/12/2018 - 10:23:38) and the user (ISA / ODYSSEE). The main header indicates 'Ventes' and 'Votre panier vous permet de cumuler 79 points.' Below this is a toolbar with icons for adding items, scanning, searching, stock, clients, transfers, receipts, stats, packing, and waiting. A sidebar on the left contains icons for sales, history, status, clock, pointage, gestion, and news. The main area shows a table with one item: 'BASKETS HOMME STAN SMITH' (Ref. NADHIR) in size 42, priced at 79.00 €. To the right, the total is 79.00 € and the remaining amount to pay is 79.00 €. At the bottom, there is a dropdown menu labeled 'Autres actions' which is highlighted with a red box.

Indiquer le code du coupon et cliquer sur **"Utilisation du coupon de réduction"**.

The screenshot shows a form for entering a coupon code. The text 'Code Coupon : anni' is followed by a red rectangular input field. Below this, there are two buttons: 'Utilisation du coupon de réduction' (highlighted with a red box) and 'Retour en vente'.

Le coupon de réduction sur le ou les produits vient en déduction de la vente.

Votre panier vous permet de cumuler 71 points .

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions
1	COUPON / ANNI Réf. COUPON			-7.90 €		-7.90 €	modif. suppr.
1	BASKETS HOMME STAN SMITH Réf. NADIR	BLANC/ORANGE	42	79.00 €		79.00 €	modif. suppr.

71.10 €
1 article

Reste à payer 71.10 €

Echéance

Finaliser la vente en indiquant le mode de règlement et enregistrer.

Sur le Z de caisse, le coupon de réduction est signifié comme un produit et pas comme une remise ou une modification de prix.

Ticket	Total	Qté
VENTE	1	71.10 €
1	71.10 €	1
Montant des écarts : 0.00 €		
Indice de vente : 1.00 produit(s)		
Panier moyen : 71.10 €		
Ticket	Total	Qté
IMPRESSION	1	0.00 €
1	0.00 €	0
Ventilation des encaissements		
1 CARTES	71.10 €	
71.10 €		
Ventilation par famille de produits		
1 BASKETS	79.00 €	
1 ~COUPON	-7.90 €	
2	71.10 €	
Répartition par vendeurs		
Ticket	Total	Qté

Générer cartes cadeaux anniversaires

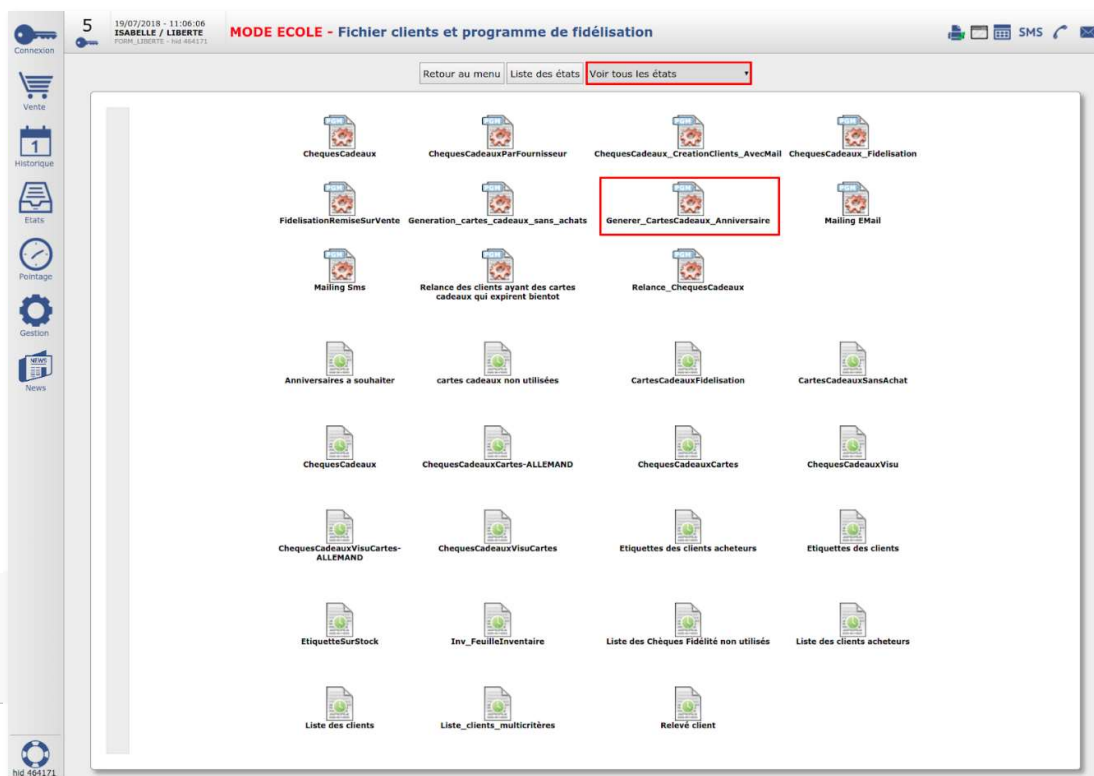
Vous pouvez planifier l'envoi d'un message SMS le jour d'anniversaire d'un client en lui proposant une carte cadeau, des réductions ou autre.

PARAMETRAGES

Menu "Gestion" > "Fichier clients et programme de fidélisation" >



"Générer_CartesCadeaux_Anniversaire"



Vous avez la possibilité d'activer la génération d'un SMS (150 caractères maximum) ou d'un email le jour de l'anniversaire de vos clients **à condition que la date de naissance de vos clients soient renseignées dans la fiche client.**

Une fois la procédure planifiée, cet envoi se fait automatiquement.

Vous pouvez également choisir de ne pas faire d'envoi. Dans ce cas, seules les cartes cadeaux seront générées dans Fastmag.

Vous pouvez définir un montant de carte cadeau ou un taux de remise, et / ou offrir un produit en cadeau en renseignant la référence du produit, le nombre de jours de validité et enfin l'heure à laquelle le client recevra le SMS ou l'email.

Pour les mails, cette procédure nécessite de créer une page CMS dont le nom est ANNIV.

Menu Gestion / Outils & Paramétrages / Paramétrages du système / Paramétrage général / CMS Fastmag

Connexion 5 19/07/2018 - 14:37:41 ISABELLE / LIBERTE PORN_LIBERTE - 100-404171 **MODE ECOLE - CMS Fastmag - Liste des pages** SMS

Retour au menu Retour au eShop

Pages Medias

Enregistrer Annuler

Nom: ANNIV
Langue: FRANCAIS
Titre: CARTE CADEAU ANNIVERSAIRE
Visible: ☒
Ordre: 100

Bonjour,
C'est votre anniversaire...

Chemin: p Words: 1

Enregistrer Annuler

Connexion 5 19/07/2018 - 14:39:36 ISABELLE / LIBERTE PORN_LIBERTE - 100-404171 **MODE ECOLE - CMS Fastmag - Liste des pages** SMS

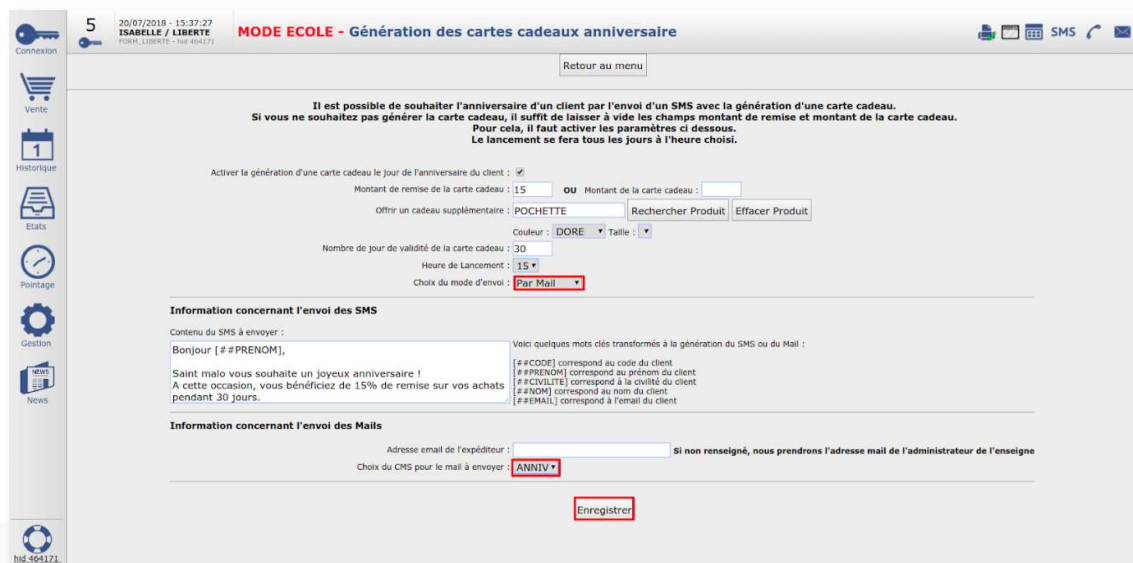
Retour au menu Retour au eShop

Pages Medias

Dossier : Racine du CMS Créer un dossier Créer une page

ID	Nom	Langue	Titre	Ordre	Actions
1	ENIZ			100	Editer Supprimer Ouvrir
2	ANNIV	FRANCAIS	carte cadeau anniversaire	100	Editer Supprimer Dupliquer

Exemple de paramétrage pour l'envoi d'email :



MODE ECOLE - Génération des cartes cadeaux anniversaire

Il est possible de souhaiter l'anniversaire d'un client par l'envoi d'un SMS avec la génération d'une carte cadeau. Si vous ne souhaitez pas générer la carte cadeau, il suffit de laisser à vide les champs montant de remise et montant de la carte cadeau. Pour cela, il faut activer les paramètres ci dessous. Le lancement se fera tous les jours à l'heure choisie.

Activer la génération d'une carte cadeau le jour de l'anniversaire du client : ☒

Montant de remise de la carte cadeau : 15 OU Montant de la carte cadeau :

Offrir un cadeau supplémentaire : POCHETTE Rechercher Produit Effacer Produit

Couleur : DORE Taille :

Nombre de jour de validité de la carte cadeau : 30

Heure de Lancement : 15

Choix du mode d'envoi : **Par Mail**

Information concernant l'envoi des SMS

Contenu du SMS à envoyer :

Bonjour [##PRENOM],
Saint malo vous souhaite un joyeux anniversaire !
A cette occasion, vous bénéficiez de 15% de remise sur vos achats pendant 30 jours.

Voici quelques mots clés transformés à la génération du SMS ou du Mail :

[##CODE] correspond au code du client
[##PRENOM] correspond au prénom du client
[##CIVILITE] correspond à la civilité du client
[##NOM] correspond au nom du client
[##EMAIL] correspond à l'email du client

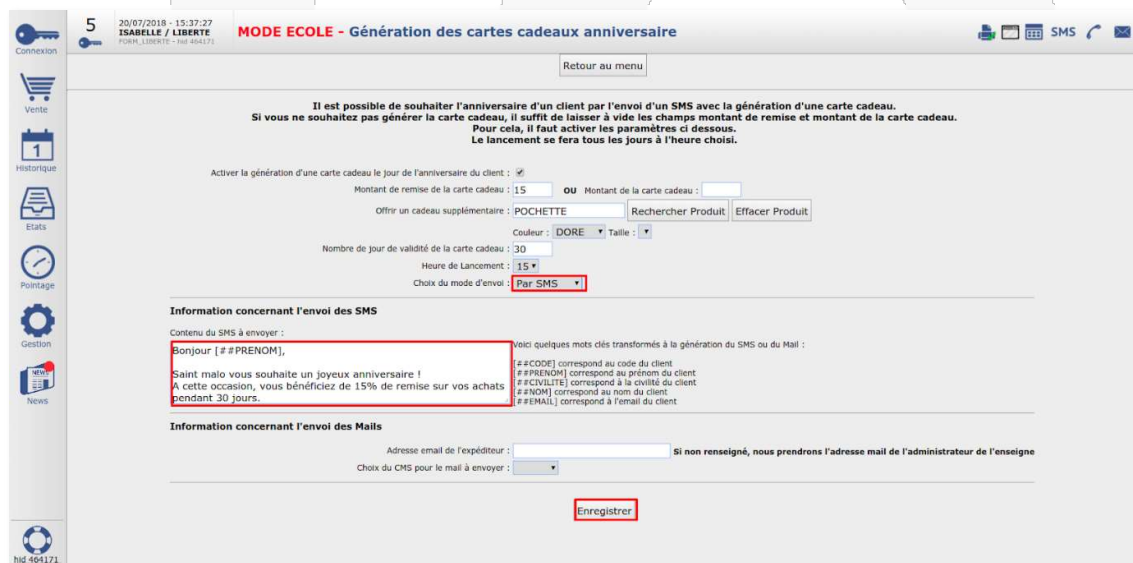
Information concernant l'envoi des Mails

Adresse email de l'expéditeur : Si non renseigné, nous prendrons l'adresse mail de l'administrateur de l'enseigne

Choix du CMS pour le mail à envoyer : **ANNIV**

Enregistrer

Pour les SMS, cette procédure nécessite de créer un contenu de sms à envoyer (max 150 caractères).
Vous devrez acheter des SMS via Fastmag pour utiliser cette option.



MODE ECOLE - Génération des cartes cadeaux anniversaire

Il est possible de souhaiter l'anniversaire d'un client par l'envoi d'un SMS avec la génération d'une carte cadeau. Si vous ne souhaitez pas générer la carte cadeau, il suffit de laisser à vide les champs montant de remise et montant de la carte cadeau. Pour cela, il faut activer les paramètres ci dessous. Le lancement se fera tous les jours à l'heure choisie.

Activer la génération d'une carte cadeau le jour de l'anniversaire du client : ☒

Montant de remise de la carte cadeau : 15 OU Montant de la carte cadeau :

Offrir un cadeau supplémentaire : POCHETTE Rechercher Produit Effacer Produit

Couleur : DORE Taille :

Nombre de jour de validité de la carte cadeau : 30

Heure de Lancement : 15

Choix du mode d'envoi : **Par SMS**

Information concernant l'envoi des SMS

Contenu du SMS à envoyer :

Bonjour [##PRENOM],
Saint malo vous souhaite un joyeux anniversaire !
A cette occasion, vous bénéficiez de 15% de remise sur vos achats pendant 30 jours.

Voici quelques mots clés transformés à la génération du SMS ou du Mail :

[##CODE] correspond au code du client
[##PRENOM] correspond au prénom du client
[##CIVILITE] correspond à la civilité du client
[##NOM] correspond au nom du client
[##EMAIL] correspond à l'email du client

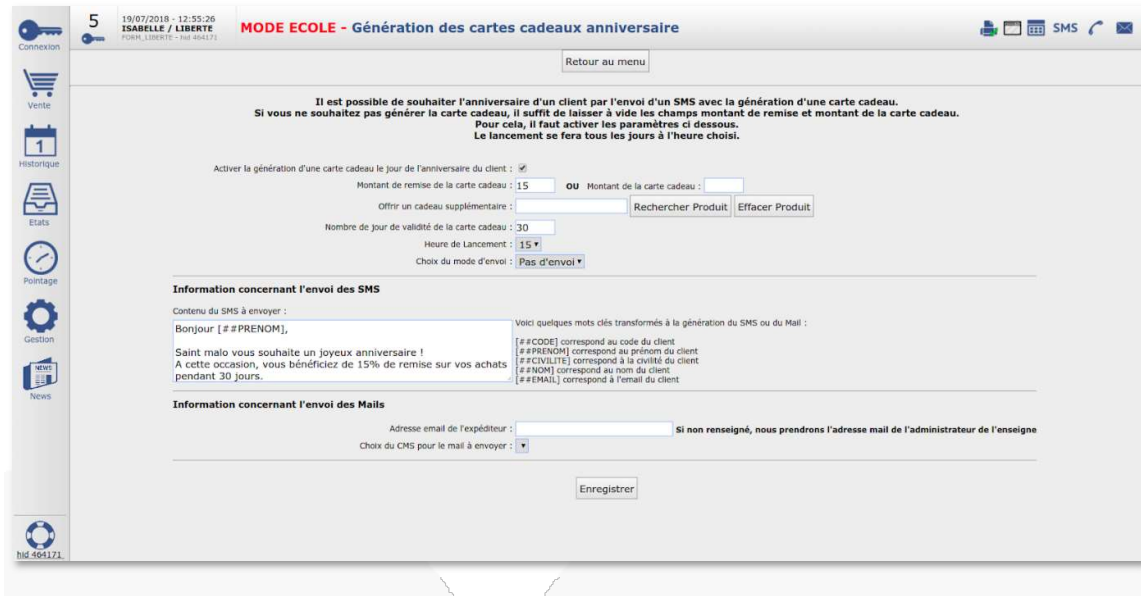
Information concernant l'envoi des Mails

Adresse email de l'expéditeur : Si non renseigné, nous prendrons l'adresse mail de l'administrateur de l'enseigne

Choix du CMS pour le mail à envoyer :

Enregistrer

Exemple de paramétrage sans envoi : seules les cartes cadeaux seront générées dans Fastmag



MODE ECOLE - Génération des cartes cadeaux anniversaire

Il est possible de souhaiter l'anniversaire d'un client par l'envoi d'un SMS avec la génération d'une carte cadeau. Si vous ne souhaitez pas générer la carte cadeau, il suffit de laisser à vide les champs montant de remise et montant de la carte cadeau. Pour cela, il faut activer les paramètres ci dessous. Le lancement se fera tous les jours à l'heure choisi.

Activer la génération d'une carte cadeau le jour de l'anniversaire du client : ☒

Montant de remise de la carte cadeau : 15 OU Montant de la carte cadeau :

Offrir un cadeau supplémentaire : Recherchez Produit Effacer Produit

Nombre de jour de validité de la carte cadeau : 30

Heure de Lancement : 15

Choix du mode d'envoi : Pas d'envoi

Information concernant l'envoi des SMS

Contenu du SMS à envoyer :
 Bonjour [##PRENOM],
 Saint malo vous souhaite un joyeux anniversaire !
 A cette occasion, vous bénéficiez de 15% de remise sur vos achats pendant 30 jours.

Voici quelques mots clés transformés à la génération du SMS ou du Mail :
 [##CODE] correspond au code du client
 [##PRENOM] correspond au prénom du client
 [##CIVILITE] correspond à la civilité du client
 [##NOM] correspond au nom du client
 [##EMAIL] correspond à l'email du client

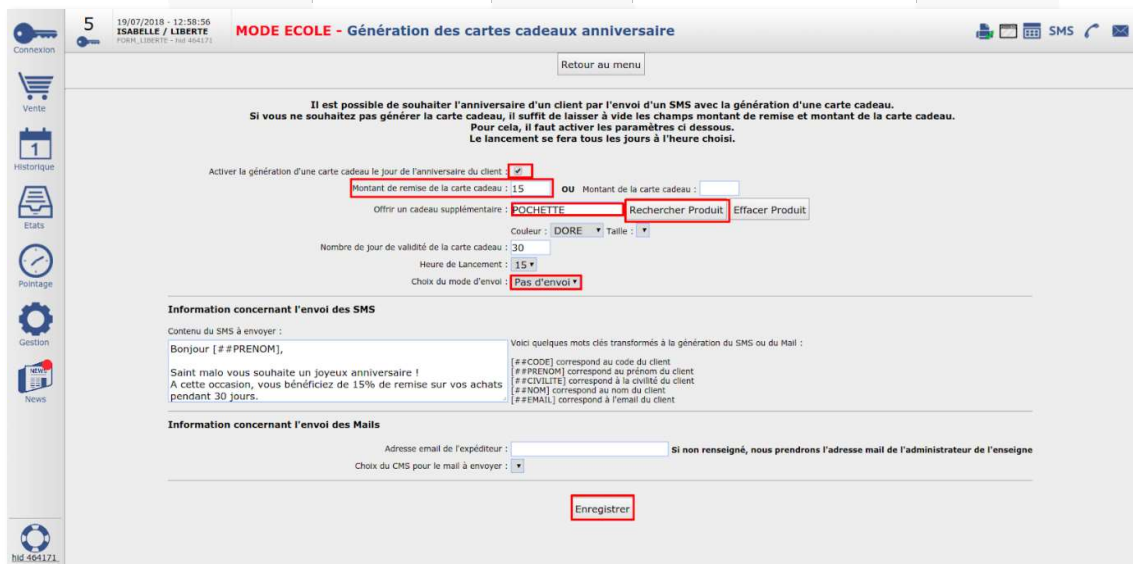
Information concernant l'envoi des Mails

Adresse email de l'expéditeur : Si non renseigné, nous prendrons l'adresse mail de l'administrateur de l'enseigne

Choix du CMS pour le mail à envoyer :

Enregistrer

Exemple de paramétrage pour offrir un cadeau (ici le cadeau est celui dont la référence est pochette) et une remise de 15% sous forme de Giftcard.



MODE ECOLE - Génération des cartes cadeaux anniversaire

Il est possible de souhaiter l'anniversaire d'un client par l'envoi d'un SMS avec la génération d'une carte cadeau. Si vous ne souhaitez pas générer la carte cadeau, il suffit de laisser à vide les champs montant de remise et montant de la carte cadeau. Pour cela, il faut activer les paramètres ci dessous. Le lancement se fera tous les jours à l'heure choisi.

Activer la génération d'une carte cadeau le jour de l'anniversaire du client : ☒

Montant de remise de la carte cadeau : 15 OU Montant de la carte cadeau :

Offrir un cadeau supplémentaire : POCHETTE Recherchez Produit Effacer Produit

Nombre de jour de validité de la carte cadeau : 30

Heure de Lancement : 15

Choix du mode d'envoi : Pas d'envoi

Information concernant l'envoi des SMS

Contenu du SMS à envoyer :
 Bonjour [##PRENOM],
 Saint malo vous souhaite un joyeux anniversaire !
 A cette occasion, vous bénéficiez de 15% de remise sur vos achats pendant 30 jours.

Voici quelques mots clés transformés à la génération du SMS ou du Mail :
 [##CODE] correspond au code du client
 [##PRENOM] correspond au prénom du client
 [##CIVILITE] correspond à la civilité du client
 [##NOM] correspond au nom du client
 [##EMAIL] correspond à l'email du client

Information concernant l'envoi des Mails

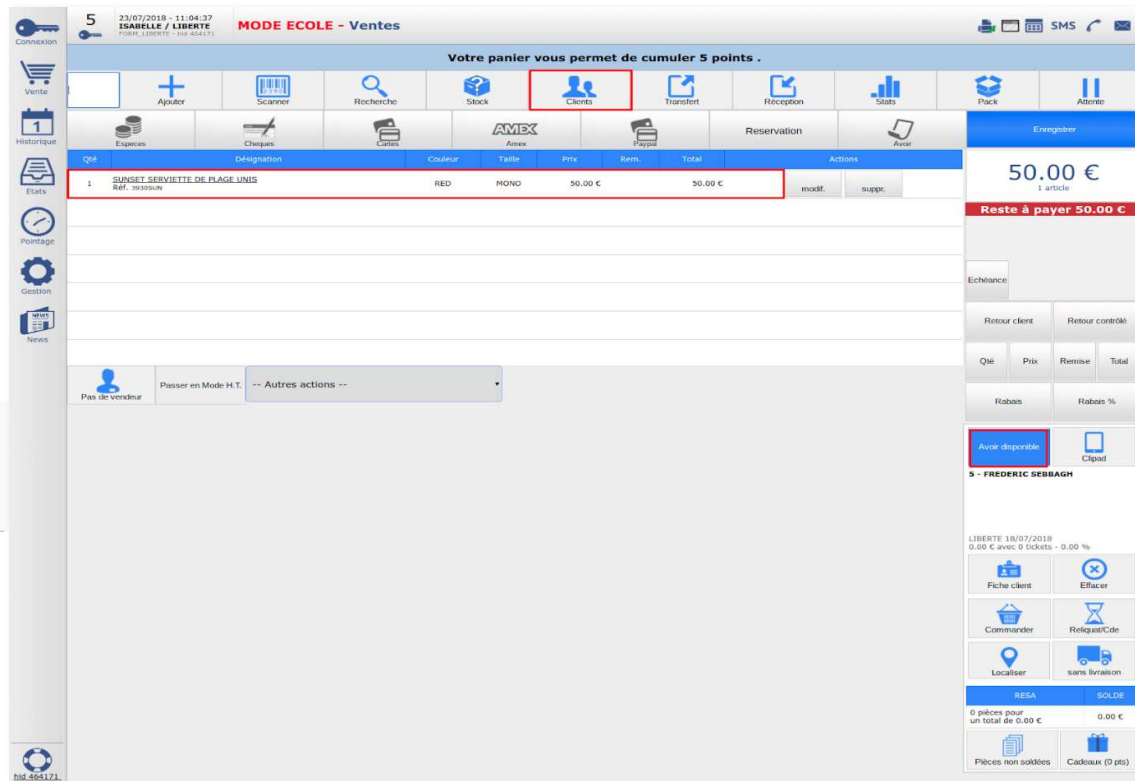
Adresse email de l'expéditeur : Si non renseigné, nous prendrons l'adresse mail de l'administrateur de l'enseigne

Choix du CMS pour le mail à envoyer :

Enregistrer

UTILISATION EN CAISSE

Lors de l'encaissement, saisir le nom du client, les articles à encaisser puis cliquer sur "AVOIR DISPONIBLE"



On retrouve la liste des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles pour le client. Les 2 cartes cadeaux anniversaires sont encadrées en rouges.

Sélectionner la première (Type ANNIV) et cliquer sur "utiliser cette carte cadeau".

Connexion 5 23/07/2018 - 11:06:31 ISABELLE / LIBERTE MODE ECOLE - Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles

Retour en vente

Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles pour FREDERIC SEBBAGH

Pièce	Montant/Remise	Type	Date Début	Date Expiration	Action
CARTE CADEAU 50918110523000795981	15.00 %	ANNIV.	23/07/2018	22/08/2018	Utiliser cette carte cadeau
CARTE CADEAU 50918110523000795981_CADEAU	100.00 %	GIFTANNIV	23/07/2018	22/08/2018	Utiliser cette carte cadeau

Le montant de la carte cadeau ANNIV (-15%) va s'ajuster en fonction du montant d'achat du client.

Connexion 5 23/07/2018 - 11:07:48 ISABELLE / LIBERTE MODE ECOLE - Ventes

Votre panier vous permet de cumuler 4 points.

Apurer Scanner Recherche Stock Clients Transfert Réception Stats Pack Attente

Espaces Cheques Cartes AMEX Payer Reservation Avoir

Qte	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Ram.	Total	Actions	
-1	ANNIV. / 50918110523000795981 Ref. CARTCADE2			7.50 €		-7.50 €	modif.	suppr.
1	SUNDIET SERVIETTE DE PLAGE UNIS REF. 39330UN	RED	MONO	50.00 €		50.00 €	modif.	suppr.

Pas de vendeur Passer en Mode H.T. -- Autres actions --

42.50 €
1 article
Reste à payer 42.50 €

Echéance

Retour client Retour contrôle

Qté Prix Remise Total

Rabais Rabais %

Avoir disponible

5 - FREDERIC SEBBAGH

LIBERTE 18/07/2018
0.00 € avec 0 tickets - 0.00 %

Fiche client Effacer

Commander ReliquatCde

Localiser sans livraison

RESA SOLDE

0 pièces pour un total de 0.00 € 0.00 €

Pièces non soldées Cadeaux (0 pts)

Répéter l'opération en cliquant à nouveau sur "avoir disponible" pour utiliser le cadeau (pochette).

5 23/07/2018 - 11:07:48 ISABELLE / LIBERTE FORN. LIBERTE - TEL 464171 **MODE ECOLE - Ventes**

Votre panier vous permet de cumuler 4 points .

Enregistrer 42.50 € 1 article

Reste à payer 42.50 €

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Ram.	Total	Actions	
-1	ANNIV. / 50918110523000795981 Ref. GPTCARD2			7.50 €		-7.50 €	modif.	suppr.
1	SUNSET SERVIETTE DE PLAGE UNIS Ref. 39390UN	RED	MONO	50.00 €		50.00 €	modif.	suppr.

Pas de vendeur Passer en Mode H.T. -- Autres actions --

Avant disponible

5 - FREDERIC SEBBAGH

LIBERTE 18/07/2018
0.00 € avec 0 tickets - 0.00 %

Fiche client Effacer

Commander RetraqueCode

Localiser sans livraison

RESA SOLDE

0 pièces pour un total de 0.00 € 0.00 €

Pièces non soldées Cadeaux (0 pts)

2 lignes de ventes s'affichent :

- Le produit offert d'une valeur de 20€
- La carte cadeau de la valeur du produit offert à -20€

5 23/07/2018 - 11:10:54 ISABELLE / LIBERTE FORN. LIBERTE - TEL 464171 **MODE ECOLE - Ventes**

Votre panier vous permet de cumuler 3 points .

Enregistrer 39.50 € 2 articles

Reste à payer 39.50 €

Qté	Désignation	Couleur	Taille	Prix	Ram.	Total	Actions	
1	GET'ANNIV. / POCHETTE MACQUILLAGE Ref. POCHETTE	DORÉ		20.00 €		20.00 €	modif.	suppr.
-1	GET'ANNIV. / 50918110523000795981 CADEAU Ref. GPTCARD2			20.00 €		-20.00 €	modif.	suppr.
-1	ANNIV. / 50918110523000795981 Ref. GPTCARD2			10.50 €		-10.50 €	modif.	suppr.
1	SUNSET SERVIETTE DE PLAGE UNIS Ref. 39390UN	RED	MONO	50.00 €		50.00 €	modif.	suppr.

Pas de vendeur Passer en Mode H.T. -- Autres actions --

Avant disponible

5 - FREDERIC SEBBAGH

LIBERTE 18/07/2018
0.00 € avec 0 tickets - 0.00 %

Fiche client Effacer

Commander RetraqueCode

Localiser sans livraison

RESA SOLDE

0 pièces pour un total de 0.00 € 0.00 €

Pièces non soldées Cadeaux (0 pts)

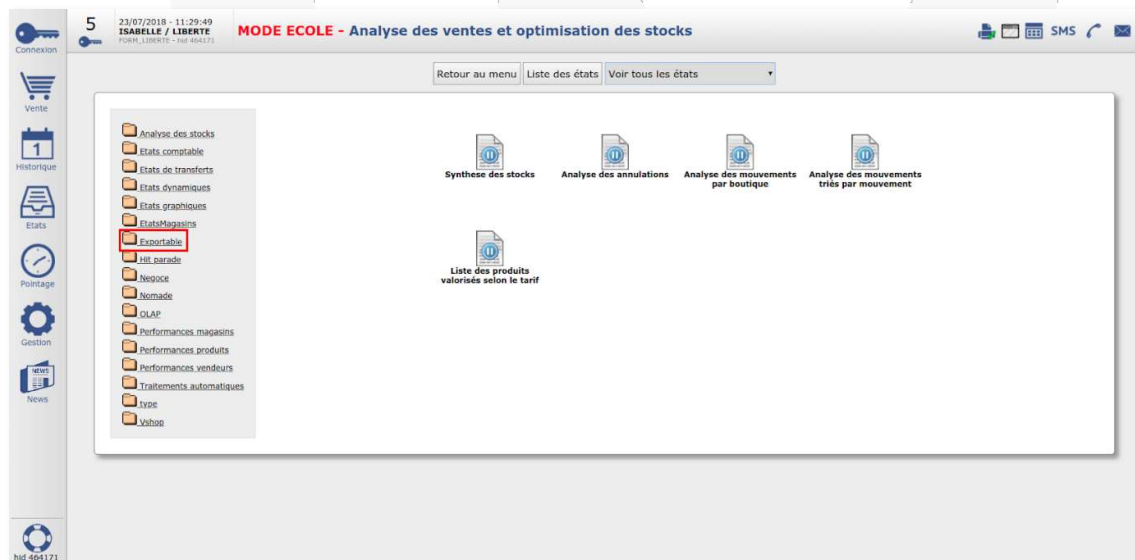
Indiquer le mode de règlement et enregistrer la vente normalement.

A noter : le client a droit à un seul cadeau par an même si l'on modifie sa date de naissance.

EXTRACTION DU FICHER CLIENT

Pour éditer le fichier client en Excel et récupérer les numéros de téléphone associés :

Menu Gestion / Pilotage / Analyse des ventes et optimisation des stocks / Exportables / Clients



The image displays two screenshots of the Fastmag software interface, specifically the 'MODE ECOLE - Analyse des ventes et optimisation des stocks' section.

Top Screenshot: The 'Exportable' section is shown, displaying a grid of export options. The 'clients' option is highlighted with a red box. Other options include 'CA et indices par Fournisseur-Magasin', 'CA et indices par Fournisseur', 'CA et indices par Magasin', 'CA et indices par vendeur', 'CA TTC MAG', 'Clients acheteurs sur x famille', 'Export des clients acheteurs', 'Export des Fiches Produits', 'Export Inventoriste', 'Export_Articles', 'Export_ProductsFiches', 'lignes', 'Valeur-stock', and 'ventes'.

Bottom Screenshot: The 'clients' configuration window is shown. It includes a search bar, a 'Planifier l'impression périodique de cet état' button, and a dropdown menu for 'Magasin' set to 'LIBERTE'. The 'Date création début' is set to '01/10/2016' and the 'Date création fin' is set to '19/07/2018'. The 'Analyse multi-dimensionnelle OLAP' option is highlighted with a red box, and the 'Fichier CSV' option is also visible.

Gestion du PME

Le Porte-Monnaie Électronique PME fonctionne comme une carte cadeau (Gifcard), à la différence qu'il décrémente le solde de la carte cadeau au lieu de créer un avoir au client dans le cas d'une utilisation partielle.

Deux cas d'utilisation :

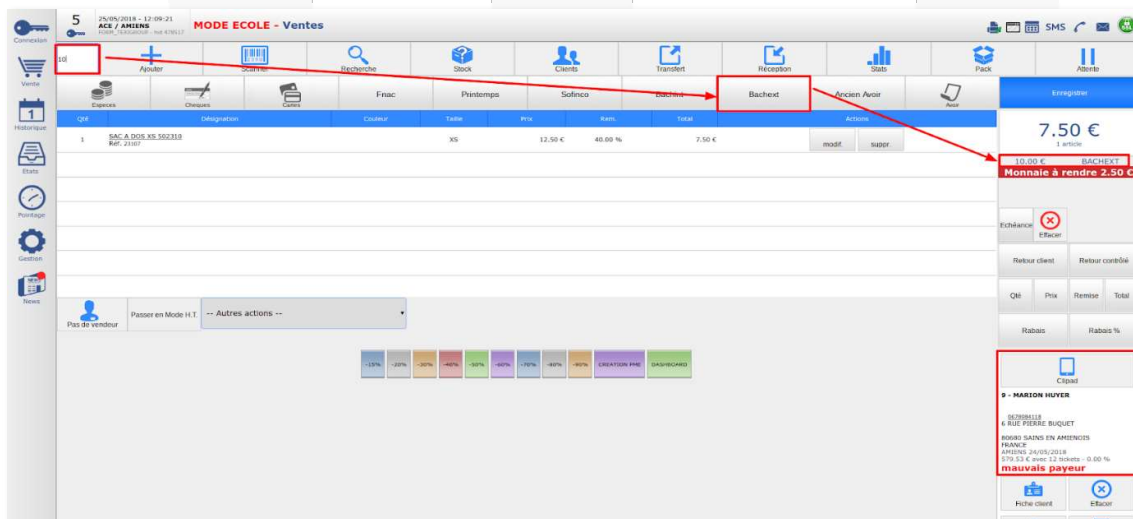
- Une somme est déposée dans le PME et les achats seront débités au fur et à mesure.
- Emission d'une carte cadeau dans un portemonnaie électronique (PME) dans le cas où le bon d'achat est supérieur au total de la vente et que l'on ne souhaite pas rembourser le client.

Paramétrage d'un porte-monnaie électronique

1. Création d'un bouton en vente d'un PME
2. Création et utilisation d'un PME

Exemple : mon client a effectué un achat de 7.50€ et me remet un bon d'achat de 10€. Je ne souhaite pas le rembourser mais lui créer un avoir sous forme d'une carte cadeau. de la différence soit 2.50€.

Je bipe mes articles, j'entre le montant du bon d'achat (BACHEXT) et je renseigne le client (puisque je vais émettre un avoir)



Pour créer l'avoir, je me note le montant de l'avoir mentionné dans "monnaie à rendre" et je clique sur création PME.

5 25/05/2018 - 12:18:08
ACE / AMBROS
POUR / TOUTAUX - N° 470117

MODE ECOLE - Ventes

Commande

Apurer Scanner Recherche Stock Clients Transfert Reception Stats Pack Abats

Exposures Cheques Cartes Fnac Printemps Solinco Bachext Bachext Ancien Avior Aut

CPE	Désignation	Conteur	Taille	Prix	Item	Total	Actions
1	SAC A DOS XS 502310 Ref. 22027		XS	12.50 €	40.00 %	7.50 €	modif. supp.

7.50 € 1 article

10.00 € BACHEXT
Monnaie à rendre 2.50 €

Echange Ecran

Retour client Retour confiné

Qti Prix Remise Total

Rabais Rabais %

9 - MARION HUYER

80799113
6 RUE PIERRE BUIQUET
BOIS SAINTS EN AMBROS
FRANCE
APRES 24/05/2018
270 23 € avec 12 devis - 0.00 %
mauvais payeur

Fiche client Ecran

Passer en Mode H.T. -- Autres actions --

Pas de vendeur

10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% CREATION PME DISCOUNT

Je clique sur "générer numéro du PME"

Retour en vente

Numéro du PME : **Générer Numéro du PME**

1. Je choisis BACHEXT dans type de PME
2. J'indique le montant
3. Je clique sur "chargement du PME"

Retour en vente

Numéro du PME : **Générer Numéro du PME**

Type de PME **BACHEXT** 1

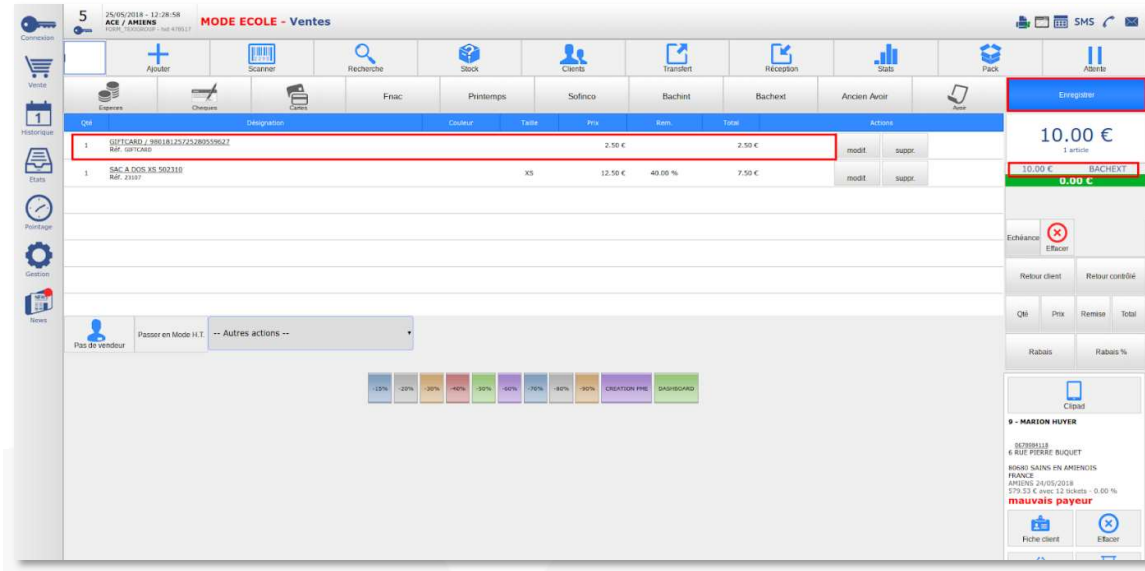
Solde du PME : 0.00 €

Fin de validité du PME : 25/05/2019

Montant du chargement : 2

Chargement du PME 3

Le montant de 2.50€ s'affiche dans la ligne de vente comme un produit (sans gestion de stock) sous forme de Gitcard, ce qui permet d'avoir d'avoir un montant de vente à 10 € pour solder le ticket de caisse.



Le ticket du client s'imprime sous la forme suivante :

Vous constatez que la Gifcard a généré un numéro et un code barre que vous pourrez biper lorsque le client revient en magasin avec son ticket.

LES AUBAINES
 15 rue de la Vallée 80000 AMIENS
 Tel 09 72 96 90 83
 lesaubaines.amiens@gmail.com
 Ouverture du mardi au samedi de 10h à 19h, le lundi de 14h à 19h

MODE ECOLE
VENTE 15€



ven. 25 mai 2018
12:36

MARION HUYER
 6 RUE PIERRE BUQUET
 80680 SAINS EN AMIENOIS
 FRANCE

SAC A DOS XS 502310	7.50 €
---------------------	--------

KICKERS SAC A DOS XS 502310
 XS

Réf. 23107

1 X	12.50 €	40.00 %
-----	---------	---------



2.50 €
 Réf. GIFTCARD
 1 X 2.50 € GIFTCARD

BACHEXT

		TOTAL TTC	10.00 €
--	--	-----------	---------

Taux	Base HT	TVA	TTC
20.00 %	8.33 €	1.67 €	10.00 €

BACHEXT : 10.00 €

Vendeur : ISABELLE

Echange sous 8 jours avec ticket de caisse et étiquette produit, sauf lingerie et maillots de bain.

Ni avoir ni remboursement. Les articles avec étiquettes jaunes à 5€ et moins ne sont ni repris, ni échangés.

28b07d7d4ecf23f6f9541a918792b412

Pour utiliser la Gifcard avec le ticket de caisse :

5

26/06/2018 - 12:47:08

ACE / ANIENS

ACE - ANIENS (06 476117)

MODE ECOLE - Ventes

Connexion

Vente

Historique

Stats

Pointage

Paramètres

Relevé

Apaiser

Scanner

Recherche

Stock

Clients

Transfert

Reception

Stats

Pack

Abonnés

Essence

Chèques

Caisse

Finac

Prestemps

Sofinco

Bachnet

Bachnet

Ancien Avoir

Avoir

Qd	Désignation	Couteur	Taille	Prix	Rem.	Total	Actions	
1	MANTAU DAD REF. 2454	GRIS FORCE UNIT	10	51.54 €		51.54 €	modif.	suppr.

51,54 €

3 unités

Reste à payer 51.54 €

Échance

Retour client

Retour combiné

Qd

Prix

Remise

Total

Rabais

Rabais %

choisir utilisation d'un PME

Passer en Mode H.T.

-- Autres actions --

15%

30%

35%

40%

45%

50%

55%

60%

65%

70%

75%

80%

85%

90%

95%

100%

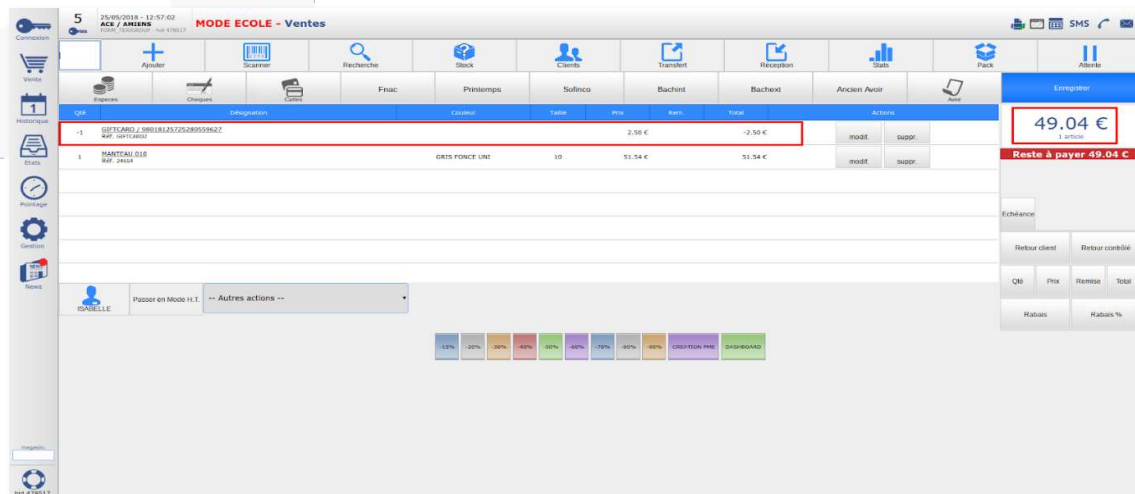
Biper le code barre de la gifcard

Retour en vente

Número du PME :
2783307418120025240554624
Voir le solde du PME

Solde du PME : 2.50 €
Fin de validité : 25/05/2019
Montant utilisable : 2.50 €
Montant à utiliser : 2.5
Utiliser

La giftcard vient en déduction et le PME est soldé dans le compte du client. Une giftcard à une utilisation unique.

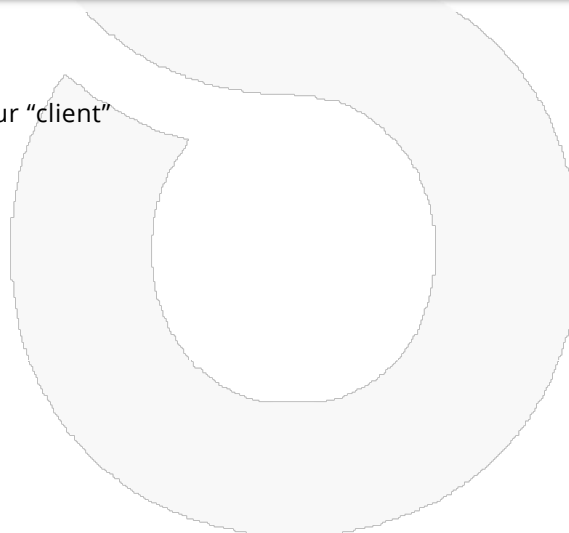


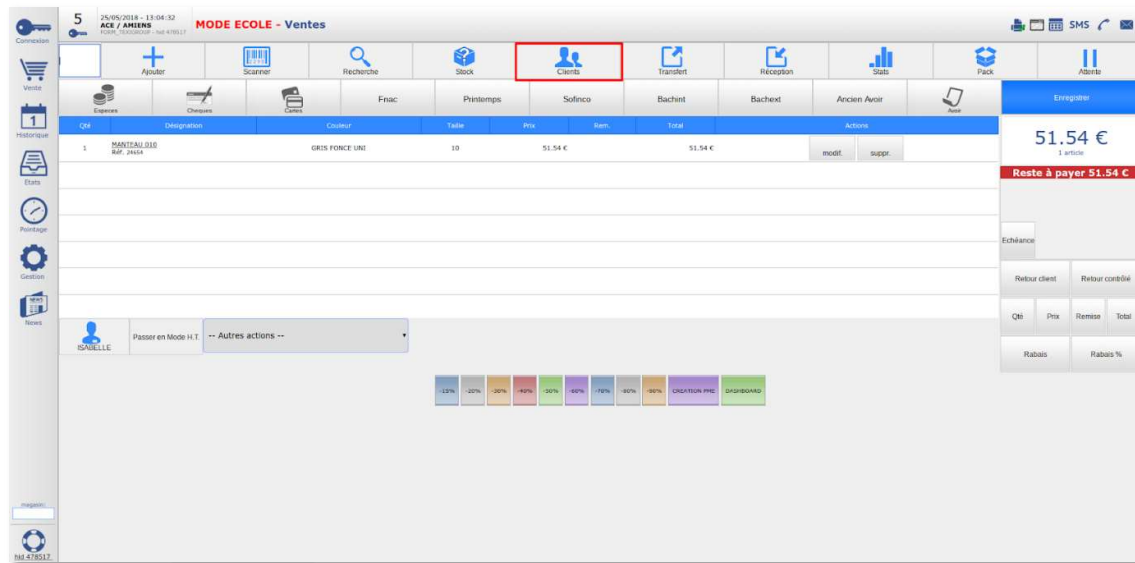
QTE	Libellé	Unité	Prix	Total	Actes
-1	GIFTCARD / 1801812025240554624		2.50 €	-2.50 €	modif. supp.
1	MANTAU D10	GRIS POUSSE UNIT	51.54 €	51.54 €	modif. supp.

49.04 €
Reste à payer: 49.04 €

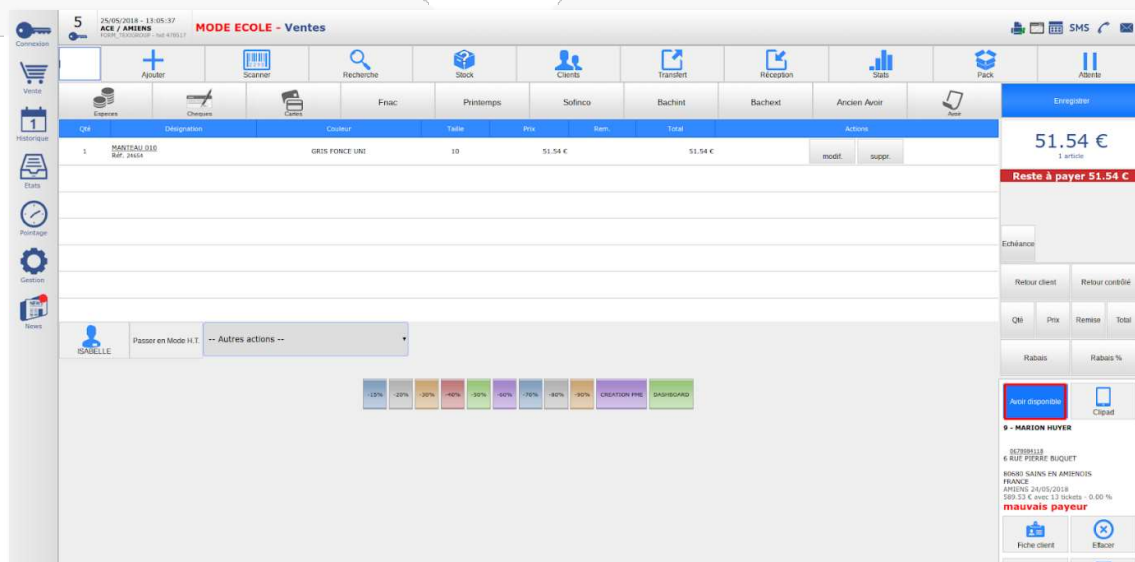
Si le client n'a plus son ticket :

Rechercher la fiche du client en cliquant sur "client"

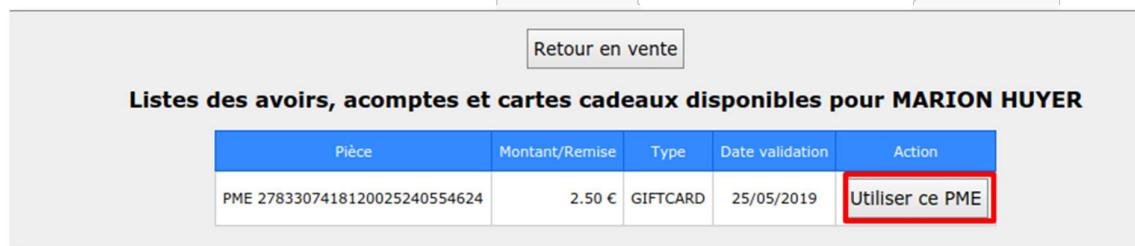




Cliquer sur "avoir disponible"



Cliquer sur "utiliser ce PME"



Cliquer sur "utiliser"

Retour en vente

Número du PME : 2783307418120025240554624

Voir le solde du PME

Solde du PME : 2.50 €

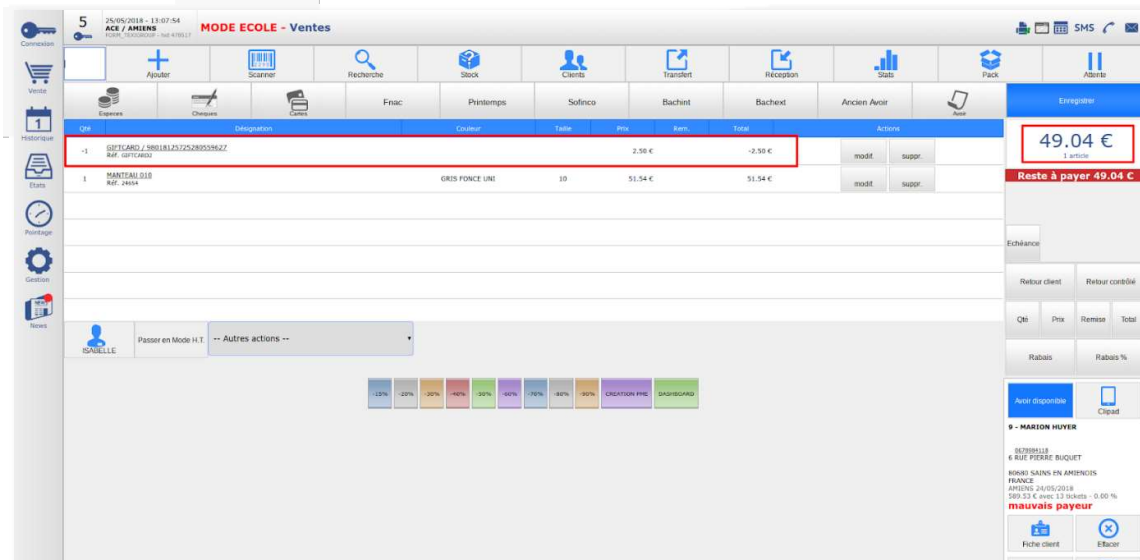
Fin de validité : 25/05/2019

Montant utilisable : 2.50 €

Montant à utiliser : 2.5

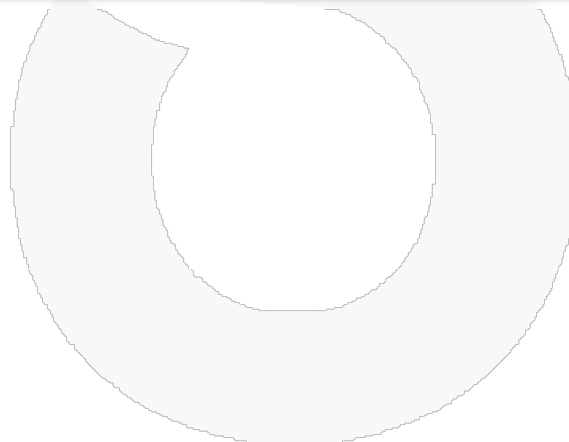
Utiliser

La giftcard vient en déduction -2.50€



The screenshot shows the Fastmag POS interface. At the top, it displays the date and time (25/05/2018 - 13:07:54) and the user (ACE / AMIENS). The main menu includes options like Ajouter, Scanner, Recherche, Stock, Clients, Transfert, Reception, Stats, and Pack. Below the menu, there's a list of items being sold. The first item is a GIFTCARD / 580181252528005627, which is highlighted with a red box. The second item is MANTEAU D'ES, priced at 51.54 €. The total amount is 49.04 €, and the rest to pay is 49.04 €. The interface also shows a sidebar with various icons and a bottom section with buttons for different actions.

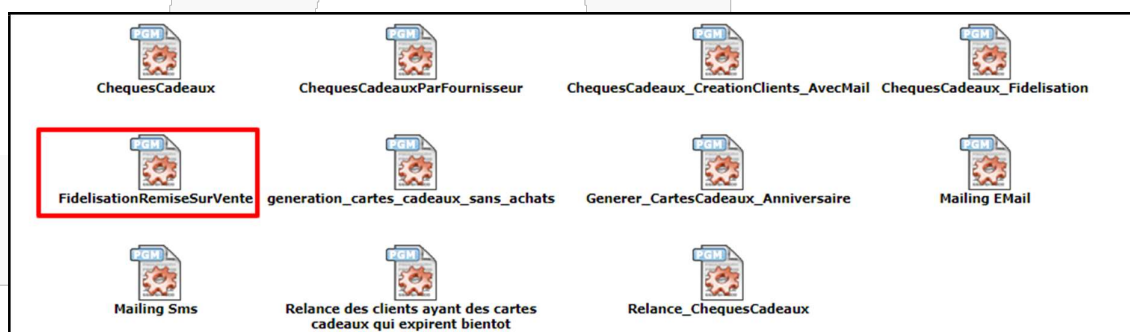
Le client peut régler ses achats.



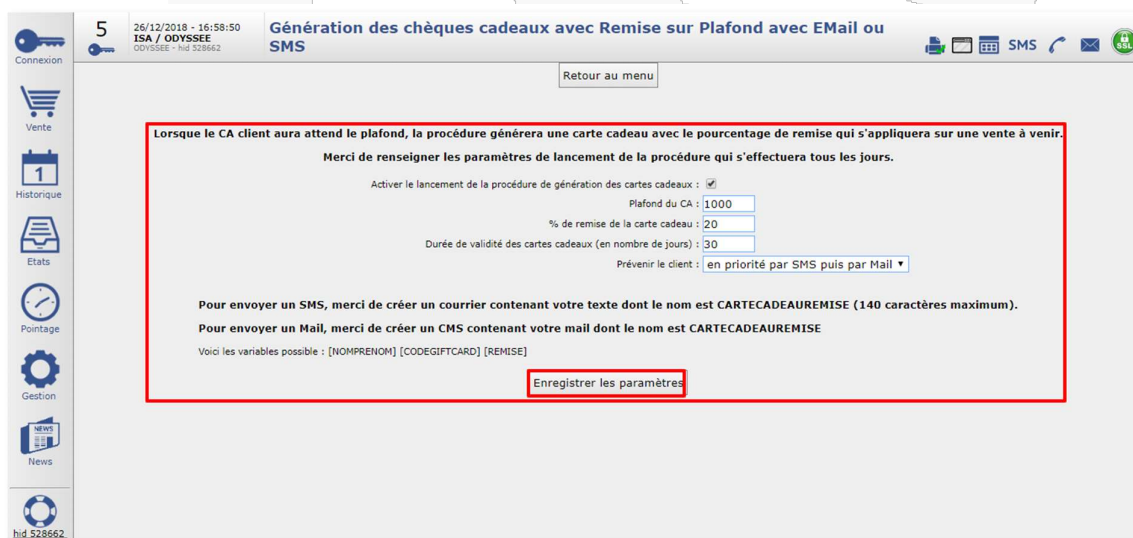
Fidélisation remise sur vente

Le client bénéficie d'une remise sur le montant des ses achats. La remise est valable sur une durée en jours. Ce programme permet de sélectionner les clients qui ont rempli les critères et permet d'envoyer le chèque cadeau par SMS ou Email uniquement. Le chiffre d'affaires du client sera remis à zéro lors de l'édition du chèque cadeau.

Menu Gestion / Activité commerciale / Fichier client et programme de fidélisation / Fidélisation remise sur vente



1. Indiquer les critères à atteindre pour générer une carte cadeau qui sera envoyée par SMS ou email à chaque client. Cocher **"Activer le lancement de la procédure qui s'effectuera tous les jours"**. Indiquer si le client est prévenu en priorité par SMS puis par mail ou par mail puis SMS.



The screenshot shows a web application interface for generating gift certificates. The title bar reads 'Génération des chèques cadeaux avec Remise sur Plafond avec Email ou SMS'. The main content area is enclosed in a red box and contains the following text and form elements:

Lorsque le CA client aura atteint le plafond, la procédure générera une carte cadeau avec le pourcentage de remise qui s'appliquera sur une vente à venir.
 Merci de renseigner les paramètres de lancement de la procédure qui s'effectuera tous les jours.

Activer le lancement de la procédure de génération des cartes cadeaux : ☒

Plafond du CA :

% de remise de la carte cadeau :

Durée de validité des cartes cadeaux (en nombre de jours) :

Prévenir le client :

Pour envoyer un SMS, merci de créer un courrier contenant votre texte dont le nom est CARTECADEAUREMISE (140 caractères maximum).
 Pour envoyer un Mail, merci de créer un CMS contenant votre mail dont le nom est CARTECADEAUREMISE

Voici les variables possible : [NOMPRENOM] [CODEGIFTCARD] [REMISE]

Enregistrer les paramètres

2. Création du courrier SMS

Gestion / Paramétrage du système / Paramétrage général / Gestion des courriers

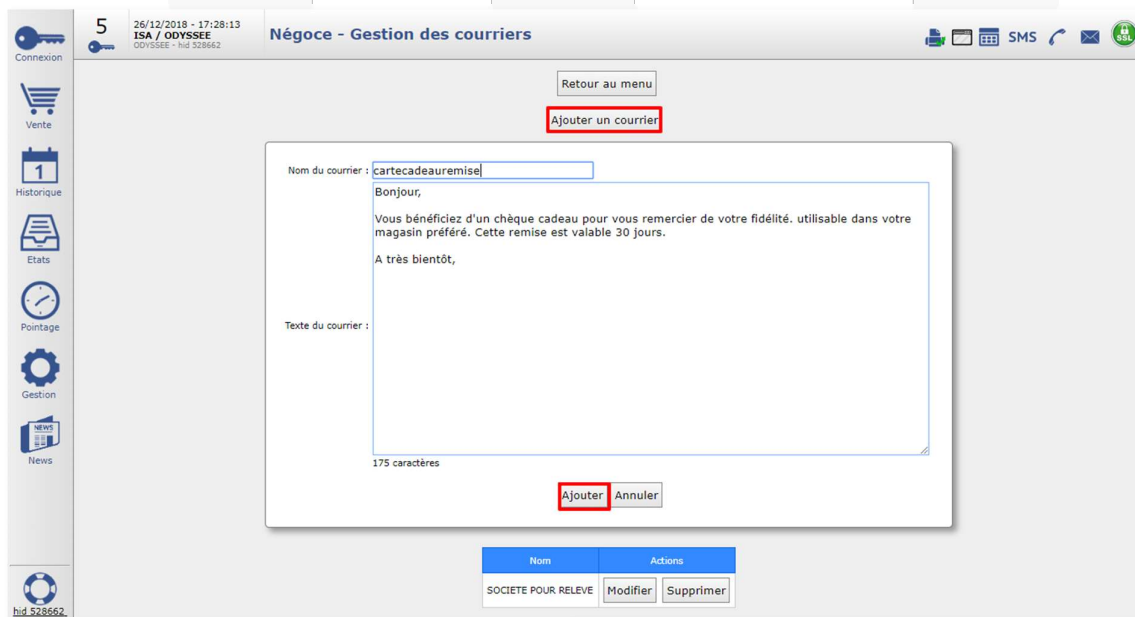


Paramétrage général

- › Paramétrage du dossier (5)
- › **Gestion des courriers (5)**
- › CMS Fastmag (4)
- › Conception des états
- › Compléments Fiches (5)
- › Passage de l'enseigne en Multi-Devises (5)
- › Activation de la gestion des numéros de séries (5)
- › Déclarer le groupement d'enseignes

Cliquer sur "Ajouter un courrier"

Dans "Nom du courrier", indiquer cartecadeauremise puis renseigner le message dans le corps du SMS destiné aux clients. Terminer en cliquant sur "Ajouter"



The screenshot shows the 'Négoce - Gestion des courriers' interface. At the top, there is a navigation bar with a 'Retour au menu' button and an 'Ajouter un courrier' button (highlighted with a red box). Below this, a form is displayed with the following fields:

- Nom du courrier :** A text input field containing 'cartecadeauremise'.
- Texte du courrier :** A large text area containing the message: 'Bonjour, Vous bénéficiez d'un chèque cadeau pour vous remercier de votre fidélité. utilisable dans votre magasin préféré. Cette remise est valable 30 jours. A très bientôt,'.
- 175 caractères** is indicated below the text area.
- At the bottom of the form are two buttons: 'Ajouter' (highlighted with a red box) and 'Annuler'.

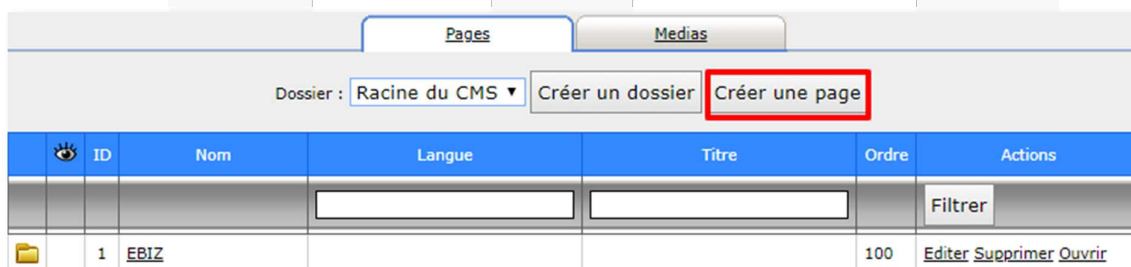
Below the form, there is a table with two columns: 'Nom' and 'Actions'. The table contains one row with the name 'SOCIETE POUR RELEV' and two buttons: 'Modifier' and 'Supprimer'.

3. Création du courrier mail

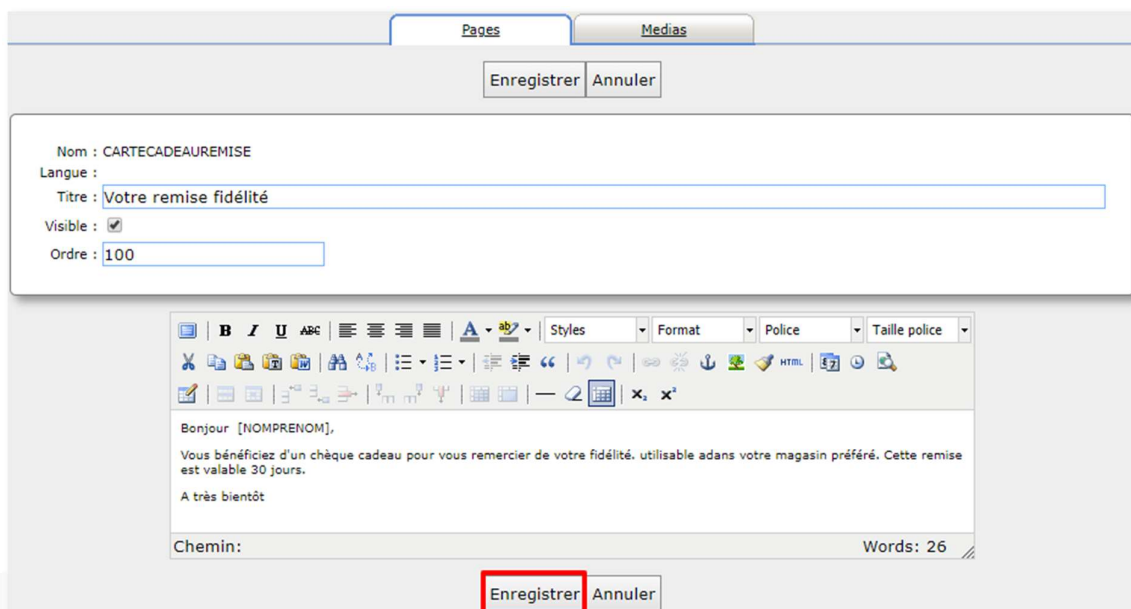
Gestion / Paramétrage du système / Paramétrage général / CMS Fastmag



Cliquer sur "Créer une page"



Dans le nom, indiquer CARTECADEAUREMISE, donner un titre au mail et cocher **"Visible"** puis saisir le corps du mail et cliquer sur "Enregistrer".



Emission des GiftCard sur vente par palier

Le client bénéficie d'un chèque cadeau calculé sur un montant minimum de chiffre d'affaires réalisé et/ou de nombre de passage effectué. Le calcul du chèque cadeau peut être fait à partir d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires réalisé ou par un montant fixe si les critères sont atteints. Le CA est remis à 0 lorsqu'il a utilisé son chèque cadeau. Possibilité de lui faire parvenir son chèque cadeau par SMS ou par mail. Possibilité d'appliquer des restrictions sur les produits remisés. Possibilité de choisir une période ou une durée de validité en jours.

Pour faire une émission de Giftcard sur ventes par palier.

Exemple : si vente de + de 500€, alors taux de remise de 10% (cela ne fait pas de cumul sur plusieurs ventes)

=> pour cela cocher **Emission des GiftCards sur vente par palier + créer un palier + inscrire le nombre de jours de validité** donc pour un achat de 938 € alors on aura une Giftcard de 93,80€ valable 90 jours

CHARLOTTE - Intranet - x vmh46 fastmag.fr/Gestion_GiftcardPaliers

https://register.fastmag.fr/CHARLOTTE-Intranet/ FH Création enseigne FH Copier magasin FH Portail Fastmag Join

Ajouter un magasin Retour au menu

COMPOSANTS PARIS

ADJ ANNECY ASIA CAEN CARCAS CENTRAL CHALONNES CHAMONIX CHAMPS DEBELLEVILLE DEFECT DEFECTUEUX DS LEMANS ELECTICFR ETOILE FERRON FINDIS FLAINE GALERIE GARE NORD ILIAD JAMILA LEMANS LONDON LYON MARAIS MARSEILLE MODEMENU MONTMARTRE NANTES ODYSSEE PARIS PARIS8 QUEVEN RETOURMAG REVENDEUR ROSIERS SHOP SHOWROOM SOLEIL TEST THONON

Fiche Paramétrage Comptabilité Coûts Sécurité Objets EOI Transferts Retenue Dotation Négoce Documents Loge Magasin Ticket Email

Paramétrage Filtre Carte CLUB

Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente : ☐ OU Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente par palier : ☐ Gérer les paliers

Nombre minimum de passage en caisse : 0
Cupul maximum du CA : 0 %
Taux sur cupul CA : 0 %

Emission des GiftCards sur vente : ☐ OU Emission des GiftCards sur vente par palier : ☒ Gérer les paliers

Pourcentage à appliquer sur le montant de la vente : 10 %
Période de validité : du 01/03/2018 au 31/03/2018
Nombre de jours de validité : 90

Autoriser la génération des cartes cadeaux à 0 : ☒
Ne pas tenir compte des produits remisés sur le calcul de la carte cadeau : ☒
Prolongation automatique de l'ensemble des cartes cadeaux du client sur passage en vente : ☐
Le nombre de prolongation maximum : 0 [0 : Illimité]

Pour que la restriction d'un client soit active au moment de l'émission des GiftCards sur vente, il faut avoir un complément de fiche client de type caractères dont le nom du champ est : NOGIFTCARD , et que ce champ soit rempli.

Gérer les GiftCards : pour les ventes Fastmag et WEB
Notification du client : Ne pas notifier

Bloquer l'utilisation des cartes cadeaux dont le motif correspond :

ANNUV. CARTECLUB GIFTCARD GIFTCARDREMISE GIFTCARDURFIDELISATION GIFTCARDSURVENTE GIFTCARD_CHEQUE GIFTCARD_OFFERT

Association des motifs sur les types de cartes cadeaux lors de l'utilisation de celles-ci en vente (laisser à vide si vous ne souhaitez pas modifier le motif, seul les 10 premiers caractères seront enregistrés) :

ANNUV. GIFTCARDURFIDELISATION CARTECLUB GIFTCARDSURVENTE GIFTCARD GIFTCARDREMISE GIFTCARD_CHEQUE GIFTCARD_OFFERT

Mémoriser Annuler

CHARLOTTE - Intranet - x FH Portail Fastmag Join x FH Fastmag Gestion des p... x Document sans titre - x Nouvel onglet x Manuel utilisateur Fast... x 15. Cheques cadeaux et...

https://register.fastmag.fr/CHARLOTTE-Intranet/ FH op22 fastmag.fr/ FH Portail Fastmag Join

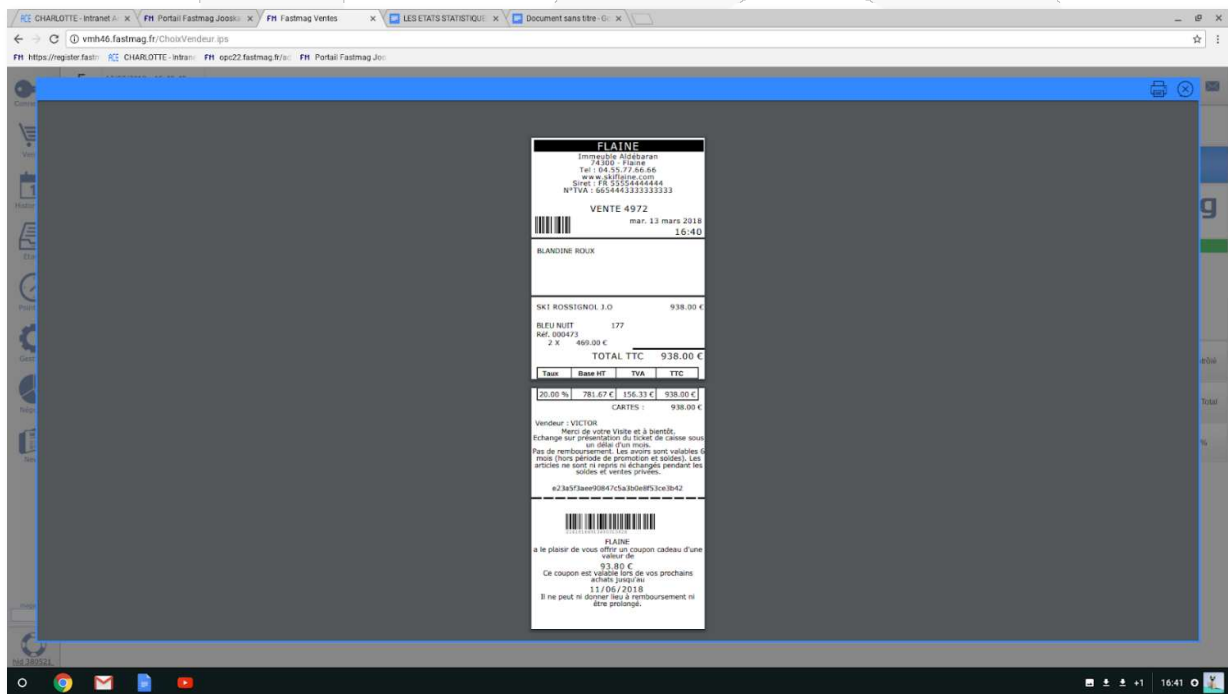
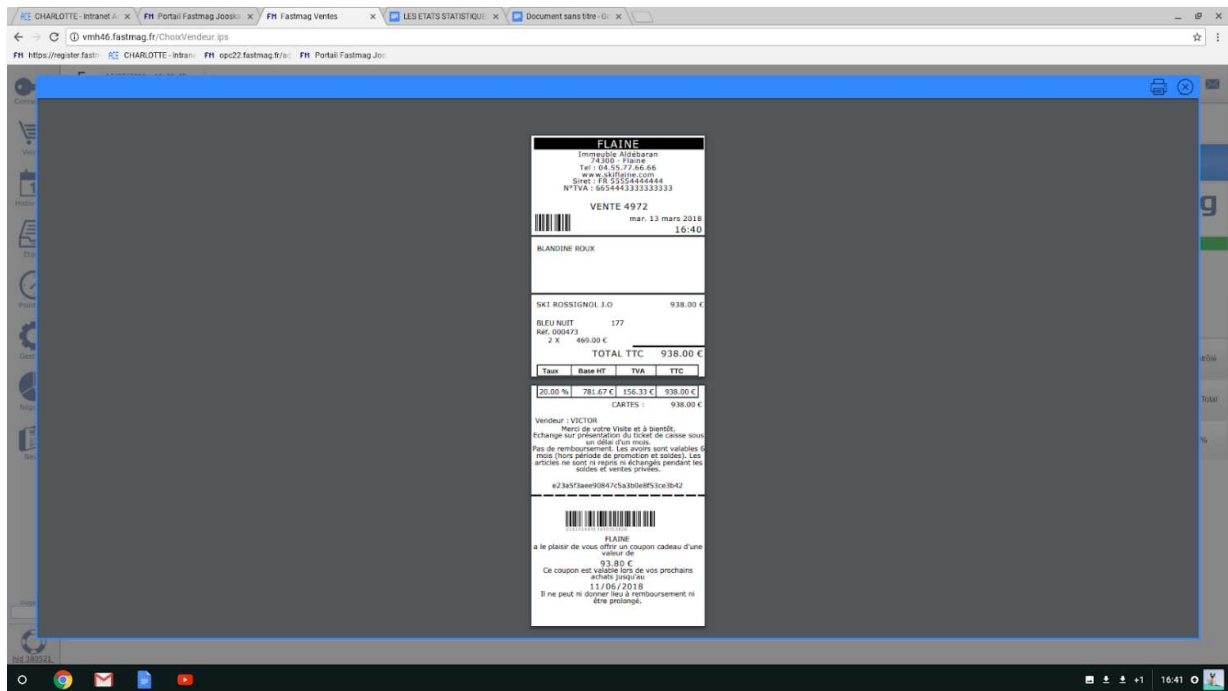
5 13/03/2018 - 16:20:05 CHARLOTTE / FLAINE

Gestion des paliers pour les giftcards sur vente

Retour au magasin Ajouter un palier

A partir de : 500
Taux de remise : 10
Montant de la giftcard : 0
Modifier Annuler

Palier	Taux de remise	Montant	Action
A partir de 500.00 €	10.00 %		Modifier Supprimer



On peut retrouver la Giftcard qui s'est générée,

- dans la fiche du client, **Client / Historique**

The screenshot shows the 'Historique des achats du client' page for Blandine Roux. The page displays a list of purchases, including a ski purchase on 13/03/2018 and a gift card purchase on 13/03/2018. The gift card details are as follows:

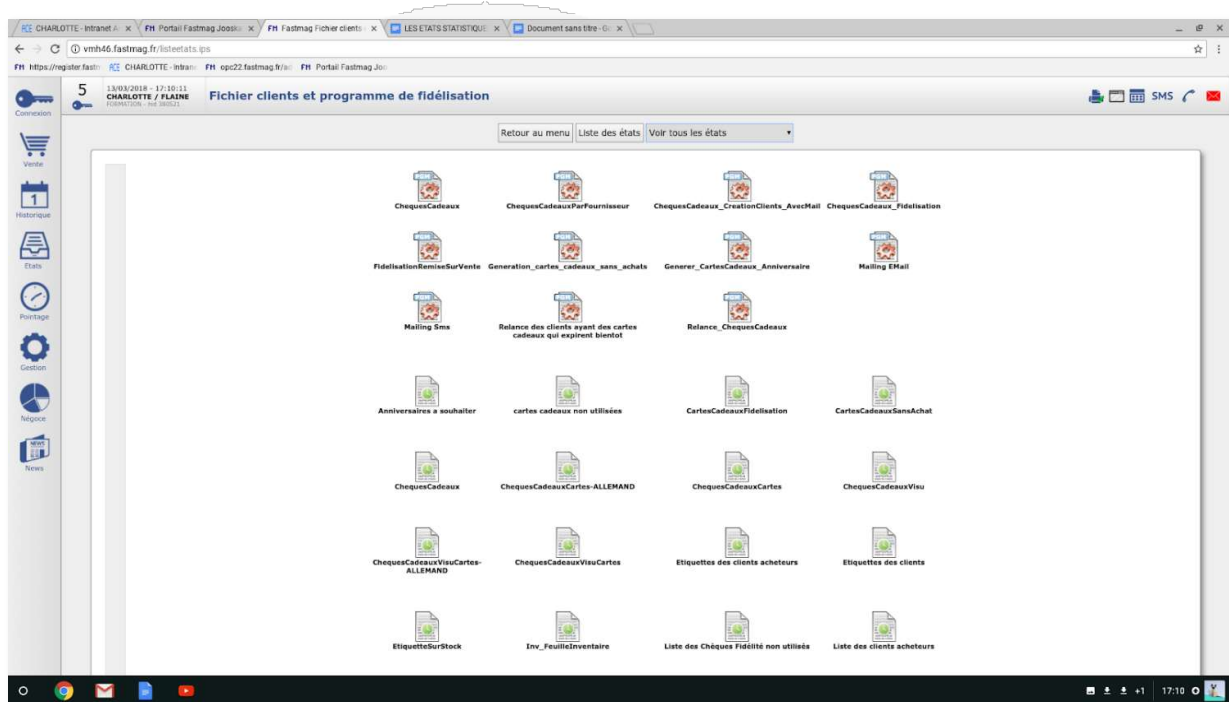
Date Validité	PNE	Numéro de GiftCard	Utilisation	Total
11/06/2018		21616164913400315826	0	93.80 €

- dans **"Avoir disponible"** de la fiche client (à droite écran de Vente)

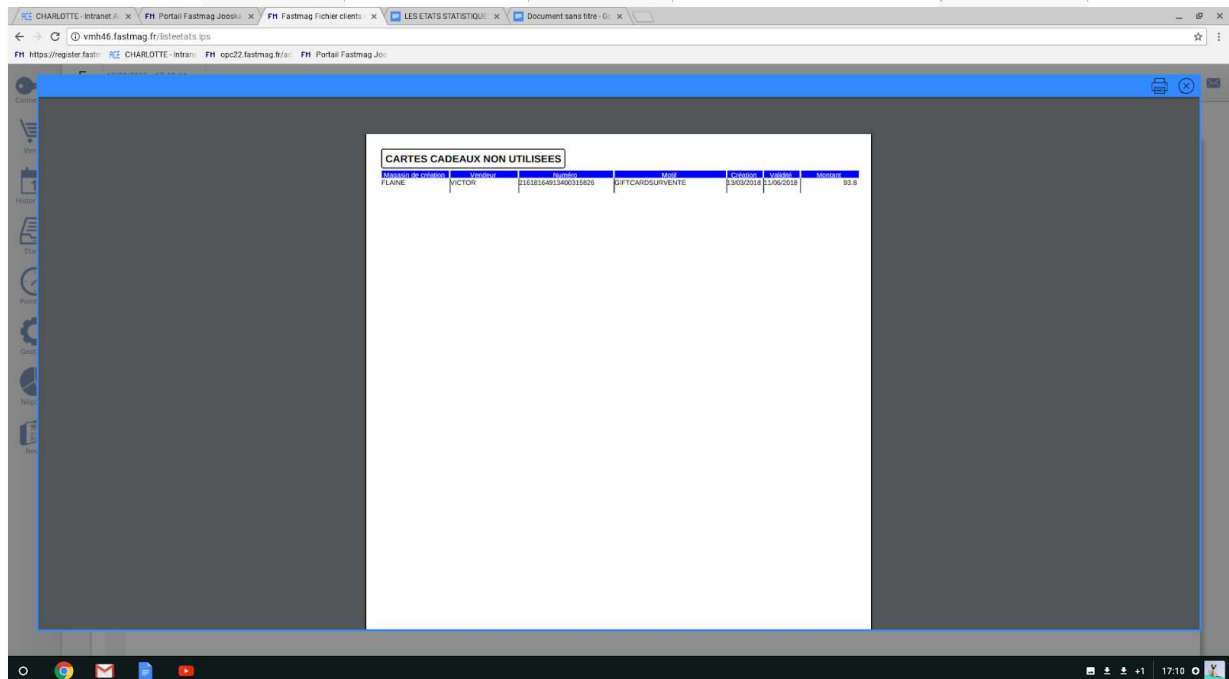
The screenshot shows the 'Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles' page for Blandine Roux. The page displays a list of available gift cards, including a gift card with a value of 93.80 € and a validity date of 11/06/2018. The gift card details are as follows:

Place	Montant/Remise	Type	Date validation	Action
CARTE CADEAU 21616164913400315826	93.80 €	GIFTCARD SURVENTE	11/06/2018	Utiliser cette carte cadeau

- pour avoir toutes les cartes cadeaux non utilisées, Menu Gestion / Activité commerciale / Fichier clients et programme de fidélisation / Cartes cadeaux non utilisées

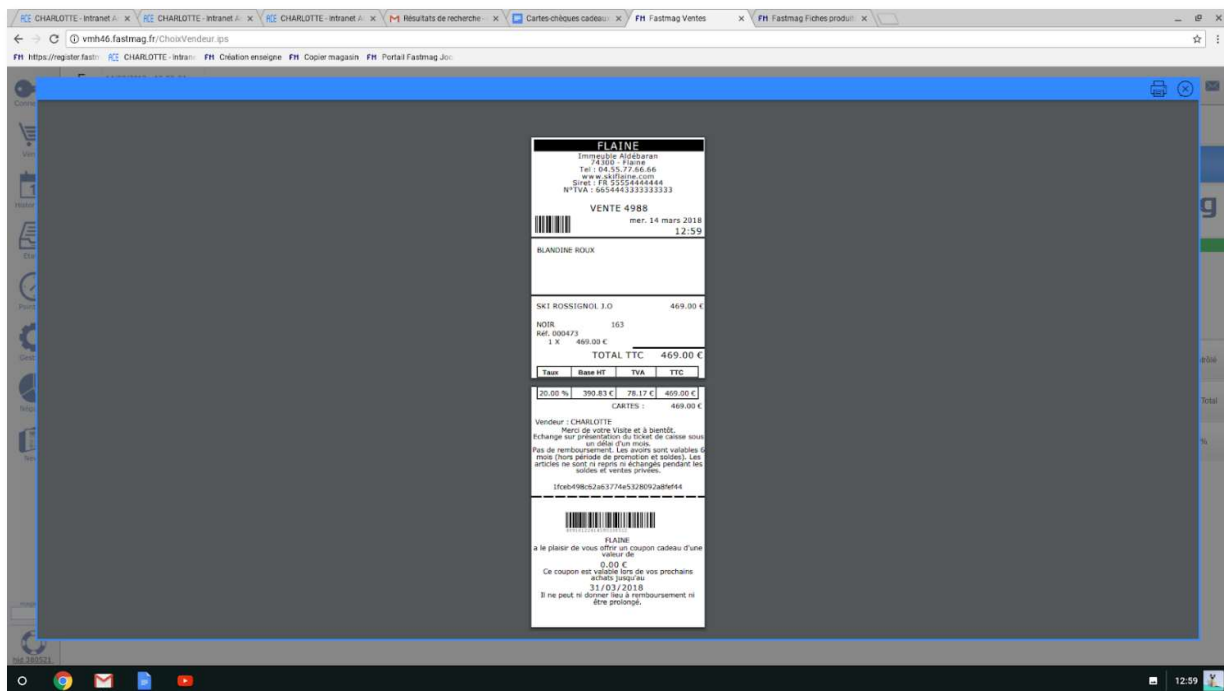


The screenshot shows the 'Fichier clients et programme de fidélisation' menu. The left sidebar contains icons for Vente, Historique, États, Portage, Gestion, Réponse, and News. The main area displays a grid of report icons, including 'Cartes Cadeaux non utilisées'.



The screenshot shows the 'CARTES CADEAUX NON UTILISEES' report. The table displays the following data:

Données de référence	Vendeur	Nom	Mois	Caisse	Valeur	Montant
FLAINE	VICTOR	2163E164913400315826	GIFTCARDSURVENTE	3/30/2018	3/30/2018	93.8

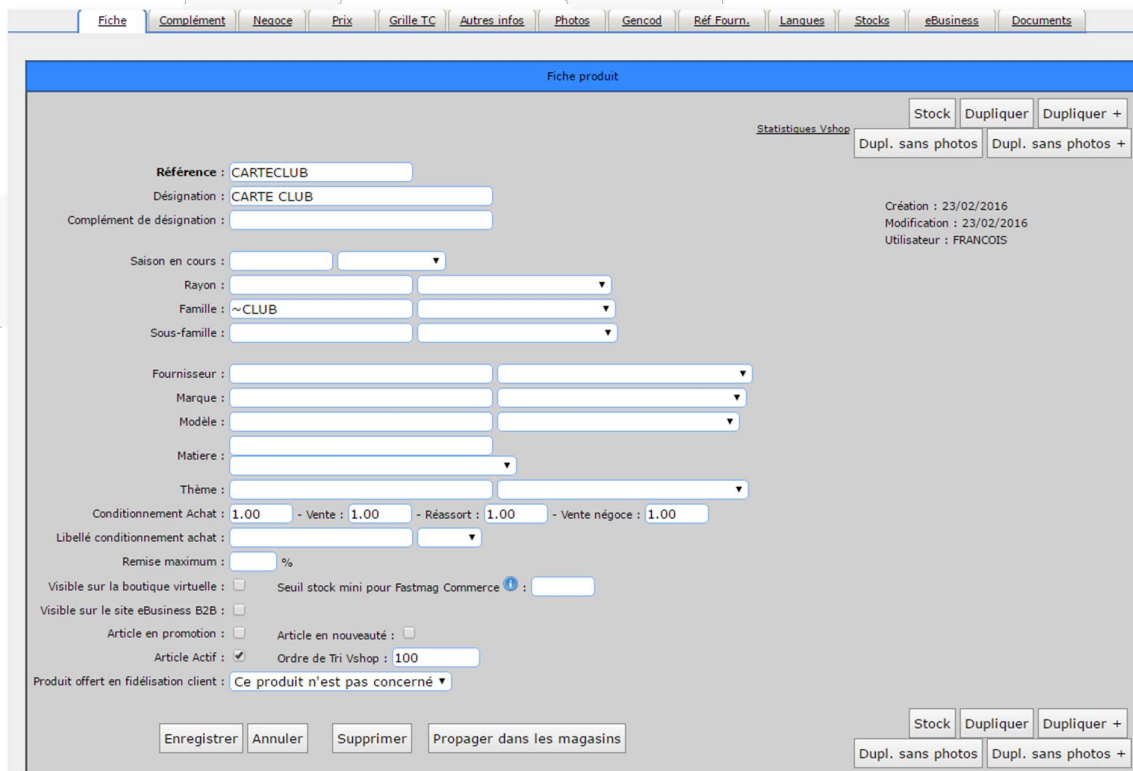


Carte Club

La carte club permet à un client Fastmag boutique d'avoir une remise de X% sur un nombre de jours de validité et de pouvoir bénéficier ou pas de trois périodes ou journées privilèges avec des remises supplémentaires.

Mise en place de la carte club :

Il faut créer deux produits, un CARTECLUB pour l'achat et RCARTECLUB pour le renouvellement avec une famille ~CLUB.

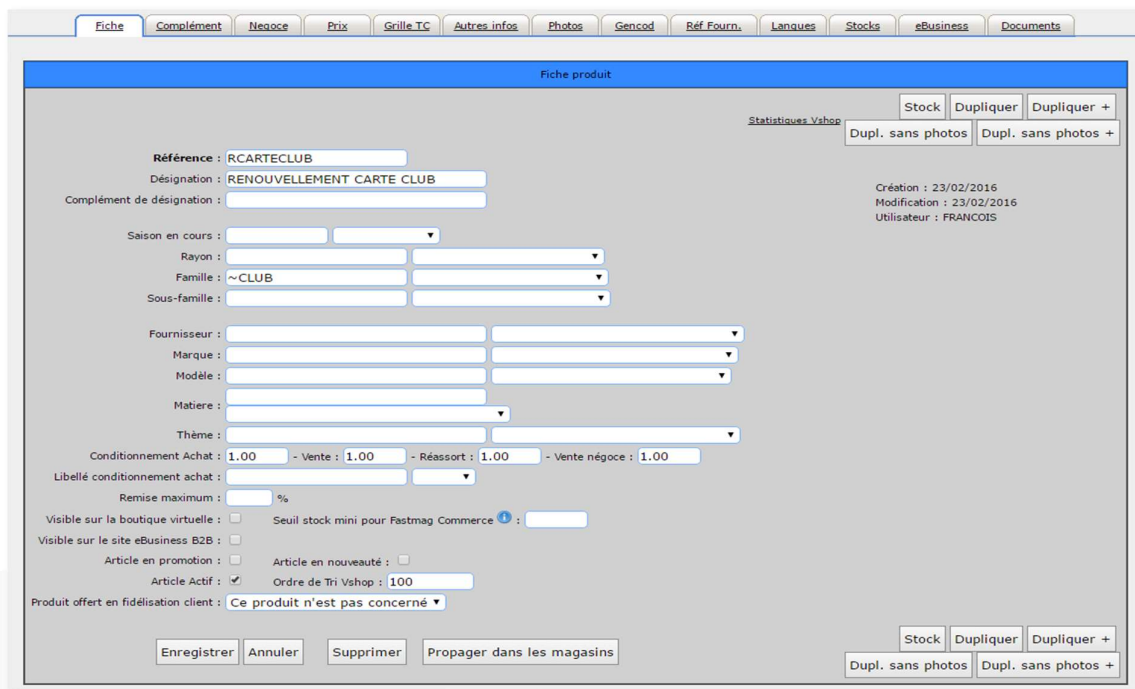


The screenshot shows the 'Fiche produit' (Product Sheet) for 'CARTE CLUB'. The interface includes a top navigation bar with tabs like 'Fiche', 'Complément', 'Négoce', 'Prix', 'Grille TC', 'Autres infos', 'Photos', 'Gencod', 'Réf Fourn.', 'Langues', 'Stocks', 'eBusiness', and 'Documents'. The main form contains the following fields and options:

- Référence :** CARTECLUB
- Désignation :** CARTE CLUB
- Complément de désignation :** (empty field)
- Saison en cours :** (dropdown menu)
- Rayon :** (dropdown menu)
- Famille :** ~CLUB
- Sous-famille :** (dropdown menu)
- Fournisseur :** (dropdown menu)
- Marque :** (dropdown menu)
- Modèle :** (dropdown menu)
- Matière :** (dropdown menu)
- Thème :** (dropdown menu)
- Conditionnement Achat :** 1.00 - **Vente :** 1.00 - **Réassort :** 1.00 - **Vente négoce :** 1.00
- Libellé conditionnement achat :** (dropdown menu)
- Remise maximum :** (input field) %
- Visible sur la boutique virtuelle :** ☐ **Seuil stock mini pour Fastmag Commerce :** (input field)
- Visible sur le site eBusiness B2B :** ☐
- Article en promotion :** ☐ **Article en nouveauté :** ☐
- Article Actif :** ☒ **Ordre de Tri Vshop :** 100
- Produit offert en fidélisation client :** Ce produit n'est pas concerné

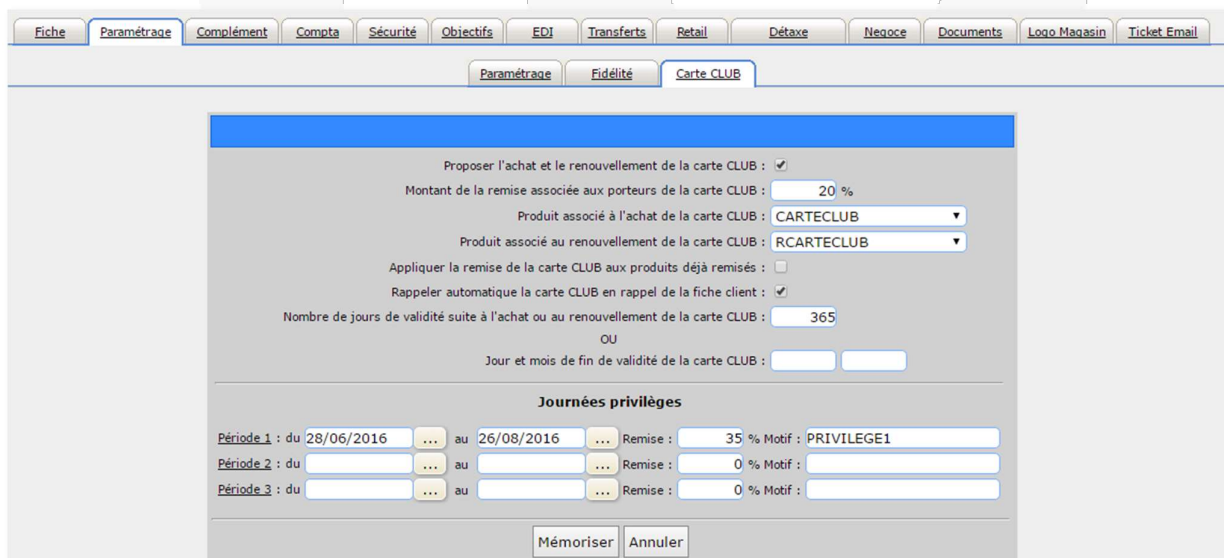
Buttons at the bottom include 'Enregistrer', 'Annuler', 'Supprimer', and 'Propager dans les magasins'. On the right side, there are buttons for 'Stock', 'Dupliquer', 'Dupliquer +', 'Dupl. sans photos', and 'Dupl. sans photos +'. Metadata on the right indicates: 'Création : 23/02/2016', 'Modification : 23/02/2016', and 'Utilisateur : FRANCOIS'.

Avec un prix de vente si la carte est payante, propager la ensuite dans le ou les magasins



Dans Gestion\Outils et paramétrages\Paramétrages des magasins\Magasins\Paramétrage des magasins

Choisir l'onglet Paramétrage et ensuite Carte Club



1 - Cochez la première ligne pour activer le programme.

2 - Saisir le montant de remise souhaité

3 - Le produit associé à l'achat

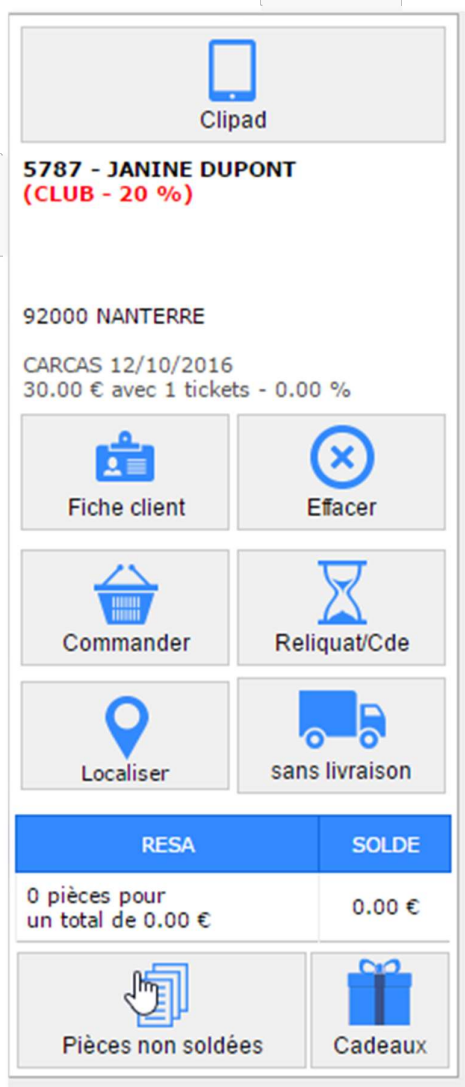
4 - Le produit associé au renouvellement

- 5 - Cochez si vous souhaitez que la remise de la carte s'applique aux produits déjà remisés.
- 6 - Cochez le rappel automatique de la carte dans la fiche client
- 7 - Saisir le nombre de jours de validité de la carte à l'achat ou au renouvellement ou jour et mois de fin de validité

Pour les journées ou périodes privilèges, trois sont disponibles avec un motif.

Il suffit ensuite de vendre le produit CARTECLUB si c'est un achat ou RCARTECLUB si c'est un renouvellement avec bien sur la fiche du client à rappeler ou à créer.

Dans la fiche client apparaîtra le statut :



Clipad

5787 - JANINE DUPONT
(CLUB - 20 %)

92000 NANTERRE

CARCAS 12/10/2016
30.00 € avec 1 tickets - 0.00 %

 Fiche client	 Effacer
 Commander	 Reliquat/Cde
 Localiser	 sans livraison

RESA	SOLDE
0 pièces pour un total de 0.00 €	0.00 €

 Pièces non soldées	 Cadeaux
---	--

Vente et utilisation de Cartes Cadeaux

PRINCIPE

Permettre de vendre une carte cadeau pour un montant déterminé avec le client.

Il est conseillé d'associer la vente d'une carte cadeau à un client, ce qui permet de stocker la carte cadeau dans les encours de la fiche client.

Le client peut utiliser la carte cadeau totalement ou partiellement. Dans le cas d'une utilisation partielle, Fastmag génère un avoir.

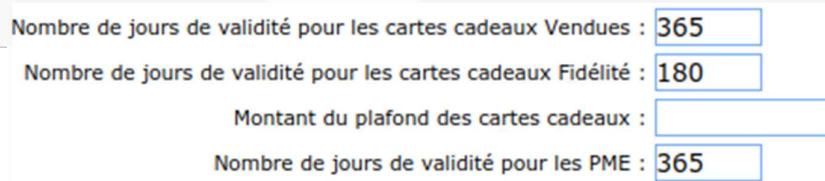
PARAMETRAGES

La durée d'utilisation en jours de la carte cadeau se paramètre dans le paramétrage dossier.

Il est également possible de fixer un montant maximum

Gestion / Outils et paramétrages / Paramétrages du système / Paramétrage général / Paramétrages dossier.

Exemple :



Nombre de jours de validité pour les cartes cadeaux Vendues : 365

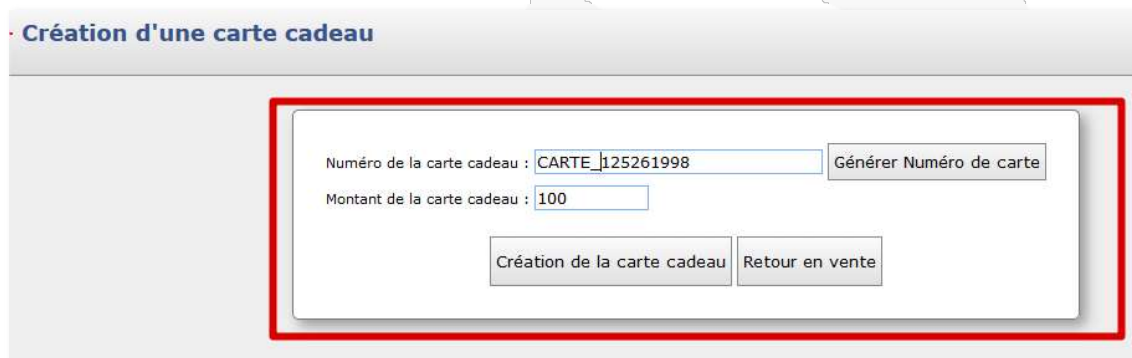
Nombre de jours de validité pour les cartes cadeaux Fidélité : 180

Montant du plafond des cartes cadeaux :

Nombre de jours de validité pour les PME : 365

- Vente d'une carte cadeau
Depuis l'écran de vente, sélectionner dans la liste déroulante "Autres actions", l'option "Vente d'une carte cadeau".

Dans l'écran de création d'une carte cadeau, bipper le code barre de la carte cadeau physique ou générer un numéro aléatoire, dans le champs "**Montant de la carte cadeau**" saisir le montant de cette dernière.



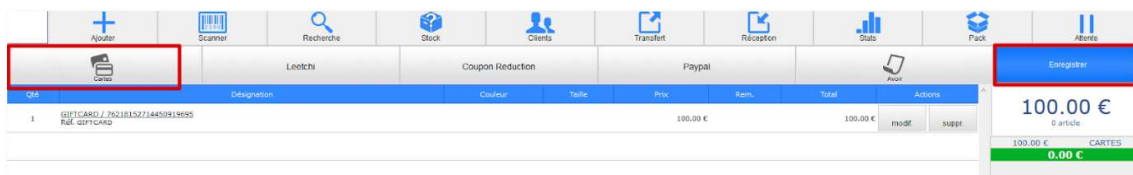
Création d'une carte cadeau

Numéro de la carte cadeau : CARTE_125261998 Générer Numéro de carte

Montant de la carte cadeau : 100

Création de la carte cadeau Retour en vente

Sélectionner ensuite le mode de règlement et enregistrer la vente.

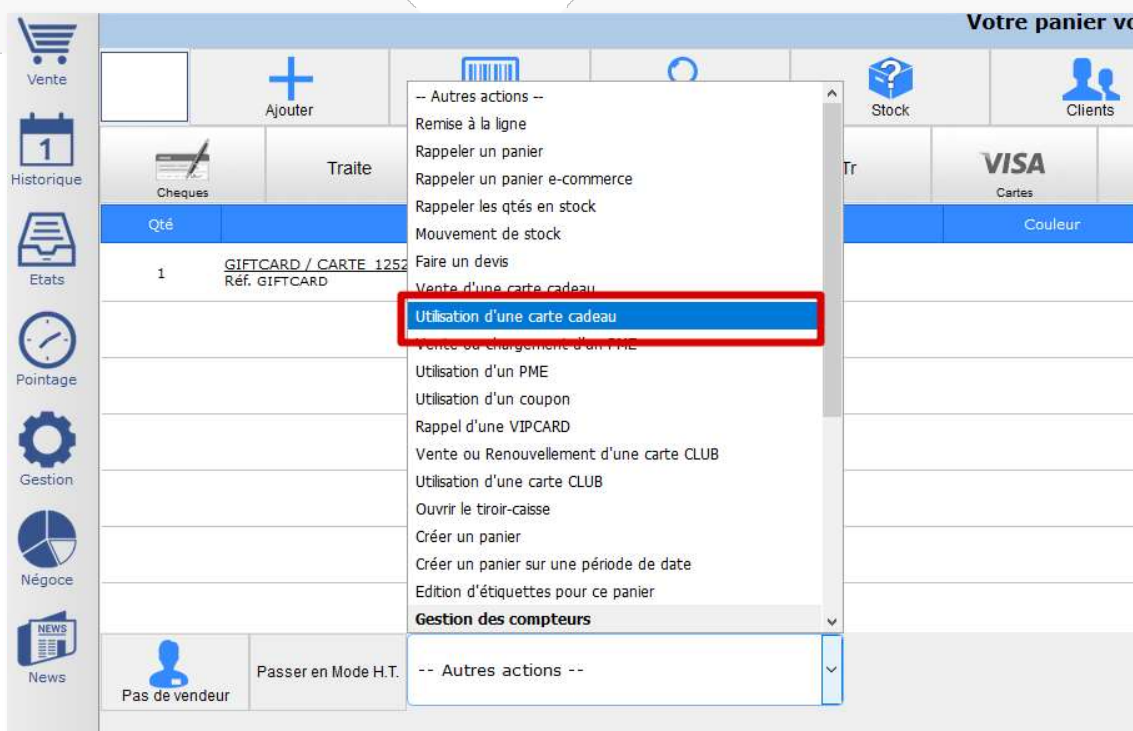


Fastmag offre deux possibilités d'utiliser la carte cadeau :

- soit en la bippant via la liste déroulante "Autres actions"
- soit en rappelant le client via "Avoirs disponibles".

UTILISATION D'UNE CARTE CADEAU / VIA LE MENU AUTRES ACTIONS

Depuis l'écran de vente, bipper les produits et sélectionner dans la liste déroulante "Autres actions", l'option "Utilisation d'une carte cadeau".



Dans l'écran d'utilisation d'une carte cadeau, bipper le code barre de celle-ci et cliquer sur le bouton **"Utilisation de la carte cadeau"**, ceci aura pour effet de rappeler la carte cadeau en vente.

- Utilisation d'une carte cadeau

Numéro de la carte cadeau : 68918072218000944977

Utilisation de la carte cadeau Retour en vente

Dans l'écran de vente, sélectionner ensuite le mode de règlement et enregistrer la vente.

The screenshot shows the Fastmag sales interface. At the top, there's a navigation bar with icons for Vente, Ajouter, Scanner, Recherche, Stock, Clients, Transfert, Réception, Stats, Pack, and Abonne. Below this is a table with columns: Qte, Désignation, Cadeaux, Taille, Prix, Rem., Total, and Actions. The table contains two rows of product data. On the right side, there's a summary box showing '70.00 €' and '0.00 €'.

UTILISATION D'UNE CARTE CADEAU / VIA LE BOUTON AVOIRS DISPONIBLES

Depuis l'écran de vente, bipper les produits, rappeler le client et dans le cadre client en bas à droite, je clique sur le bouton **"Avoir disponible"**.

The screenshot shows a client management interface. It features a grid of buttons for client actions: 'Retour client', 'Retour contrôlé', 'Qté', 'Prix', 'Remise', 'Total', 'Rabais', and 'Rabais %'. At the bottom, there's a blue button labeled 'Avoir disponible' and a 'Clipad' icon.

Depuis cet écran, visualisation de l'ensemble des avoirs, cartes cadeaux et PME disponibles et associés au client. Cliquer sur le bouton **"Utiliser cette carte cadeau"** et cette dernière est ensuite rappelée en vente.

Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles

Retour en vente

Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles pour LAETITIA LEVASSEUR

Pièce	Montant/Remise	Type	Date Début	Date Expiration	Action
CARTE CADEAU 68918072218000944977_CADEAU	100.00 %	GIFTANNIV	18/09/2018	18/10/2018	Utiliser cette carte cadeau

Dans l'écran de vente, je choisis ensuite le mode de règlement et je valide ma vente.

Les supports pour la fidélité

Gestion > Paramétrage du système > Paramétrage des magasins > onglet "Paramétrage" > onglet "Fidélité"

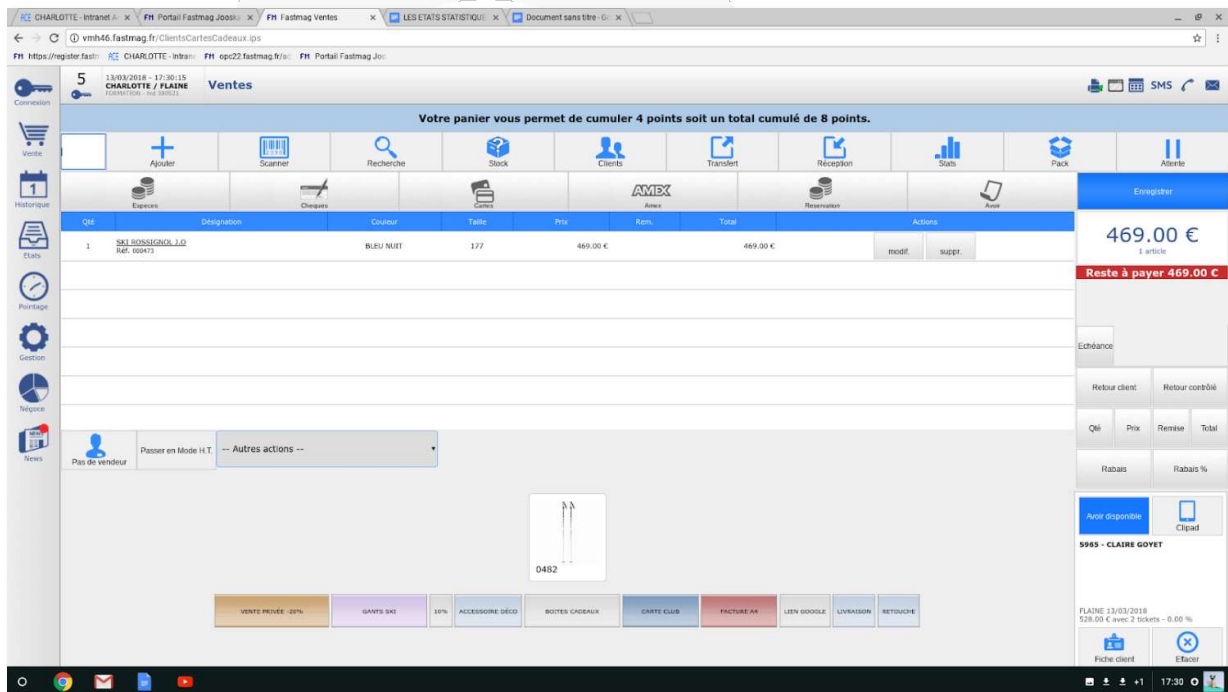
EMISSION DE CHÈQUE CADEAU AUTOMATIQUE SUR LE LIEU DE VENTE

A- En fonction d'un cumul de CA, d'un nombre de passage en caisse

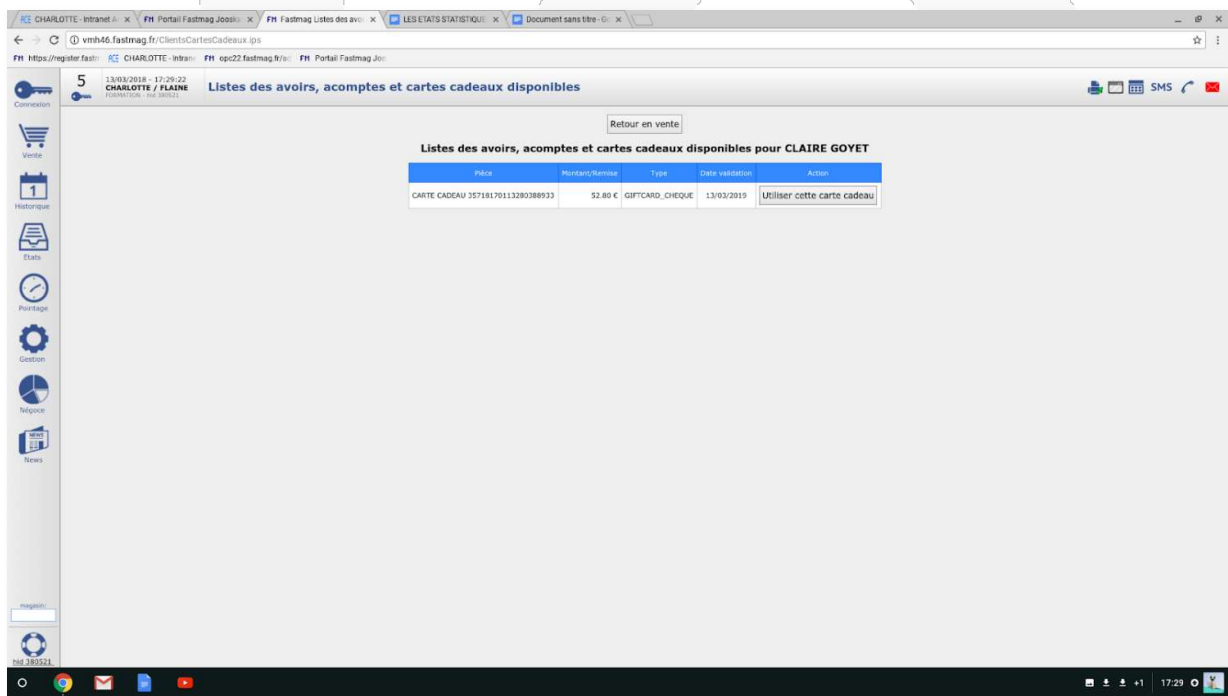
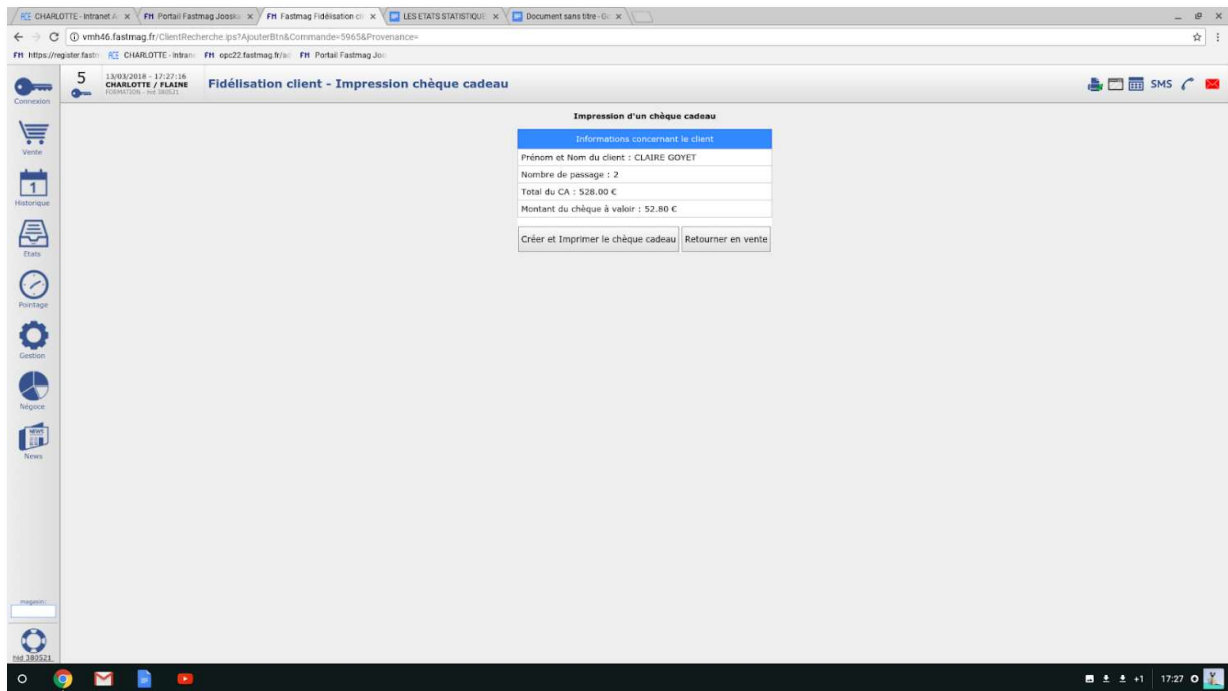
Exemple : Quand le client cumule sur 1 ou plusieurs achats la somme déterminée de CA (ici 500€), alors l'application lui propose automatiquement l'impression d'un chèque cadeau de 10% de son cumul d'achat.

Attention : Cela n'exclut pas les produits remisés.

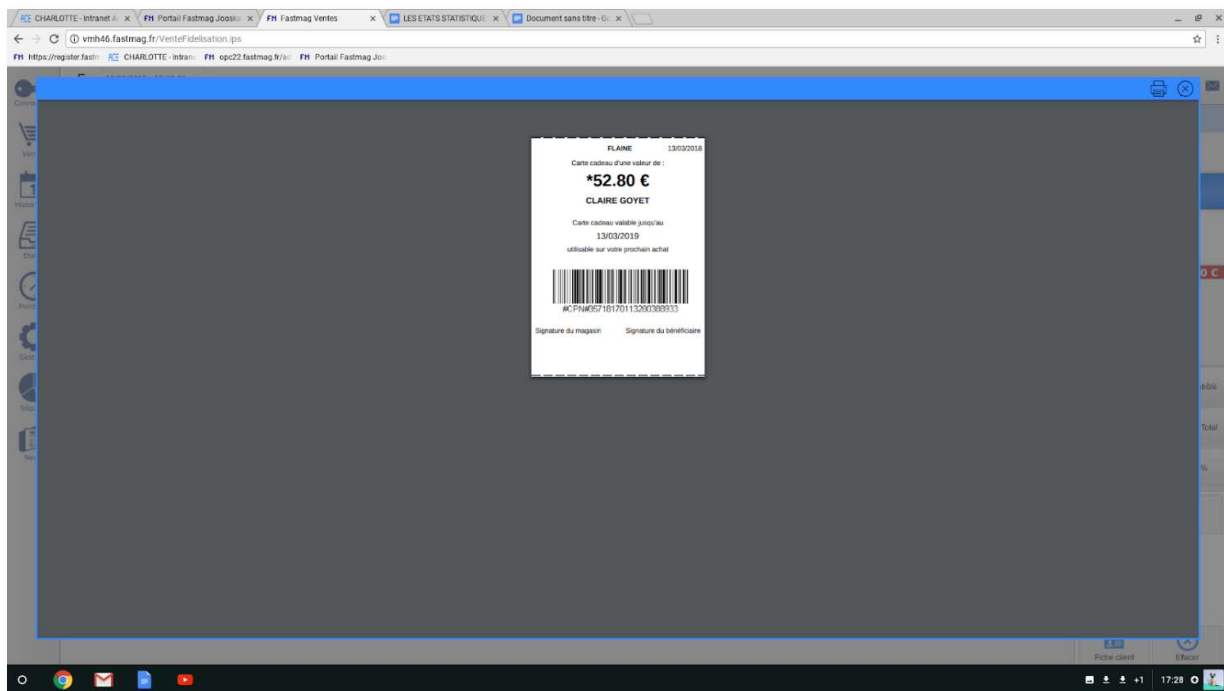
Cela pré-suppose d'attribuer à chaque fois, une vente à un client pour que le cumul des achats se fasse bien.



La proposition de l'impression du chèque cadeau se fait automatiquement quand on rappelle en vente le client.



Si on clique sur "Créer et imprimer le chèque cadeau", on obtient le ticket suivant et le montant du CA cumulé et le nombre de passage en caisse se remet alors à 0. Sinon, on revient à la vente.



⇒ L'impression d'un chèque cadeau est assimilé à la création d'un AVOIR.

On l'encaisse normalement (ou avec douchette)

Cela peut s'imprimer en format A4 (personnalisable)

B- par palier

Le magasin peut définir des paliers d'achat afin d'attribuer un chèque cadeau au client en fonction du montant de CA cumulé.

Le magasin devra enregistrer les paliers.

Paramétrage

Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente : ☐ OU Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente par palier : ☒ [Gérer les paliers](#)

Nombre minimum de passage en caisse : 0
Cumul minimum du CA : 0
Taux sur cumul CA : 0 %

Emission des GiftCards sur vente : ☐ OU Emission des GiftCards sur vente par palier : ☐ [Gérer les paliers](#)

Pourcentage à appliquer sur le montant de la vente : 0 %
Période de validité : du au
Autoriser la génération des cartes cadeaux à 0 : ☐
Ne pas tenir compte des produits remis sur le calcul de la carte cadeau : ☐
Prolongation automatique de l'ensemble des cartes cadeaux du client sur passage en vente : ☐
Le nombre de prolongation maximum : 0 (0 à 1000)

Pour que la restriction d'un client soit active au moment de l'émission des GiftCards sur vente, il faut avoir un complément de fiche client de type caractères dont le nom du champ est : NOGIFTCARD, et que ce champ soit rempli.

Gérer les GiftCards : pour les ventes Fastmag et WEB
Notification du client : Ne pas notifier

Bloquer l'utilisation des cartes cadeaux dont le motif correspond :

Association des motifs sur les types de cartes cadeaux lors de l'utilisation de celles-ci en vente (laisser à vide si vous ne souhaitez pas modifier le motif, seul les 10 premiers caractères seront enregistrés) :

ANNUL. GIFTCARD SUR FIDELISATION GIFTCARD SUR VENTE GIFTCARD CHEQUE GIFTCARD OFFERT

Mémoriser Annuler

Ex : De 500€ à 999€ d'achat, le client peut bénéficier d'un chèque cadeau correspondant à 10% du montant de ses achats (cumulés ou pas). A partir de 1000€, il bénéficiera de 12% sur ses achats.

Le client a la possibilité d'attendre pour cumuler plus d'achats et donc de bénéficier d'un chèque cadeau plus élevé. Aucune information sur le montant du chèque cadeau n'apparaît sur le ticket de caisse du client.

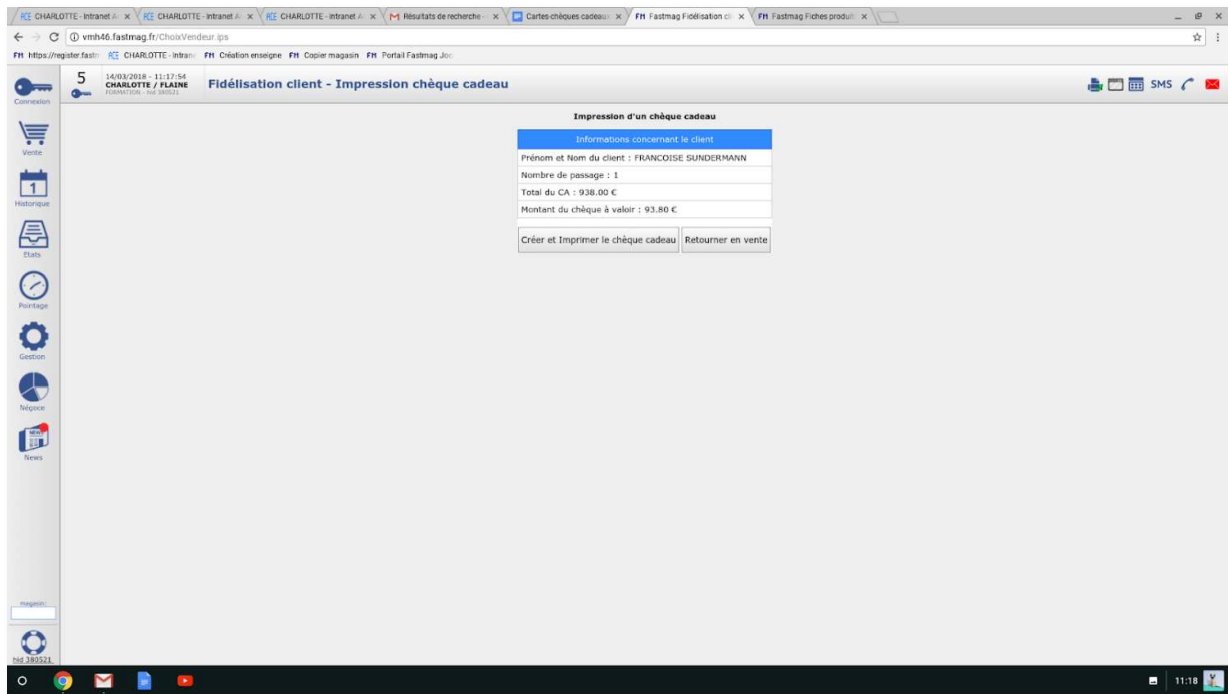
Gestion des paliers pour les giftcards sur vente

Retour au magasin Ajouter un palier

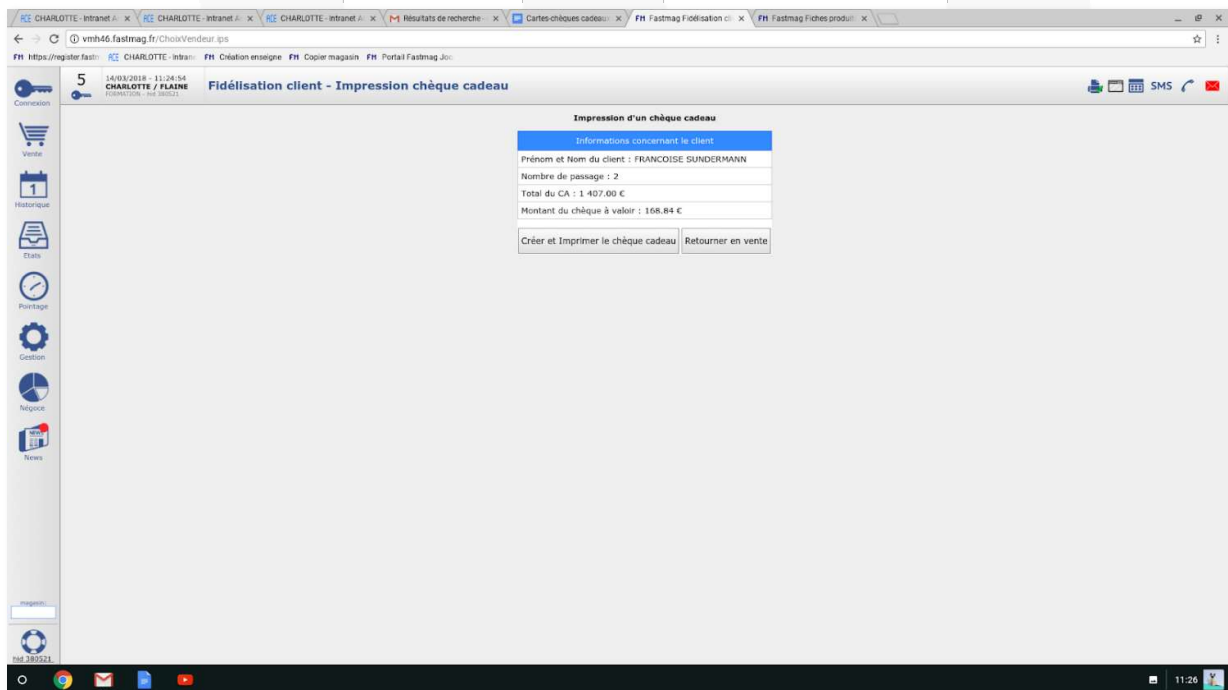
A partir de : 1000
Taux de remise : 12
Montant de la giftcard : 0
[Modifier](#) [Annuler](#)

Palier	Remise	Montant	Actions
A partir de 500.00 €	10.00 %		Modifier Supprimer
A partir de 1 000.00 €	12.00 %		Modifier Supprimer

En vente, lorsque l'on appelle le client, apparaîtra son chèque cadeau en attente.



soit il désire attendre et l'on retourne en caisse pour faire d'autres achats venant augmenter sont total CA



Si le client désire avoir son chèque cadeau, la vendeuse appuie sur "Créer et Imprimer le chèque cadeau", ce qui a pour effet : - d'imprimer un ticket cadeau avec un code barre à remettre au client

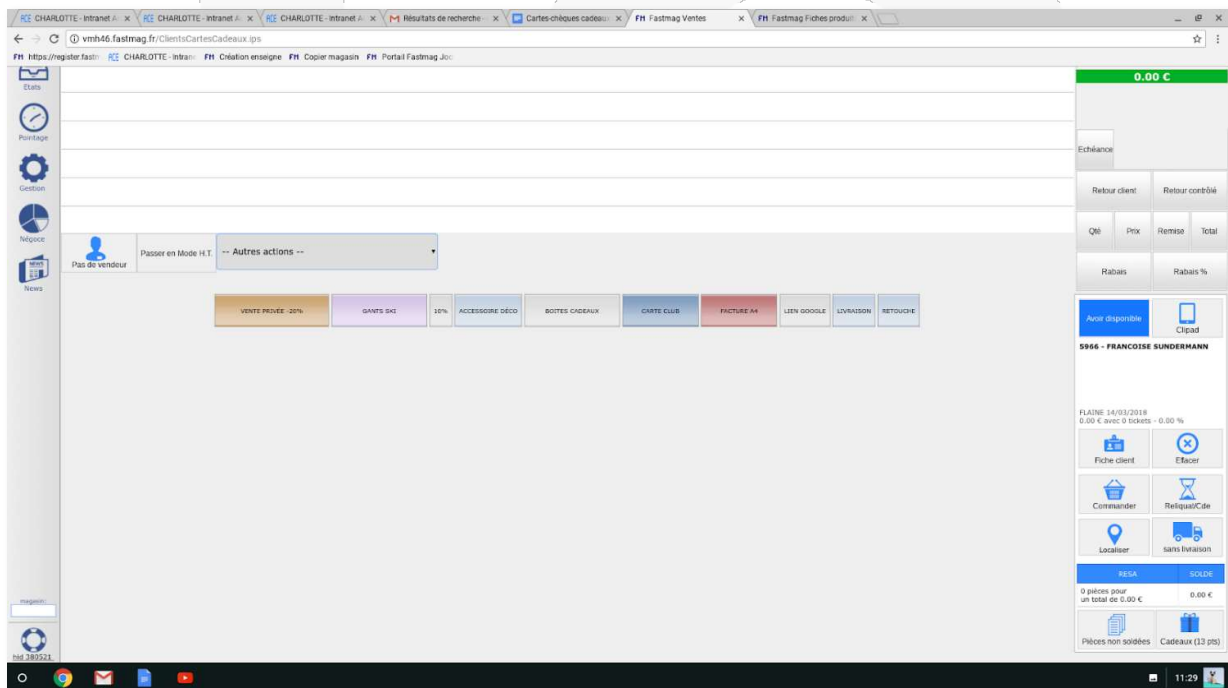
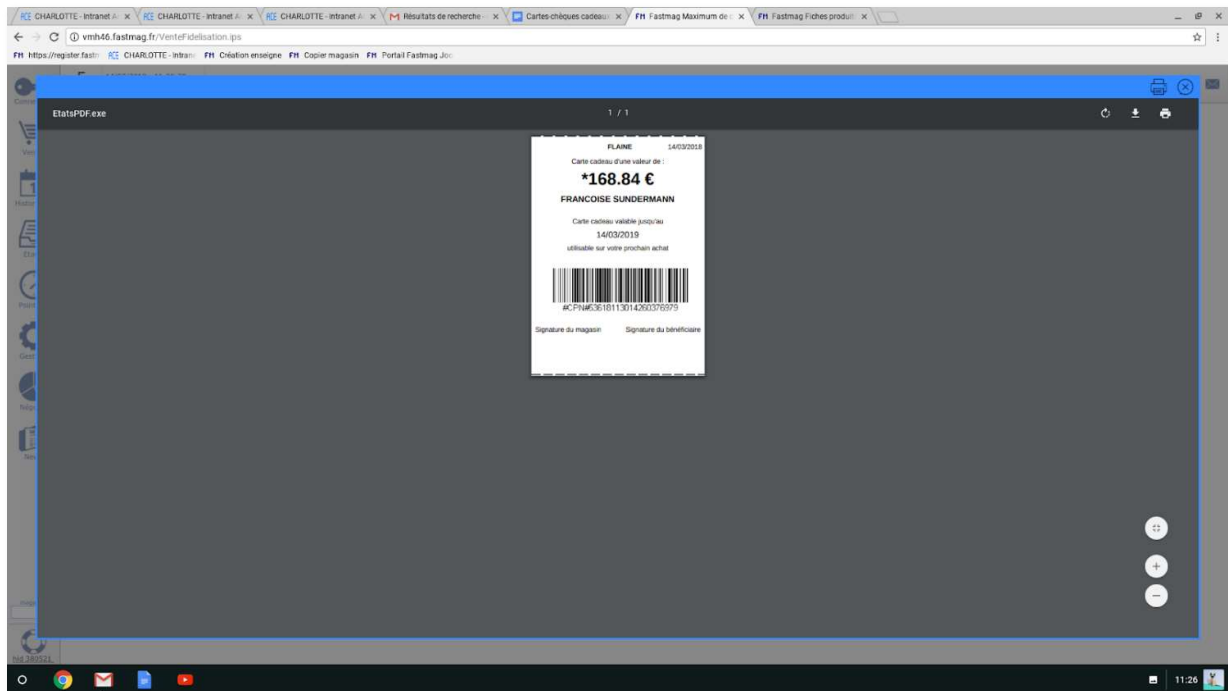
- de remettre à 0 le montant des achats cumulés pour le calcul des chèques cadeaux

- de créer sur la fiche client un "Avoir disponible" du montant de ce chèque cadeau

Retour en vente

Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles pour FRANCOISE SUNDERMANN

Prise	Montant/Remise	Type	Date validation	Action
CARTE CADEAU 53618113014260376979	168.84 €	GIFTCARD_CHEQUE	14/03/2019	Utiliser cette carte cadeau



L'ENCAISSEMENT de ces chèques cadeaux se fait comme l'encaissement d'un avoir :

- scanner à la douchette le code barre du ticket "Carte Cadeau"
- rappeler le client et cliquer sur "avoir disponible" de sa fiche client.
- la date de validité correspond à celle indiquée dans le paramétrage du dossier "Nombre de jours de validité pour les cartes cadeaux Fidélité"

EMISSION DE CARTE CADEAU SUITE A UN ACHAT

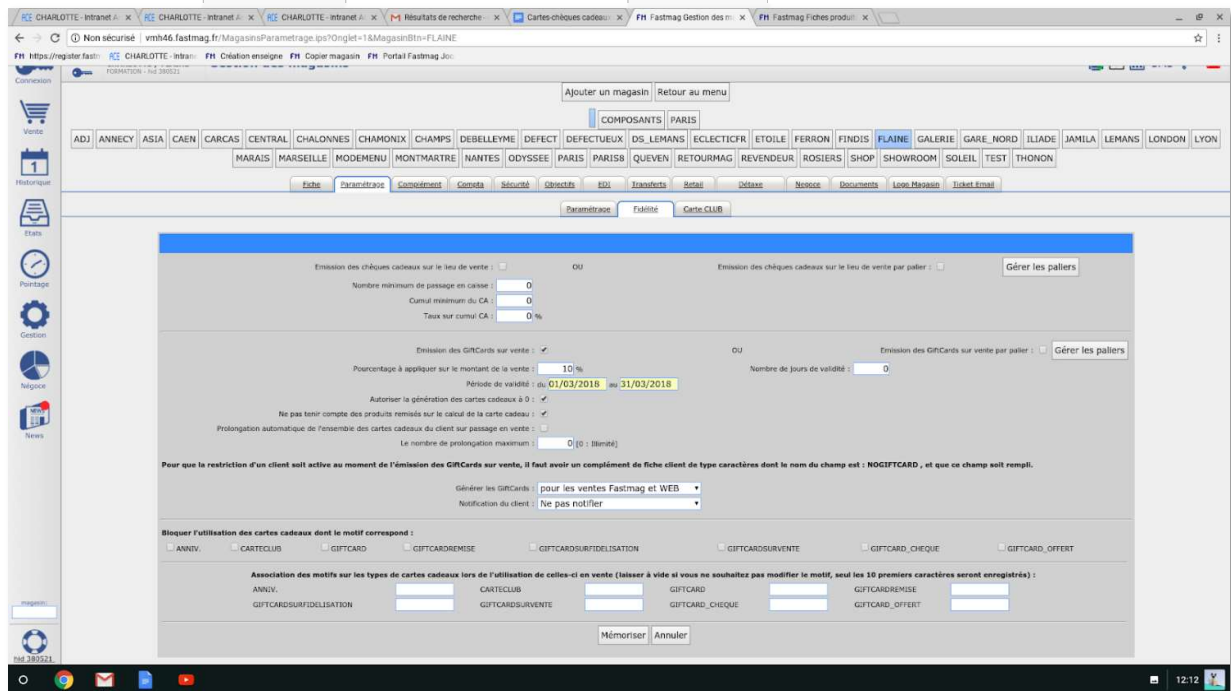
Pas de notion de CA cumulé, ni de nbre de passage

A- Emission des Gift Card sur vente

Cette option permet d'exclure du calcul, les achats remisés.

Cette option attribue à chaque vente le bon cadeau au bas du ticket et crée dans la fiche client des "Avoir disponible" lors de chaque vente.

Ex : attribuer un bon cadeau de 10% du montant de la vente (hors produits remisés si l'option est cochée). Ce bon sera valable selon la date de validité renseignée.

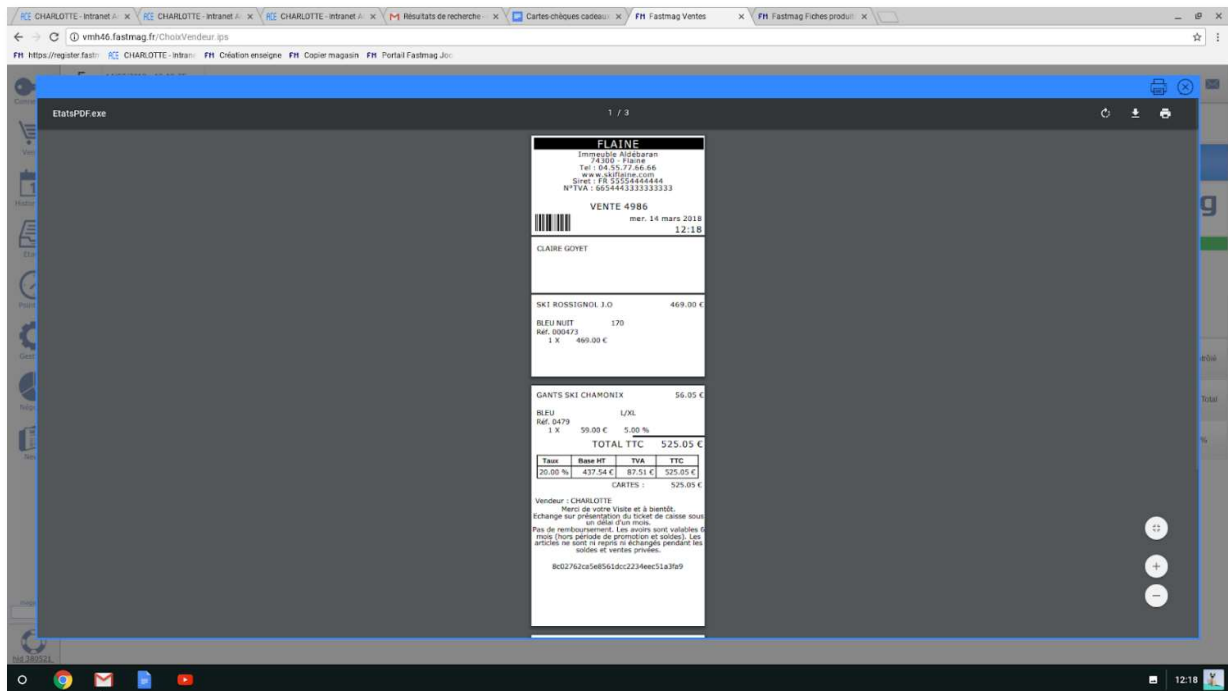


The screenshot shows the 'Paramétrage' (Configuration) screen for 'Carte CLUB' in the Fastmag software. The interface includes a sidebar with navigation icons and a main content area with various configuration options.

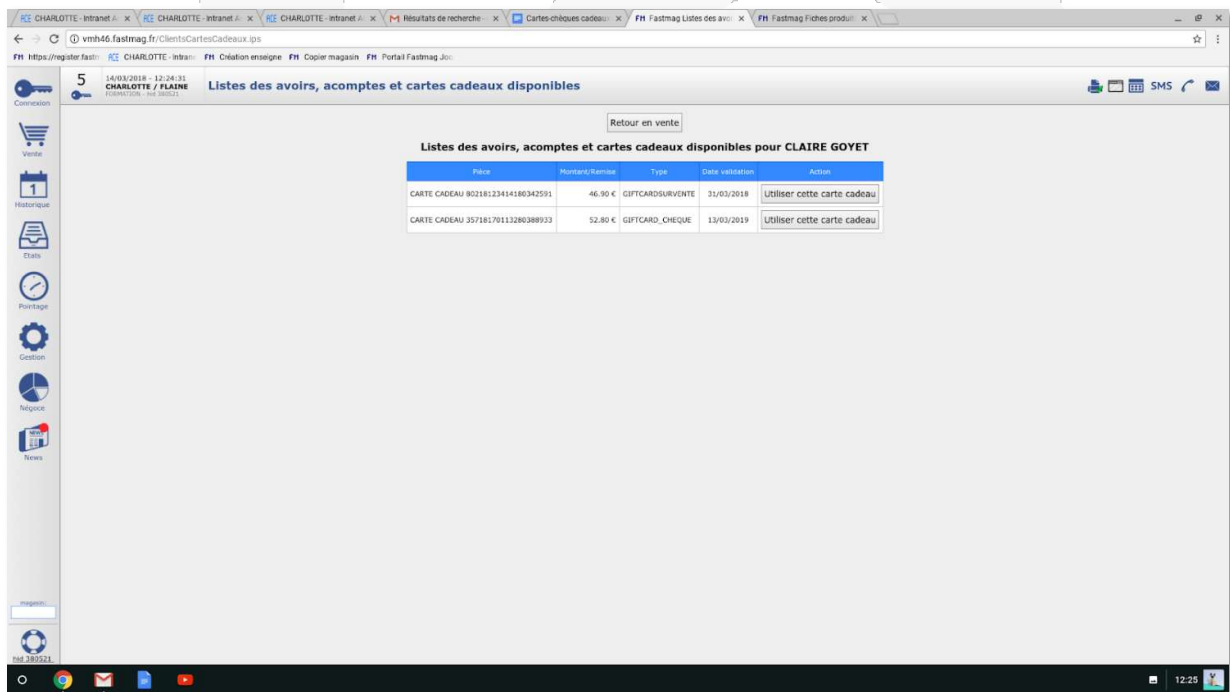
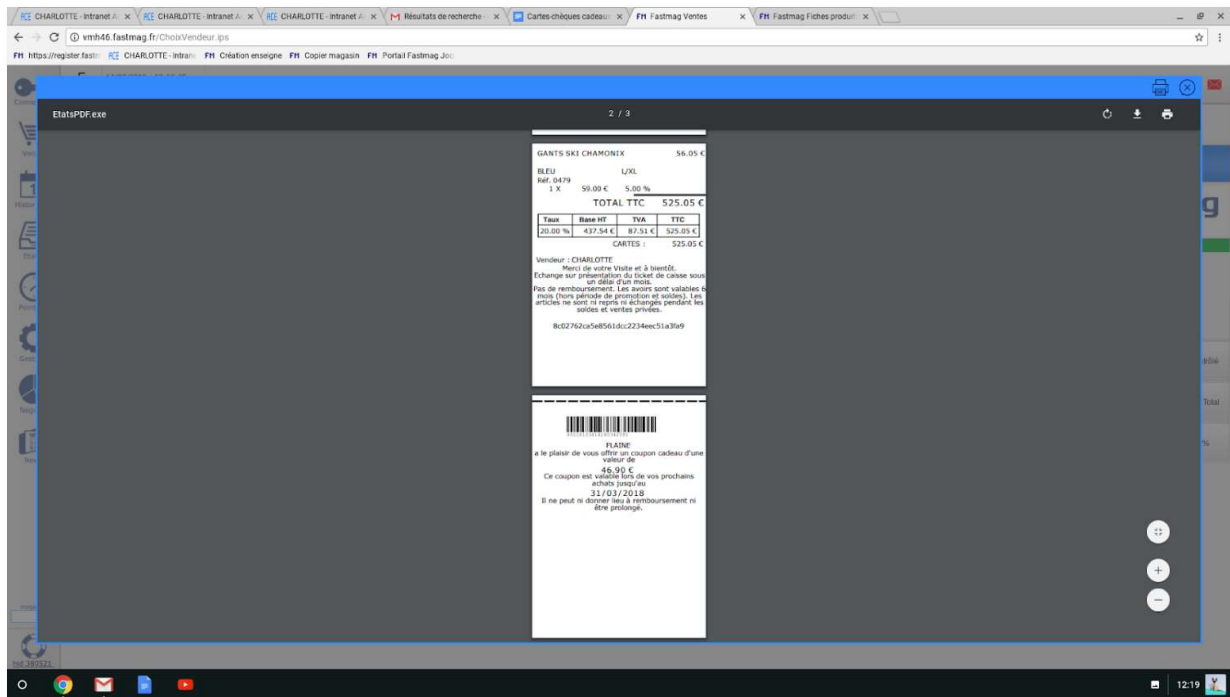
Configuration Options:

- Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente :**
 - Nombre minimum de passage en caisse : 0
 - Cumul minimum du CA : 0
 - Taux sur cumul CA : 0 %
- Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente par palier :**
 - Gérer les paliers
- Emission des GiftCards sur vente :**
 - Pourcentage à appliquer sur le montant de la vente : 10 %
 - Période de validité : du 01/03/2018 au 31/03/2018
 - Autoriser la génération des cartes cadeaux à 0 : ☒
 - Ne pas tenir compte des produits remisés sur le calcul de la carte cadeau : ☒
 - Prolongation automatique de l'ensemble des cartes cadeaux du client sur passage en vente : ☐
 - Le nombre de prolongation maximum : 0 (0 à illimité)
- Emission des GiftCards sur vente par palier :**
 - Gérer les paliers
- Générer les GiftCards :**
 - pour les ventes Fastmag et WEB
- Notification du client :**
 - Ne pas notifier
- Bloquer l'utilisation des cartes cadeaux dont le motif correspond :**
 - ☐ ANNEXE
 - ☐ CARTECLUB
 - ☐ GIFTCARD
 - ☐ GIFTCARDREMISE
 - ☐ GIFTCARDSURVALIDISATION
 - ☐ GIFTCARD SURVENTE
 - ☐ GIFTCARD_CHEQUE
 - ☐ GIFTCARD_OFFERT
- Association des motifs sur les types de cartes cadeaux lors de l'utilisation de celles-ci en vente (laisser à vide si vous ne souhaitez pas modifier le motif, seul les 10 premiers caractères seront enregistrés) :**
 - ANNEXE :
 - CARTECLUB :
 - GIFTCARD :
 - GIFTCARDREMISE :
 - GIFTCARDSURVALIDISATION :
 - GIFTCARD SURVENTE :
 - GIFTCARD_CHEQUE :
 - GIFTCARD_OFFERT :

Buttons: **Mémoriser**, **Annuler**

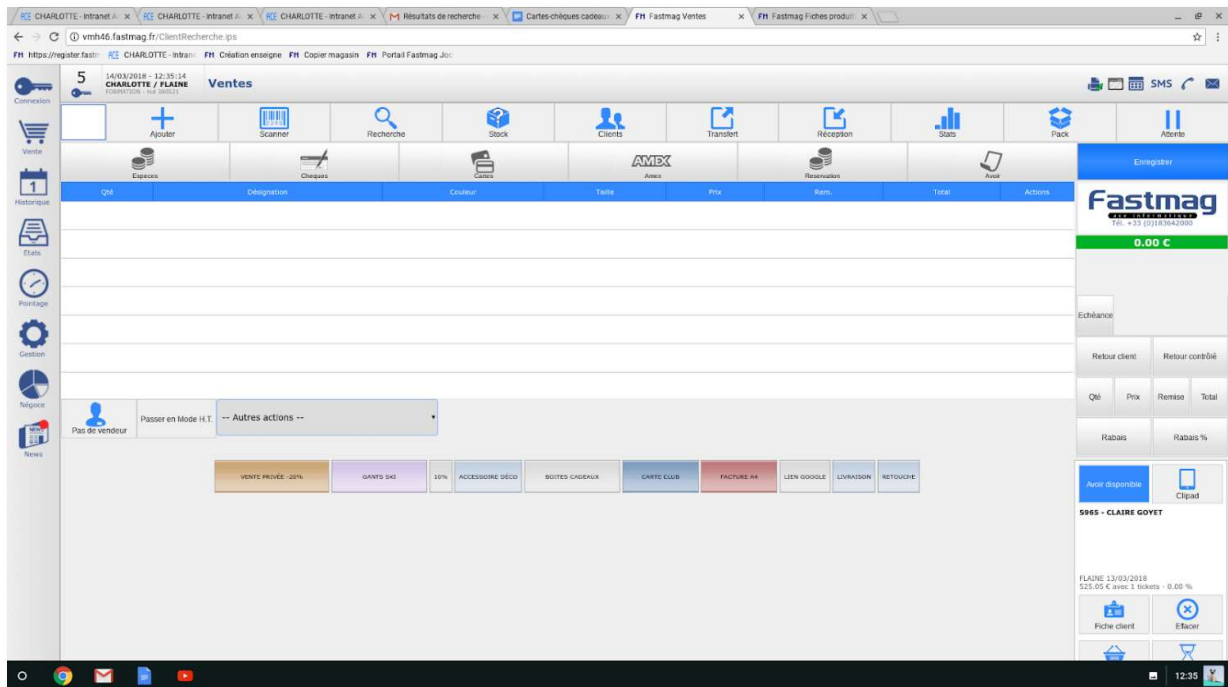
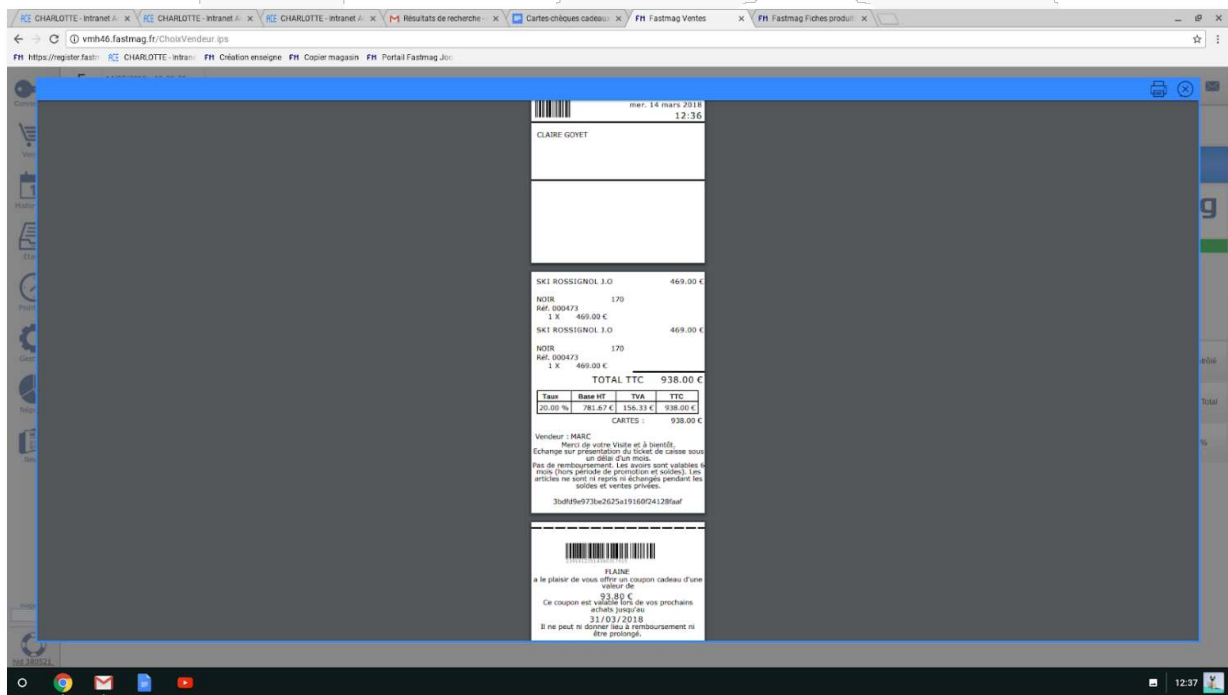


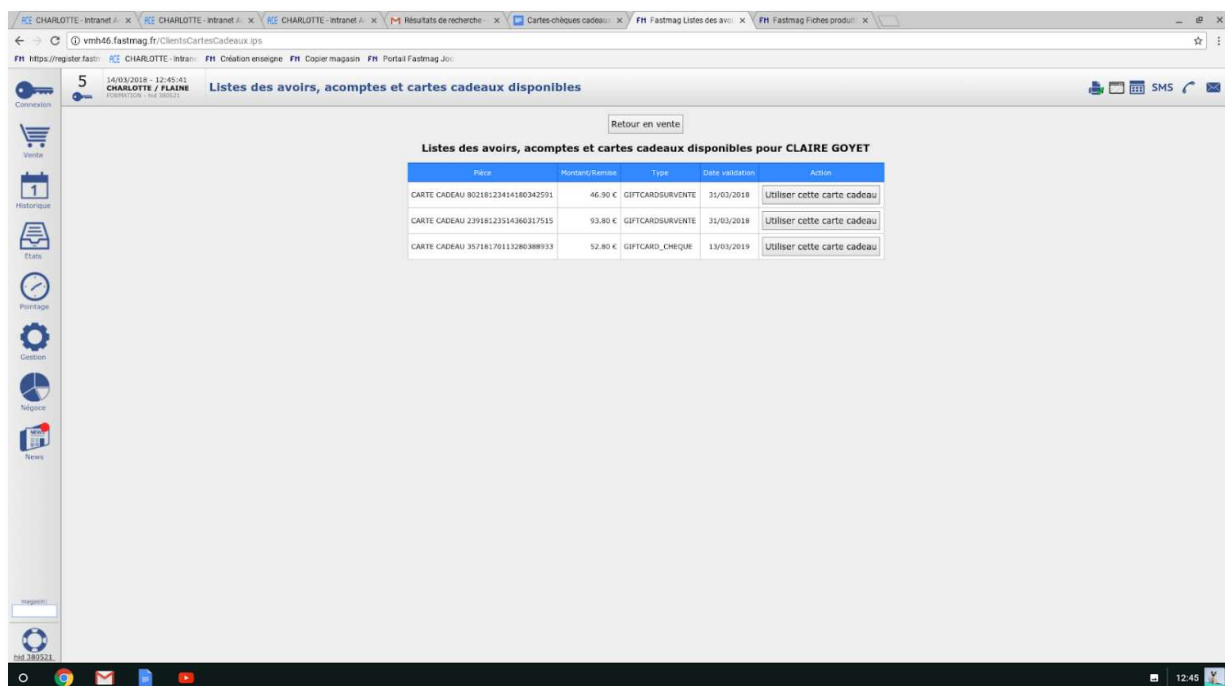
le gant a été remis => pas pris en compte dans le calcul du coupon cadeau



Cela crée automatiquement un "Avoir disponible" dans la fiche du client.

Impression du coupon cadeau au bas du ticket avec la date de validité que l'on avait défini.



The screenshot shows a web application interface for 'fastmag BOUTIQUE'. The main content area is titled 'Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles' and 'Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles pour CLAIRE GOYET'. It contains a table with the following data:

Place	Montant/Remise	Type	Date validité	Action
CARTE CADEAU 80218123414180342591	46.90 €	GIFTCARD SURVENTE	31/03/2018	Utiliser cette carte cadeau
CARTE CADEAU 23918123514360317515	93.80 €	GIFTCARD SURVENTE	31/03/2018	Utiliser cette carte cadeau
CARTE CADEAU 35718170113280388933	52.80 €	GIFTCARD - CHEQUE	13/03/2019	Utiliser cette carte cadeau

B- Emission des Gift Card sur vente par palier

Pour faire une émission de gifcard sur ventes par palier.

ex : si vente de + de 500€, alors taux de remise de 10% (cela ne fait pas de cumul sur plusieurs ventes)

=> pour cela cocher **Emission des GiftCards sur vente par palier + créer un palier + inscrire le nombre de jours de validité** donc pour un achat de 938 € alors on aura une gift card de 93,80€ valable 90j

CHARLOTTE - Intranet - x vmh46.fastmag.fr/Gestion_GiftcardPaliers

https://register.fastmag.fr/CHARLOTTE-Intranet/Creation enseigne Fastmag Copier magasin Fastmag

Connexion

Ajouter un magasin Retour au menu

COMPOSANTS PARIS

ADJ ANNECY ASIA CAEN CARCAS CENTRAL CHALONNES CHAMONIX CHAMPS DEBELLEMEY DEFECT DEFECTUEUX DS LEMANS ELECTICFR ETOILE FERRON FINDIS FLAINE GALERIE GARE NORD ILIADE JAMILA LEMANS LONDON LYON MARAIS MARSEILLE MODEMENU MONTMARTRE NANTES ODYSSEE PARIS PARIS8 QUEVEN RETOURMAG REVENDEUR ROSIERS SHOP SHOWROOM SOLEIL TEST THONON

Paramétrage

Paramétrage Filtre Carte CLUB

Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente : ☐ OU Emission des chèques cadeaux sur le lieu de vente par palier : ☐ Gérer les paliers

Nombre minimum de passage en caisse : 0

Cumul minimum de CA : 0

Taux sur cumul CA : 0 %

Emission des GiftCards sur vente : ☐ OU Emission des GiftCards sur vente par palier : ☒ Gérer les paliers

Pourcentage à appliquer sur le montant de la vente : 10 %

Période de validité : du 01/03/2018 au 31/03/2018

Nombre de jours de validité : 90

Autoriser la génération des cartes cadeaux à 0 : ☒

Ne pas tenir compte des produits remisés sur le calcul de la carte cadeau : ☒

Prolongation automatique de l'ensemble des cartes cadeaux du client sur passage en vente : ☐

Le nombre de prolongation maximum : 0 (0 à illimité)

Pour que la restriction d'un client soit active au moment de l'émission des GiftCards sur vente, il faut avoir un complément de fiche client de type caractères dont le nom du champ est : NOGIFTCARD, et que ce champ soit rempli.

Générer les GiftCards : pour les ventes Fastmag et WEB

Notification du client : Ne pas notifier

Bloquer l'utilisation des cartes cadeaux dont le motif correspond :

ANNUV. CARTECLUB GIFTCARD GIFTCARDREMISE GIFTCARDURVIDELISATION GIFTCARD SURVENTE GIFTCARD_CHEQUE GIFTCARD_OFFERT

Association des motifs sur les types de cartes cadeaux lors de l'utilisation de celles-ci en vente (laisser à vide si vous ne souhaitez pas modifier le motif, seul les 10 premiers caractères seront enregistrés) :

ANNUV. CARTECLUB GIFTCARD GIFTCARDREMISE GIFTCARD_CHEQUE GIFTCARD_SURVENTE GIFTCARD_OFFERT

Mémoriser Annuler

CHARLOTTE - Intranet - x Fastmag Gestion des p... x Document sans titre - x Nouvel onglet x Manuel utilisateur Fastmag x 15. Cheques cadeaux et

https://register.fastmag.fr/CHARLOTTE-Intranet/ope22.fastmag.fr/FASTmag

5 13/03/2018 - 16:20:05 CHARLOTTE / FLAINE

Gestion des paliers pour les giftcards sur vente

Gestion des paliers pour l'émission des giftcard en vente pour le magasin FLAINE

Retour au magasin Ajouter un palier

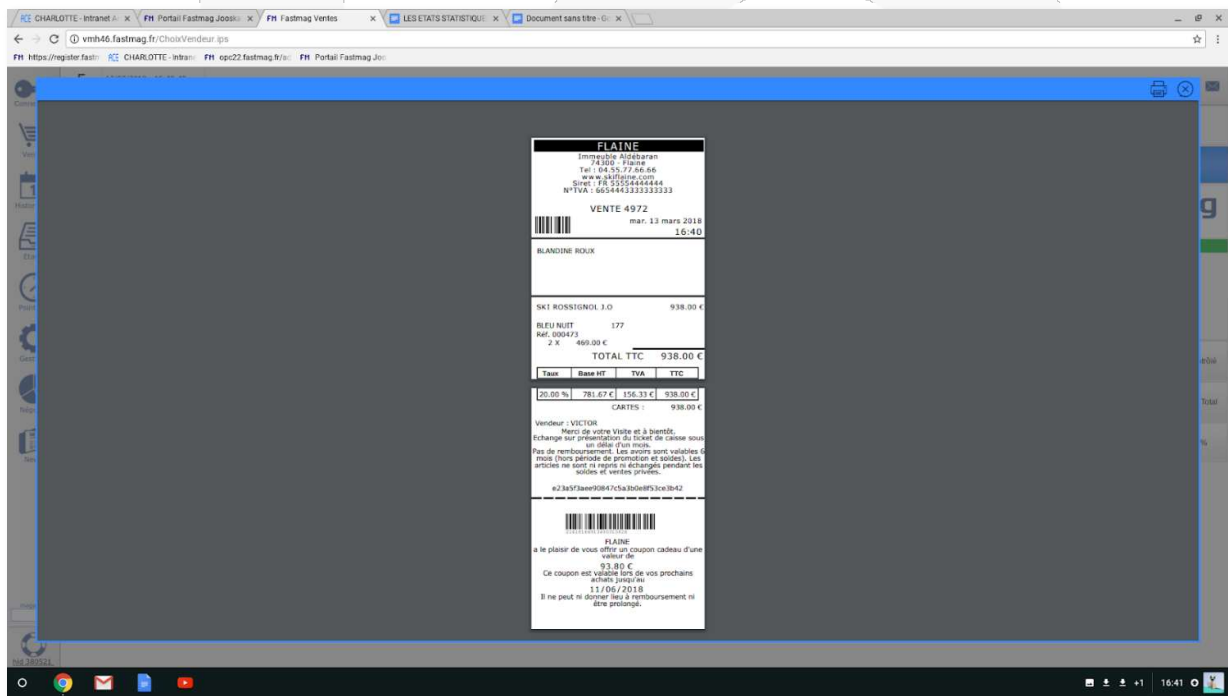
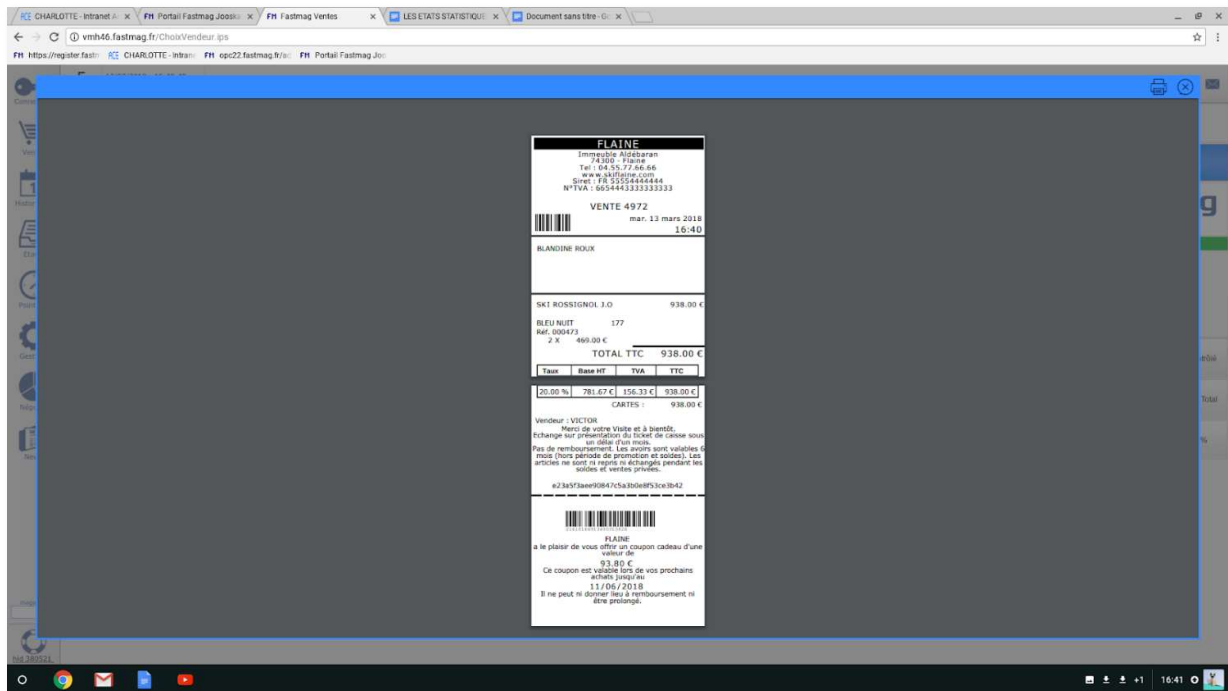
A partir de : 500

Taux de remise : 10

Montant de la giftcard : 0

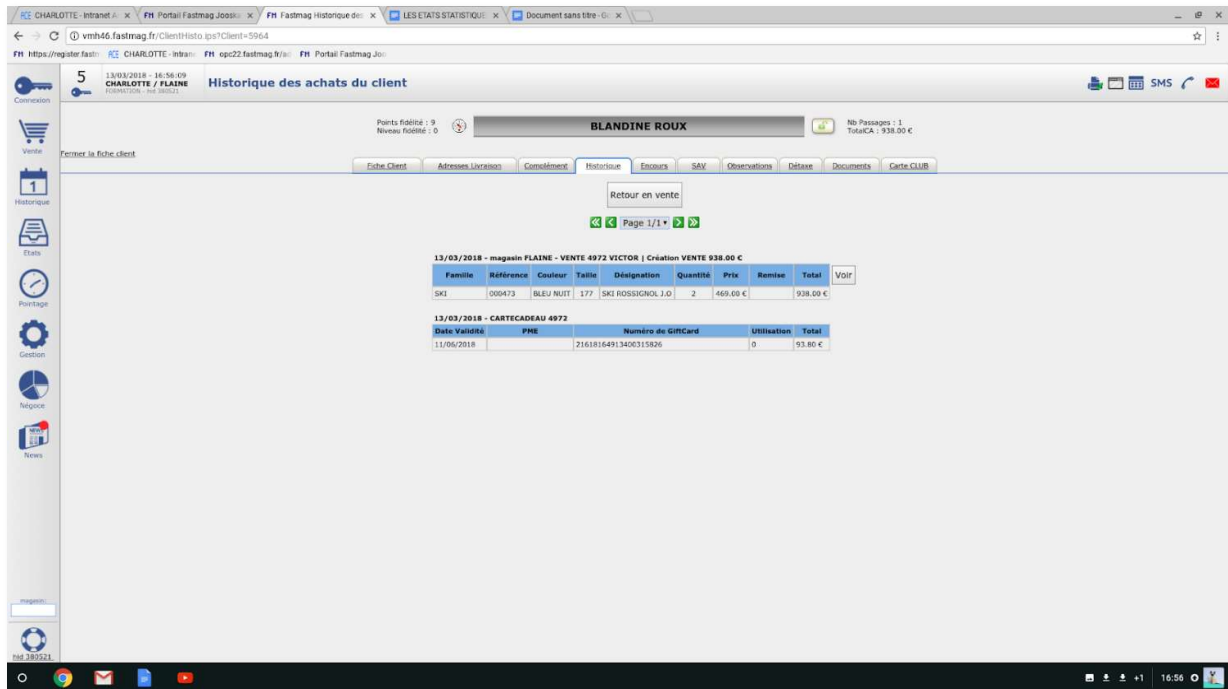
Modifier Annuler

Palier	Remise	Montant	Action
A partir de 500.00 €	10.00 %		Modifier Supprimer



On peut retrouver la gift card qui s'est générée,

- dans la fiche du client, **Client/Historique**



Historique des achats du client

Points fidéité : 9
Niveau fidéité : 0

BLANDINE ROUX Nb Passages : 1
TotalCA : 938.00 €

Retour en vente

Page 1/1

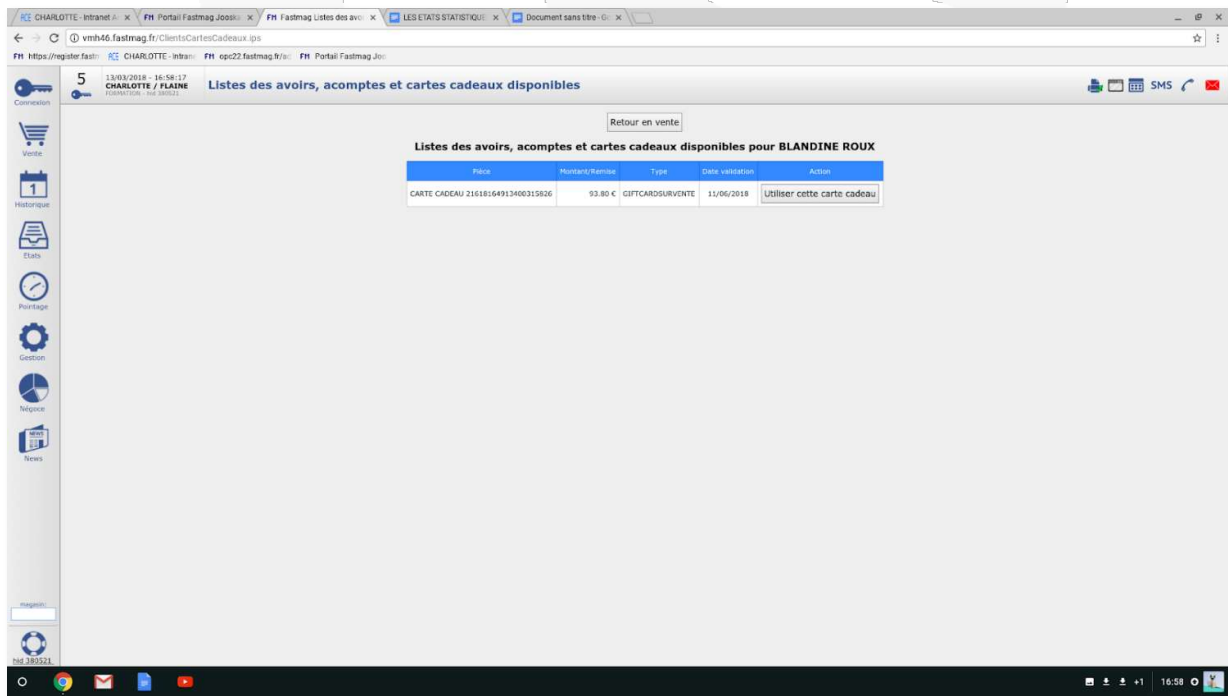
13/03/2018 - magasin FLAINE - VENTE 4972 VICTOR | Création VENTE 938.00 €

Famille	Référence	Couteur	Taille	Désignation	Quantité	Prix	Remise	Total	Voir
SKI	000473	BLEU NUIT	177	SKI ROSSIGNOL J.O	2	469.00 €		938.00 €	

13/03/2018 - CARTECADEAU 4972

Date Validité	PNE	Numéro du GiftCard	Utilisation	Total
11/06/2018		21618164913400315826	0	93.80 €

- dans **"Avoir disponible"** de la fiche client (à droite écran de Vente)



Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles

Retour en vente

Listes des avoirs, acomptes et cartes cadeaux disponibles pour BLANDINE ROUX

Piece	Montant/Remise	Type	Date validation	Action
CARTE CADEAU 21618164913400315826	93.80 €	GIFTCARDOURVENTE	11/06/2018	Utiliser cette carte cadeau

- pour avoir toutes les cartes cadeaux non utilisées, "fichier clients et programme de fidélisation"/cartes cadeaux non utilisés

