

Sommario

AVVERTENZE.....	3
CORSI	3
NUOVO MODULO	3
LOYALTY MANAGER.....	3
CSM MANAGER.....	8
SCUOLA NUOTO.....	10
FREQUENZE: Nuova Immagine	10
RECUPERI: Corsi Nuoto.....	11
PIANO VASCA: Stampa piano vasca.....	12
BIGLIETTAZIONE	13
STRUTTURE: Accesso da diverse strutture	13
VARCHI: Multi accesso.....	14
INGRESSI	14
VERIFICA INGRESSI: Statistiche Ingressi	14
PRENOTAZIONI	15
FILTRO: Aggiunto filtro Struttura.....	15
ANAGRAFICHE	15
CLIENTI: Calcolo Codice Fiscale.....	15
CLIENTI: Calcolo Codice Fiscale Genitore	15
VENDITORI: Tasto CRM.....	16
ISTRUTTORI: Tasto Trainer's.....	16
CLIENTI: Chiusura Abbonamento	16
CLIENTI: Agenda Operatore Associato	16
STRUTTURE/CORSI/SERVIZI: Disdetta entro.....	17
ABBONAMENTI/PACCHETTI: Inserimento Massivo.....	17
ABBONAMENTI/INTEGRAZIONI/ARTICOLI: Raggruppamento	18
CRM	18
RIATTRIBUZIONI: Aggiunta filtri.....	18
AZIONI: Azioni nel passato	18
AZIONI: Filtro Gestione Azioni	19
AZIONI: Nuova Tipologia di Azioni Follow Up.....	19

AZIONI: Efficacia delle Azioni.....	19
AMMINISTRAZIONE	23
FATTURE: Aggiunta dati.....	23
FATTURE/RICEVUTE: Dicitura personalizzata	23
APERTURA/CHIUSURA CASSA: Operatori Collegati.....	23
SITUAZIONE ATTIVITA'	24
Cambio Layout Giornale Attività	24
Cambio Layout Resoconto Attività.....	24
Cambio Layout Scadenze Fisse	24
IMPOSTAZIONI FUNZIONAMENTO	25
SPECIFICI	25
GEOLOCALIZZAZIONE	25
IMPOSTAZIONE:.....	25
VENDITE.....	26
RIEPILOGO VENDITE: Inserimento Filtro	26

Attenzione! L'Aggiornamento potrebbe prevedere, esclusivamente per il primo riavvio una volta effettuata l'installazione, l'inserimento del Codice di Sblocco che deve essere richiesto al nostro Supporto Tecnico via telefono (0744/306479) negli orari e giorni di apertura previsti o via posta elettronica all'indirizzo support@bytewarenet.com

Invitiamo pertanto i Gentili Clienti in possesso di un Contratto di Manutenzione/Assistenza di tipo "Basic", che dovranno pertanto installare autonomamente l'aggiornamento, ad eseguire l'operazione in giorni ed orari di apertura dell'Help Desk.

Invitiamo altresì i gentili clienti a non effettuare aggiornamenti in giorni pre-festivi e festivi in modo da poter contare, in caso di necessità, nel pieno supporto del Nostro Help Desk.

Novità TO.M.M.YS. 2010 Versione 6.00.003 SP2

AVVERTENZE

CORSI

In Gestione CORSI/SERVIZI, la modifica della DATA DI FINE corso/servizio (la data di fine generica che si trova in alto a sinistra nella schermata), non comporta più l'estensione automatica di tutte le RIGHE di orario del Corso/Servizio.

Per poter modificare o estendere un orario, è necessario mutarlo manualmente in tutte le righe necessarie.

NUOVO MODULO

LOYALTY MANAGER

Il modulo permette di impostare un catalogo premi e di impostare la modalità di maturazione dei punti fedeltà. E' necessario spuntare nelle anagrafiche dei clienti che aderiscono all'iniziativa, il check "punti fedeltà" nella scheda "aggiuntivi".

The screenshot shows the 'Anagrafica' (Customer Profile) form in the TO.M.M.YS. system. The 'Aggiuntivi' (Additional) tab is active, showing a 'Discount Card' table and a 'Punti fedeltà' (Loyalty Points) checkbox. The checkbox is currently unchecked and is circled in red. The form also displays various customer details such as name, address, and identification numbers.

Cliccare gestione attività->Loyalty manager->impostazioni

TO.M.M.YS. - Impostazioni punti fedeltà

Punti Fedeltà - Pannello di controllo

Ingressi | Acquisti | Segnalazioni | Catalogo PREMI

Impostazioni Punti per ogni LUNEDÌ del mese di GENNAIO per l'anno 2010

2010	LUNEDÌ	Da Ora: 00:00	A Ora: 23:59	Punti: 0
GENNAIO	MARTEDÌ	Da Ora:	A Ora:	Punti: 0
FEBBRAIO	MERCOLEDÌ			
MARZO	GIOVEDÌ			
APRILE	VENERDÌ			
MAGGIO	SABATO			
GIUGNO	DOMENICA			
LUGLIO				
AGOSTO				
SETTEMBRE				
OTTOBRE				
NOVEMBRE				
DICEMBRE				

Copia anno | Copia mese | Copia settimana
Elimina anno | Elimina mese | Elimina settimana

Record: 1 di 1 | Nessun filtro | Cerca

Impostazioni Punti per date esatte

mercoledì 2 maggio 2012	Da Ora: 00:00	A Ora: 23:59	Punti: 0
-------------------------	---------------	--------------	----------

NUOVO RECORD | 1 di 1 | Nessun filtro | Cerca

La prima scheda "ingressi" permette di impostare la maturazione dei punti sugli ingressi.

Selezionare l'anno, il primo mese da configurare e il primo giorno della settimana.

Impostare una o più fasce orarie e i punti per ognuna.

Rimanendo posizionati sul primo giorno della settimana è possibile copiare le fasce orarie impostate sul resto dei giorni tramite il pulsante "copia settimana". Lo stesso principio vale anche per il mese e per l'anno.

Nella parte in basso invece è possibile specificare dei giorni specifici nei quali i punti differiscono dallo standard.

La seconda scheda "acquisti" permette di impostare la maturazione dei punti sugli acquisti.



Dal Tree View sulla sinistra selezionare un acquisto poi è possibile impostare sulla parte destra la maturazione dei punti per **semplice acquisto**, **rinnovo anticipato** (solo per gli abbonamenti), **cambio abbonamento**.

Semplice acquisto: La maturazione dei punti avviene quando viene effettuato l'acquisto.

Rinnovo anticipato: La maturazione avviene se il rinnovo viene effettuato prima dei giorni impostati, i giorni vengono conteggiati dalla scadenza dell'abbonamento.

Cambio abbonamento: La maturazione avviene se si effettua un cambio per acquistare l'abbonamento selezionato.

Il pulsante in basso a sinistra "Copia intero ramo" serve per copiare le impostazioni dell'acquisto selezionato - sulle altre voci che fanno parte dello stesso ramo di quella selezionata.

Sulla terza scheda "segnalazioni" è possibile impostare la maturazione dei punti in caso di "segnalazione clienti" oppure "segnalazione clienti abbonati".

The screenshot shows the 'Punti Fedeltà - Pannello di controllo' interface. At the top, there are tabs for 'Ingressi', 'Acquisti', 'Segnalazioni', and 'Catalogo PREMI'. The main content is divided into two sections:

- Segnalazione clienti:** This section has a form with 'Data inizio val.:' set to '01/01/2012', 'Data fine val.:' set to '31/12/2012', and 'Punti:' set to '0'. Below the form is a navigation bar with 'NUOVO RECORD', '1 di 1', and 'Cerca'.
- Segnalazione clienti abbonati:** This section has a form with 'Data inizio val.:' set to '01/01/2012', 'Data fine val.:' set to '31/12/2012', 'GG.:' set to '0', and 'Max Importo:' set to '€ 0,00'. The 'Punti:' field is also set to '0'. Below the form is a navigation bar with 'NUOVO RECORD', '1 di 1', and 'Cerca'.

Segnalazione clienti: I punti maturano anche se il cliente non sottoscrive un abbonamento.

Segnalazione clienti abbonati: I punti maturano solo se il cliente sottoscrive un abbonamento entro il numero di giorni impostato. I giorni vengono conteggiati dal momento in cui il cliente viene codificato.

N.B.: Deve essere impostata solo una sezione, qualora vengano impostate entrambe, nel caso in cui un cliente sottoscriva un abbonamento, matureranno i punti impostati in entrambe le sezioni.

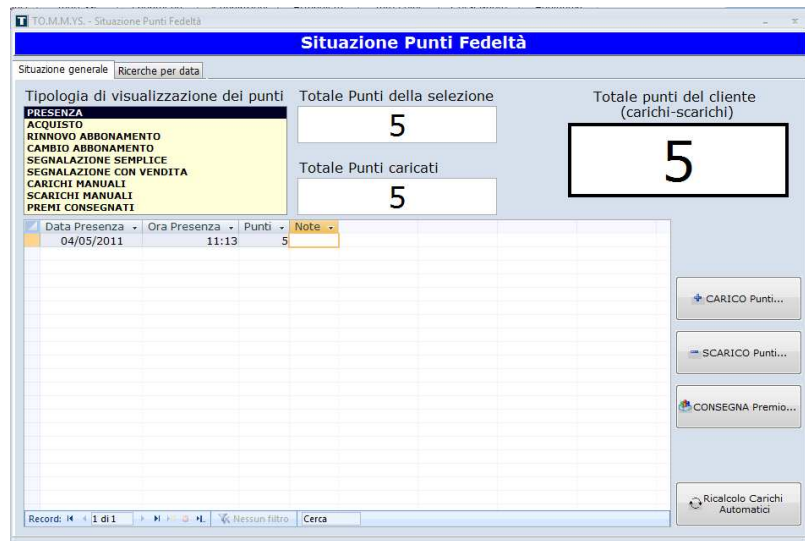
Sulla quarta scheda "catalogo premi" è possibile impostare i premi previsti e i punti necessari per ottenerli.

The screenshot shows the 'Catalogo PREMI' interface. It displays a list of rewards with their names and point values:

Premio	Punti
SACCA PUMA	100
SCARPE NIKE	200
ABBO 3M OPEN	300

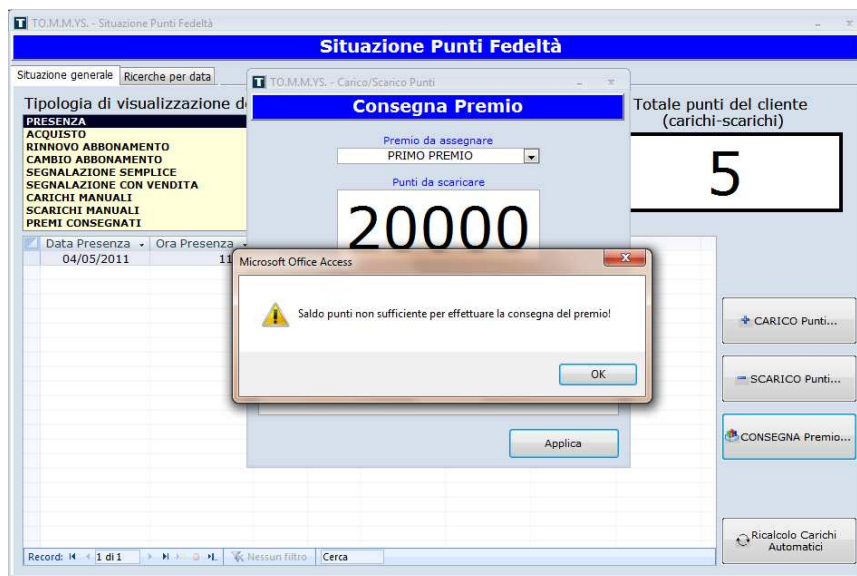
Cliccare gestione attività->Loyalty manager->Causali carico/scarico. Codificare le causali che verranno utilizzate nelle movimentazioni manuali all'interno dell'anagrafica cliente. Queste causali verranno utilizzate per motivare carichi e scarichi manuali. Anagrafiche-> Clienti

Richiamare un cliente per il quale è stata attivata la gestione punti fedeltà. Cliccare sul pulsante “verifica” e sulla voce punti fedeltà.



In questa maschera vengono visualizzati i punti maturati e tramite gli appositi pulsanti è possibile caricare o scaricare manualmente dei punti. Durante le operazioni di carico/scarico manuale è necessario richiamare le causali precedentemente codificate, specificare il numero dei punti da caricare/scaricare e le eventuali note.

Il pulsante “consegna premio” permette di scaricare i punti relativi a un premio scelto dal cliente dal catalogo. Qualora i punti non fossero sufficienti, verrà visualizzato un messaggio di avvertimento.



Il tasto ricalcolo carichi automatici permette di fare un ricalcolo del saldo visualizzato qualora questi fossero variati da quando è stata aperta la finestra.

Cliccare gestione attività->Loyalty manager->Verifiche punti



Qui è possibile filtrare un intervallo di date, un cliente specifico, il saldo punti maggiore di/minore del parametro specificato.

CSM MANAGER



Segnaliamo con molto piacere e con un pizzico di soddisfazione, che il premio CLUB AWARD 2012, dedicato ogni anno al club che più di ogni altro si è distinto per l'innovazione, le strategie commerciali ed operative vincenti ed i servizi clienti di alto livello, è stato attribuito ad EDEN CENTRO BENESSERE di Reggio Emilia, storico Cliente ByteWare, a cui vanno i nostri migliori complimenti e vive congratulazioni per il prestigioso riconoscimento.

Doppia soddisfazione per la nostra azienda in quanto tra le motivazioni che hanno spinto la commissione ad individuare in EDEN CENTRO BENESSERE il miglior Club d'Italia 2011, citiamo testualmente: "... Infine, la SODDISFAZIONE DEI SOCI viene costantemente tenuta sotto controllo con un sistema molto semplice, veloce e molto efficace, a tutto vantaggio della fidelizzazione".

Il sistema a cui la motivazione fa riferimento TO.M.M.YS. CSM MANAGER, è stato realizzato dalla nostra azienda in collaborazione con Stefano Fontanesi, presidente di EDEN CENTRO BENESSERE, ed è stato presentato in anteprima al ForumClub 2012.

Vediamo di seguito una breve elenco delle novità più rilevanti presentate:



TO.M.M.YS. CSM MANAGER

Si tratta di un innovativo strumento che consente di rilevare e gestire in modo molto semplice ed immediato la soddisfazione dei vostri clienti nei confronti dei servizi offerti. Grazie al sistema Emoticon, i clienti, attraverso una postazione a touch screen, possono esprimere il loro giudizio rispondendo ad un'unica semplice domanda mediante una comoda interfaccia interattiva, scegliendo una delle due faccine: una verde sorridente, ed una rossa triste. Il sistema è in grado di rilevare automaticamente eventuali risposte negative consecutive e di allertare il personale commerciale al quale verrà generata, sempre automaticamente, un'azione di contatto che dovrà essere eseguita nei tempi e con le modalità prestabilite.



I clienti vengono incentivati ad esprimere con costanza il loro giudizio in quanto il sistema è in grado di assegnare automaticamente premi, secondo modalità e tipologie liberamente definibili tramite apposito pannello di configurazione.



Il pannello di verifica campagne di rilevazione

SCUOLA NUOTO.

FREQUENZE: Nuova Immagine

Quando si apre la Maschera per la registrazione degli orari di Frequenza (ad esempio vendendo dall'Anagrafica di un cliente un Corso di Nuoto a scelta orari), accanto al giorno della settimana viene visualizzato un quadratino ROSSO che indica che in quel giorno esistono degli orari che possono essere scelti. Se viene visualizzato un quadratino VERDE, indica che sono stati scelti degli orari per il Cliente selezionato.

TO.M.M.YS. - Orario Frequenza Corsi Piscina															
Orario Frequenza Corsi Piscina															
Corso: CS000002		NA 1 BIM 2012-2013		Addetto:											
Cliente: CLAAAB7		RAMINELLI SARAH		Struttura:											
Livello:		Fascia età: ADULTI		Filtra per livello		Filtra per età									
		Lunedì		Martedì		Mercoledì		Giovedì		Venerdì		Sabato		Domenica	
		Orario:		Struttura:		Addetto:		Livello natatorio:		Fascia di età:		Max:		Attuali: Sosp.: Futuri: Attesa:	
+	-	M	A	09:30	10:15	VG 1A	ZERBINI STEFANO	A1	ADULTI	7	0	0	1	1	
+	-	M	A	09:30	10:15	VG 2		A2	ADULTI	7	1	0	0	0	
+	-	M	A	13:15	14:00	VG 1A	ZERBINI STEFANO	A1	ADULTI	7	0	0	0	0	
+	-	M	A	13:15	14:00	VG 2		A2	ADULTI	7	0	0	0	0	
+	-	M	A	17:00	17:45	VG 4	FERRETTI LAURA	A3	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	17:45	18:30	VG 1A	FERRETTI LAURA	A1	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	17:45	18:30	VG 2	CARUSO GIOVANNI	A2	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	18:30	19:15	VG 1A	FERRETTI LAURA	A1+	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	18:30	19:15	VG 2	CARUSO GIOVANNI	A3	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	19:15	20:00	VG 1A	CARUSO GIOVANNI	A1+	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	19:15	20:00	VG 2	FANELLI ANGELO	A2	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	19:15	20:00	VG 3	RUBBINI ANDREA	A3	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	20:00	20:45	VG 1A	FANELLI ANGELO	A1	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	20:00	20:45	VG 2	RUBBINI ANDREA	A2	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	20:00	20:45	VG 3	CARUSO GIOVANNI	A3	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	20:45	21:30	VG 1A	FANELLI ANGELO	A1	ADULTI	10	0	0	0	0	
+	-	M	A	20:45	21:30	VG 2	RUBBINI ANDREA	A2	ADULTI	7	0	0	0	0	
		Prenotato		Lista d'attesa		Riepilogo per giorno della settimana:				162		1		0	
						Riepilogo completo:				574		3		0	
										10		1		1	

RECUPERI: Corsi Nuoto

Nell'Anagrafica Clienti, nella Scuola Nuoto, è possibile andare a gestire i Recuperi per i Corsi a Scelta Orario. Cliccando sul Pulsante "CALENDARIO FREQUENZE" sarà possibile accedere alla schermata di questione delle Frequenze del Cliente.

The screenshot shows the 'Anagrafica' window for client SARAH RAMINELLI. The 'Corsi Nuoto' tab is active, displaying a table of courses and frequency options. The 'Calendario Frequenze' button is highlighted in yellow.

Corso:	Inizio:	Fine:	Lunedì:	Martedì:	Mercoledì:	Giovedì:	Venerdì:	Sabato:	Domenica:
Abb. NA 1 BIM 2012-2013	01/04/2012	04/11/2012	13:15 14:00				17:45 18:30 LELLI		

Buttons on the right side of the interface include: Visualizza piano vasca, Visualizza scadenze, Nuovo abbonamento, Cambio abbonamento, Cambio corso, Rinnovo corso, Lista pre-iscrizioni, and Rinnovo orari frequenza.

In basso alla schermata è possibile vedere quante Lezioni la persona dovrebbe frequentare, quanti Recuperi sono stati aggiunti, le Presenze e le Assenze. E' possibile aggiungere un Recupero dal tasto in alto a Destra "Inserisci Recupero".

The screenshot shows the 'Elenco Frequenze e Recuperi' window for client SARAH RAMINELLI. It displays a list of lessons with columns for Assenza, Data frequenza, Da ore, A ore, and Attività. A summary at the bottom shows 55 lessons, 2 recoveries, 0 presences, and 0 absences.

Assenza:	Data frequenza:	Da ore:	A ore:	Attività:
<input checked="" type="checkbox"/>	lunedì 16/aprile/2012	09:30	10:15	NA 1 BIM 2012-2013
<input checked="" type="checkbox"/>	lunedì 23/aprile/2012	09:30	10:15	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	venerdì 27/aprile/2012	17:45	18:30	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	lunedì 30/aprile/2012	09:30	10:15	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	lunedì 30/aprile/2012	13:15	14:00	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	venerdì 04/maggio/2012	17:45	18:30	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	lunedì 07/maggio/2012	13:15	14:00	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	venerdì 11/maggio/2012	17:45	18:30	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	lunedì 14/maggio/2012	13:15	14:00	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	venerdì 18/maggio/2012	17:45	18:30	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	lunedì 21/maggio/2012	13:15	14:00	NA 1 BIM 2012-2013
<input type="checkbox"/>	venerdì 25/maggio/2012	17:45	18:30	NA 1 BIM 2012-2013

Summary: Numero lezioni: 55, Numero recuperi: 2, Numero presenze: 0, Numero assenze: 0.

E' possibile inserire un giorno di Recupero sia facente parte del Corso in Essere, cioè quello che la persona ha realmente Acquistato, o in un altro corso cambiando lo stesso nella combo Attività. Verranno visualizzati, così facendo, i giorni possibili per i Recuperi come impostato nell'Anagrafica del Corso.

Giorno e orario:	Struttura:	Addetto:	Livello natatorio:	Fascia di età:	Capienza:	Occupati:
LUN 09:30 - 10:15	VG 1A	ZERBINI STEFANO	A1	ADULTI	2	1

PIANO VASCA: Stampa piano vasca

In Gestione Attività - Corsi di nuoto - Stampa Piano Vasca è possibile visualizzare la schermata che permette di impostare il filtro per la stampa del piano Vasca.

Scegliere a sinistra il Giorno da stampare, a Destra che strutture implicare nella stampa e l'orario.

Elenco piscine:

- PISCINA GRANDE
- PISCINA PICCOLA
- SPAZI ESTERNI

Orario: 17:40

La Stampa riporterà per il giorno e l'orario indicato, l'occupazione, suddivisa per Strutture e Corsie, della Vasca indicata.

All'interno della Corsia, saranno indicati tutti i Clienti iscritti nel formato "Cognome-Nome" – "Scelta orari" – "Anni"

venerdì 04/05/2012 ore 17:40

PISCINA GRANDE				
CORSIA 1G	CORSIA 2G	CORSIA 3G SCUOLA NUOTO BAMBINI 2Q 2012 GIULIA	CORSIA 4G SCUOLA NUOTO BAMBINI 2Q 2012 VALENTINA	CORSIA 5G SCUOLA NUOTO BAMBINI 2Q 2012 MANUELA
		1) MORETTINI SARA (Ma-V) 4 2) PACIARONI CHRISTIAN (Ma-V) 4 3) SPADARO DAVIDE (Ma-V) 3 4) TROIANI ENEA (Ma-V) 3 5) DONATI FEDERICO (Ma-V) 5 6) CONCAS SAMUELE (Ma-V) 4	1) PALAZZONI MATTIA (Ma-V) 8 2) DAMIANI ALESSIA (Ma-V) 9 3) VALENTI SIMONE (Ma-V) 7 4) PIZZORNI CRISTIAN (Ma-V) 8 5) LECA ANDREI (Ma-V) 9 6) RUGGERI JACOPO (Ma-V) 9 7) VENTRICINI ALESSIO (Ma-V) 9 8) DATTILO ANGELICA (Ma-V) 10	1) DE ANNUNTIIS NOEMI (Ma-V) 6 2) DE LUCA LETIZIA (Ma-V) 7 3) SPUNTARELLI FLAVIO (Ma-V) 6 4) PETROSINO SARA (Ma-Ma-V) 7 5) PETRONE LAURA (Ma-Ma-V) 7 6) AVOLIO BENEDETTA (Ma-V) 7 7) CALIFANO ALICE (Ma-V) 6 8) BOBBONI MICHELLE (Ma-V) 8

BIGLIETTAZIONE

STRUTTURE: Accesso da diverse strutture

Nelle impostazioni di funzionamento, è impostata la struttura che è abilitata alla lettura dei Biglietti emessi dal TOMMYS.

Struttura bigliettazione:

Servizio armadietti:

Struttura workout:

Corso nuoto generico:

Codice cliente generico:

Questa, qualora non impostata nell'anagrafica dei biglietti, da l'accesso al cliente alla struttura. Nell'anagrafica dei biglietti è possibile, in basso a sinistra, impostare una struttura diversa da quella generale, per l'ingresso di quello specifico biglietto nella struttura.

TO.M.M.YS. - Anagrafica biglietti

Anagrafica Biglietti

Codice: **B1000001**

Descrizione:

Descrizione estesa:

Registra presenze in:

Iva: Max permanenza:

Biglietto sempre valido
 Biglietto con validità limitata
 Valido dal:
 Valido al:
 Biglietto non valido

Accessi multipli non consentiti
 Accessi multipli su lettori diversi
 Accessi multipli su stesso lettore
 Accessi multipli consentiti

Utilizzabile giorno acquisto
 Utilizzabile anche altri giorni

Utilizzabile per: Giorni Ingressi

Ingressi abilitati:
 Ingresso consentito da:

Colore:

Biglietto a parametri fissi
 Biglietto a parametri variabili

Giorno:	Emissione:	Ingresso:	Importo:
Lunedì	08:00 12:00	08:00 12:00	€. 12,00
Lunedì	12:01 20:00	12:01 20:00	€. 7,00
Martedì	08:00 12:00	08:00 12:00	€. 12,00
Martedì	12:01 20:00	12:01 20:00	€. 7,00
Mercoledì	08:00 12:00	08:00 12:00	€. 12,00
Mercoledì	12:01 20:00	12:01 20:00	€. 7,00
Giovedì	08:00 12:00	08:00 12:00	€. 12,00
Giovedì	12:01 20:00	12:01 20:00	€. 7,00
Venerdì	08:00 12:00	08:00 12:00	€. 12,00
Venerdì	12:01 20:00	12:01 20:00	€. 7,00
Sabato	08:00 14:00	08:00 14:00	€. 15,00
Sabato	14:01 20:00	14:01 20:00	€. 10,00
Domenica	08:00 14:00	08:00 14:00	€. 17,00
Domenica	14:01 20:00	14:01 20:00	€. 12,00
	00:00 23:59	00:00 23:59	€. 0,00

VARCHI: Multi accesso

Sempre all'interno dell'Anagrafica del Biglietto è possibile scegliere se il biglietto consente o meno accessi multipli a varie strutture. La prima scelta non permette accessi multipli, la seconda li permette solo su lettori diversi (non si può strisciare nuovamente sullo stesso), la terza solo sullo stesso lettore dove è stata effettuata la prima strisciata, la quarta su tutti i lettori consentiti.

Accessi multipli non consentiti

Accessi multipli su lettori diversi

Accessi multipli su stesso lettore

Accessi multipli consentiti

INGRESSI

VERIFICA INGRESSI: Statistiche Ingressi

Nel menù Analisi e Verifiche – Accessi – Statistiche ingressi è possibile ora effettuare questa analisi non solo per la Tipologia degli Abbonamenti che effettuano l'ingresso al centro, ma anche per i Pacchetti Integrativi.

Statistica Ingressi

venerdì 27 aprile 2012 11:15

Settimana di riferimento : dal 05/12/2011 al 11/12/2011

RIEPILOGO SU BASE SETTIMANALE

	Settimana	Settimana precedente	Mese precedente	Anno precedente
Totale ingressi:	3.295	4.141	4.120	2.929
Totale prime sedute:	23	48	80	37
Totale start up:	12	29	26	21

Sesso:	Settimanale	Settimana precedente	Mese precedente	Anno precedente
NON DEFINITO	213	256	282	170
MASCHI	1.510	1.855	1.785	1.287
FEMMINE	1.572	2.030	2.053	1.472

Età:	Settimanale	Settimana precedente	Mese precedente	Anno precedente
- Anni	12	15	19	1
BABY 0 - 4 Anni	238	288	305	190
BIMBI 5 - 9 Anni	551	721	700	491
RAGAZZI 10 - 15 Anni	242	321	265	208
UNDER 20 16 - 19 Anni	142	190	173	148
ADOLESCENTI 20 - 24 Anni	238	303	282	208
GIOVANI 25 - 29 Anni	199	252	249	218
ADULTI 30 - 39 Anni	588	748	770	527
MEDI 40 - 59 Anni	858	1.022	1.087	766
SENIOR 60 - 75 Anni	227	281	270	172

Fascia oraria:	Settimanale	Settimana precedente	Mese precedente	Anno precedente
-	0	7	2	11
PRIMO MATTINO 08:30 - 10:30	627	764	748	547
TARDA MATTINATA 10:30 - 13:00	305	315	353	257
PRANZO 13:00 - 16:00	537	643	618	481
POMERIGGIO 16:00 - 18:00	871	1.119	1.195	774
SERA 18:00 - 22:00	955	1.293	1.204	859

Tipologia abbonamenti:	Settimanale	Settimana precedente	Mese precedente	Anno precedente
	21	20	40	1.002
CORSI PER BAMBINI	993	1.300	1.240	879
DA BUNDLE	404	479	434	0
IPPOLIFE	1.590	1.937	2.028	824

Tipologia pacchetti integrativi:	Settimanale	Settimana precedente	Mese precedente	Anno precedente
CORSI PER BAMBINI	2	5	5	0
LEZIONI PRIVATE	24	27	13	9
NUOTO ADULTI	3	6	7	5
NUOTO GESTANTI	7	11	13	0

PRENOTAZIONI

FILTRO: Aggiunto filtro Struttura

Nel menù Gestione Prenotazioni – Situazione Prenotazioni è stato aggiunto il filtro per STRUTTURA e SUBSTRUTTURA prenotata:

ANAGRAFICHE

CLIENTI: Calcolo Codice Fiscale


Nell'Anagrafica Cliente è stato inserito un controllo per la corretta compilazione del codice fiscale. Il formato corretto è : LLL LLL NNL NNL NNLL (L = lettera, N = numero)

CLIENTI: Calcolo Codice Fiscale Genitore

Nell'Anagrafica Cliente è possibile, nell'area Genitore, calcolare automaticamente il Codice Fiscale inserendo i dati nella maschera e salvando.

VENDITORI: Tasto CRM



Nell'Anagrafica dei Venditori è stato aggiunto il tasto  che permette l'apertura del CRM di un cliente specifico.

ISTRUTTORI: Tasto Trainer's

Se nell'anagrafica Istruttori viene selezionato un cliente e cliccato sul pulsante Trainer's, viene aperto il Trainer's Desktop del cliente selezionato. E' altresì possibile, cliccando sul pulsante NUOVO e poi sul campo COGNOME, cercare un altro cliente.

CLIENTI: Chiusura Abbonamento

La chiusura volontaria di un abbonamento (Menù Inserimento – Abbonamento e poi Tasto "chiudi iscrizione") genera una maschera con il residuo dell'abbonamento che si è chiuso. Questo può essere erogato in una ricarica money card, in un movimento di prima nota o in nessun modo.



CLIENTI: Agenda Operatore Associato

Nell'Anagrafica del Cliente, in Dati Specifici, accanto all'operatore associato al cliente è possibile cliccare sul pulsante a forma di libro che aprirà direttamente l'agenda dell'operatore.

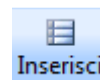
Venditore: COAAAC1	PAGLIUCA SILVANA	
Istruttore: ISAAAB7	DI MARCOBERARDINO SANDRA	
Medico: MEAAAA2	FERRAIRONI MANUELA	
Fisioterapista: FIAAAA2	CIOCIOLA STEFANO	
Estetista: ETAAAA2	BERARDINI ALESSANDRA	

STRUTTURE/CORSI/SERVIZI: Disdetta entro

Nell'Anagrafica delle Strutture, Corsi, Servizi è stata aggiunta la Disdetta (de prenotazione) oltre che nel lasso di ore anche in minuti.

Disdetta entro: h m

ABBONAMENTI/PACCHETTI: Inserimento Massivo



Nell'Anagrafica degli Abbonamento e dei Pacchetti Multipli è accessibile il tasto: **Inserisci** che permette di inserire in una sola volta molte Strutture/Corsi/Servizi.

TO.M.M.YS. - frm 21

Compilazione Abbonamenti

AB001571

Strutture
 Corsi
 Servizi

Area:

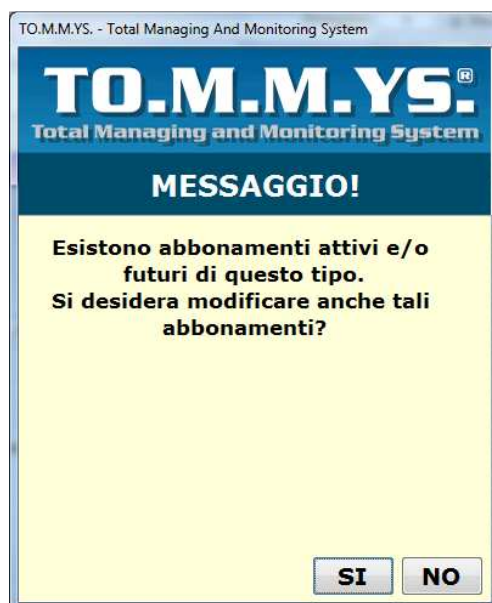
Giornaliero:

Durata:
 Illimitata
 Limitata Mesi Giorni

Sedute:
 Illimitate
 Limitate

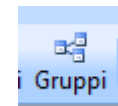
Codice:	Attività:	Riga:	Importo
CS001333	ACQUA FITNESS	1	€. 0,00
CS001335	AERO FIT	2	€. 0,00
CS001314	AEROBICA	3	€. 0,00
CS00093	AGONISTICA	4	€. 0,00
CS001342	BABY NUOTO 2°Q 2011/2012	5	€. 0,00
CS001323	BALLI DI COPPIA	6	€. 0,00
CS001315	BOXE	7	€. 0,00
CS001316	BRUCIA GRASSI	8	€. 0,00
CS001317	CORPO LIBERO	9	€. 0,00
CS001349	DANZA CLASSICA 2°Q 2012	10	€. 0,00
CS001318	DANZA DEL VENTRE	11	€. 0,00
CS001319	GAG	12	€. 0,00
CS00125	GESTANTI	13	€. 0,00
CS001352	HIP-HOP 2°Q 2012	14	€. 0,00
CS001321	KICK BOXE	15	€. 0,00

Per un abbonamento/integrazione già esistente il programma avvisa che tutto quello che è ORA nell'abbonamento/integrazione, sarà rimosso e verrà sostituito con quello appena selezionato. Dopo questo messaggio, se si procede all'operazione e se esistono degli abbonamenti/integrazioni vendute, il programma chiede se questo cambiamento deve essere attivo anche per tutti quelli che hanno già questo abbonamento/integrazione:

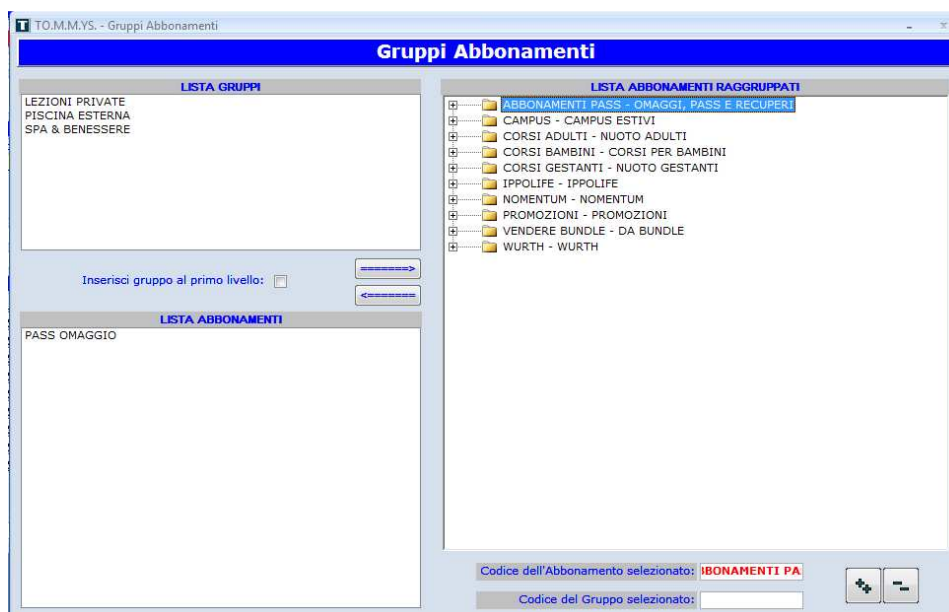


Se confermato tutti i vecchi abbonamenti/integrazioni e i nuovi avranno queste modifiche. Se non confermato i vecchi abbonamenti/integrazioni rimarranno a prima della modifica e i nuovi (quelli che venderemo successivamente) avranno queste modifiche apportate.

ABBONAMENTI/INTEGRAZIONI/ARTICOLI: Raggruppamento



In tutte le Anagrafiche Abbonamenti, Integrazioni e Articoli è stato aggiunto il pulsante che permette di andare direttamente alla maschera di Raggruppamento dell'Anagrafica che si sta Creando.



CRM

RIATTRIBUZIONI: Aggiunta filtri

In Anagrafiche – Gestione Venditori – Gestione Riattribuzioni – Riattribuzioni Venditori - Sono stati aggiunti i filtri di GRUPPO per Abbonamento e Integrazione Singola o Multipla.



AZIONI: Azioni nel passato

Gli utenti Amministratori che accedono al TOMMYS, possono modificare/cancellare qualsiasi tipo di Azione di Follow Up senza alcun vincolo.

Gli utenti Normali (facenti parte di Gruppi Utente) non possono cancellare e/o modificare (il Tipo e la Data) delle Azioni Follow Up generate Automaticamente del Programma. Nelle Impostazioni dei Permessi Gruppi, il flag "modifica azioni del passato" abilita o meno la possibilità di modificare le Azioni Passate PROPRIETARIE (non le azioni follow up generate automaticamente dal programma che sono comunque NON modificabili se non da Admin)

AZIONI: Filtro Gestione Azioni

Nelle Azioni clienti è stato inserito un filtro che permette di visualizzare tutte le Azioni in lasso di tempo. Se non utilizzato, il programma fa vedere le azioni di oggi e tutte quelle future. Se viene impostata la data di inizio (da data), vengono visualizzate tutte le azioni da quella data ad oggi. Per rimuovere il filtro è sufficiente cliccare sul tasto accanto a A DATA.

A destra delle maschera è stata riportata la Legenda indicante il colore delle Azioni che compaiono nella maschera. Automatica (arancio) sono le azioni follow up automatiche che il sistema genera e che sono impostate nella Gestione delle Azioni di Follow Up. Manuale (bianco) è l'azione che autonomamente il venditore si inserisce. Collegata (azzurro) è l'azione che viene creata in collegamento ad un'altra azione. Ad esempio un'azione di CHIAMA CLIENTE (che è un'azione automatica) potrebbe avere un'azione collegata RICHIAMARE IL CLIENTE perché non è stato trovato al telefono.

AZIONI: Nuova Tipologia di Azioni Follow Up

Sono state aggiunte le nuove Tipologie: Azione su scadenza dei preventivi non confermati - Azione su sedute residue su abbonamenti/pacchetti integrati - Azione su clienti occasionali

AZIONI: Efficacia delle Azioni.

E' stata cambiata in modo radicale l'Efficacia delle Azioni. Per comprenderla meglio, dobbiamo andare a verificare i cambiamenti effettuati all'interno della Creazione delle Azioni di Follow (sia venditori che istruttori)

Nella seguente immagine sono stati associati tramite coppie di lettere, la descrizione del parametro e la rispettiva casella che consente di impostare il parametro stesso:

A) TIPOLOGIA: si tratta della tipologia di evento e/o situazione, al verificarsi del quale, il software dovrà generare automaticamente l'azione indicata nella casella C (Azione). La casella a discesa visualizza una serie di descrizioni di situazioni pre impostate dai nostri programmatori e che non possono essere modificate

B) GG/SEDUTE: a seconda della tipologia di evento/situazione impostata nella casella a discesa A) TIPOLOGIA, permette di specificare il numero di giorni dal verificarsi di tale situazione, a partire dal quale l'azione dovrà essere automaticamente generata. In caso di selezione della tipologia di situazione SEDUTE RESIDUE, la casella permette di indicare il numero di sedute (ingressi) residui, raggiunto il quale, dovrà essere generata un'azione di FOLLOW-UP (per maggiori informazioni, vedere il capitolo Generazione azioni di FOLLOW-UP)

C) AZIONE: è l'azione automaticamente generata dal software che il venditore deve eseguire al verificarsi della situazione indicata nella casella A (Tipologia). La descrizione dell'azione è liberamente definibile. Per aggiungere una nuova descrizione azione, fare doppio click con il mouse nella casella C.

D) NOTE: inserire una breve descrizione esplicativa dello scopo dell'azione o delle modalità secondo le quali è preferibile essa venga effettuata (es: CONTATTARE TELEFONICAMENTE, oppure: DA EFFETTUARE ESCLUSIVAMENTE NEL BOX VENDITA, ecc...)

E) PRIORITA': si tratta di un valore di priorità puramente indicativo che si intende attribuire all'azione selezionata nella casella C (Azione). Non ha alcun effetto sul funzionamento del software e sui meccanismi di generazione automatica dell'azione stessa. Le descrizioni presenti nella casella a discesa, non sono modificabili.

F) GRUPPO/ABB. o PACC. ATTUALE: nel caso in cui l'azione automatica si desidera che venga generata esclusivamente per i clienti in possesso di uno specifico abbonamento/pacchetto integrativo o gruppo di abbonamenti/pacchetti integrativi, indicarne qui la tipologia. Ricordiamo che l'abbonamento/pacchetto in questione può trovarsi in corso di validità od essere scaduto (questo in caso di azione su EX-CLIENTI)

Le voci G) H) ed I) sono relative ai parametri che consentono di definire le modalità di misurazione efficacia dell'azione di FOLLOW-UP che sono spiegate nel paragrafo successivo.

Ancora una volta, utilizzeremo un esempio pratico per meglio far comprendere la funzione.

In qualità di responsabili dell'area commerciale, volete impostare un'azione automatica che avvisi il venditore, 45 giorni prima della scadenza degli abbonamenti annuali ALL INCLUSIVE, di contattare i clienti per proporre loro il rinnovo dello stesso abbonamento annuale in scadenza. L'obiettivo (vendita di un abbonamento annuale) deve essere raggiunto prima della scadenza dell'abbonamento attuale e quindi entro 45 giorni dalla generazione dell'azione automatica.

L'impostazione del pannello di programmazione, relativamente all'azione, dovrà pertanto essere il seguente:

Azioni Di Follow Up					
Tipologia:	Gg/Sedute <u>Azione:</u>	Note:	Priorità:		
Evento per efficacia azione:		Gruppo/Abbonamento/Pacchetto integrativo per efficacia azione:			
Scadenza abbonamenti	- 45	AUT-RINNOVO ALL INCLUSIVE	Proporre il rinnovo	Normale	
<input checked="" type="radio"/> Gruppo	<input type="radio"/> Abb./Pacc.	A	ALL INCLUSIVE	1 gg.	
		<input checked="" type="radio"/> Gruppo	<input type="radio"/> Abbonamento	<input type="radio"/> Pacchetto	

La configurazione completa, comprensiva della verifica efficacia, dovrà essere la seguente (evidenziati in rosso i parametri relativi)

Azioni Di Follow Up					
Azione su evento:	GG/Sedute: <u>Azione:</u>	Note:	Priorità:		
Efficacia azione:		Gruppo/Abbonamento/Pacchetto integrativo per efficacia azione:			
Assenti	45	AUT-RINNOVO ALL INCLUSIVE	PROPORRE IL RINNOVO	Normale	
<input checked="" type="radio"/> Gruppo	<input type="radio"/> Abb./Pacc.	A	ALL INCLUSIVE	45 gg.	
Acquisto abbonamento/pacchetto	<input checked="" type="radio"/> Gruppo	<input type="radio"/> Abbonamento	<input type="radio"/> Pacchetto	A	ALL INCLUSIVE

I parametri da impostare in caso di rilevazione efficacia azioni, sono tre (in realtà sono quattro, il quarto lo vedremo più avanti nel capitolo)

1. Categoria obiettivo dell'azione, la prima casella a scelta opzione a sinistra, che nell'esempio riporta la dicitura ACQUISTO ABBONAMENTO/PACCHETTO.

Tutti gli obiettivi che possono essere impostati per un'azione automatica, ricadono sempre in tre macro-categorie, che trovate elencate nella casella, e precisamente:

- ACQUISTO ABBONAMENTO/PACCHETTO, quando l'obiettivo finale di un'azione è l'acquisto da parte del cliente oggetto dell'azione, di un abbonamento/pacchetto integrativo
- INGRESSO, quando l'obiettivo dell'azione è quello di far ritornare il cliente e quindi di far sì che riutilizzi il sistema di controllo accessi (tipicamente utilizzato per le azioni su clienti assenti)
- PAGAMENTO RATA, quando l'obiettivo è quello di far sì che il cliente paghi una rata in scadenza o scaduta

Il software rileva automaticamente se un abbonamento/pacchetto sia stato acquistato o meno dal cliente, così come se sia stato registrato un ingresso o effettuato un pagamento. Il venditore non dovrà, pertanto, effettuare alcuna operazione aggiuntiva.

2. Gruppo/Abbonamento/Pacchetto. Il parametro indica quale sia l'abbonamento/gruppo abbonamenti/integrazione, specifico, obiettivo dell'azione. Il parametro risulta evidentemente utile solo nel caso di azioni che rientrino, come categoria obiettivo, in ACQUISTO ABBONAMENTO/PACCHETTO. Il software, in questo modo, riesce a rilevare non soltanto se sia stato acquistato o meno un abbonamento/integrazione da parte del cliente, ma anche se tale abbonamento/integrazione sia effettivamente quello voluto. Il software, inoltre, è in grado di verificare lo scostamento rispetto

all'obbiettivo in termini di valore dell'abbonamento/integrazione acquistati. Per consentire al software di effettuare tale calcolo è necessario attribuire ai gruppi di abbonamenti/integrazioni un valore di retention, nella schermata di visualizzazione gruppi raggiungibile da:

ANAGRAFICHE -> GESTIONE ABBONAMENTI -> ELENCO GRUPPI ABBONAMENTI e ANAGRAFICHE -> GESTIONE PACCHETTI INTEGRATIVI -> ELENCO GRUPPI PACCHETTI INTEGRATIVI.

Gruppi Abbonamenti/Integrazioni		
Codice	Descrizione	R.L.
A	ALL INCLUSIVE	300
A12	ALL INCLUSIVE 12	290
A6/4	ALL INCLUSIVE 6/4	280
ACO	ALL INCLUSIVE COMBO	0
CB	CENTRO BENESSERE	0
CE	CENTRO ESTIVO	0
CF	CORSI FITNESS	0
COR	CORSI ACQUA	0
F	FREE	0
F12	FREE 12	0
F6/4	FREE 6/4	0
FAC1	FAMILY FREE COMBO 1A	0
FAC2	FAMILY FREE COMBO 2A	0
FACOM1	FAMILY ALL INCLUSIVE COMBO 1A	0
FACOM2	FAMILY ALL INCLUSIVE COMBO 2A	0
FAI4-1	FAMILY ALL INCLUSIVE 4 1A	0

La schermata è quella visualizzata sopra ed elenca tutti i gruppi di abbonamenti e pacchetti integrativi (che ricordiamo, sono comuni) definiti in precedenza.

Per ciascun gruppo, sulla destra, è possibile indicare un valore numerico che tanto è più alto tanto più, quel gruppo ha per voi una maggiore valenza commerciale. Dall'esempio in figura si rileva come il gruppo ALL INCLUSIVE sia quello con il valore numerico più alto, ad indicare, appunto, che tutti gli abbonamenti/integrazioni che sono parte di tale gruppo, sono commercialmente i più importanti. Tornando all'efficacia azioni ed all'esempio riportato più sopra, essendo stato indicato come gruppo abbonamenti obbiettivo dell'azione l'ALL INCLUSIVE, in caso in cui il cliente acquisti un abbonamento di valenza diversa (inferiore) il software sarà in grado di rilevarlo e segnalarlo nella apposita schermata di verifica efficacia (vedi apposito capitolo).

3.Efficace in. Indica in giorni il termine ultimo, entro il quale deve essere raggiunto l'obbiettivo indicato nelle caselle descritte ai punti 1 e 2

Facciamo di seguito altri due esempi di impostazione efficacia azioni con obbiettivi che rientrano nelle restanti due macro categorie.

Azioni Di Follow Up

Azione su evento: GG/Sedute: Azione: Note: Priorità:

Gruppo/Abb. o Pacc. attuale: Gruppo/Abbonamento/Pacchetto integrativo per efficacia azione: Efficace in:

Assenti	15	AUT - VERIFICA ASSENTI	Verificare motivazione assenza prolungata	Normale
<input checked="" type="radio"/> Gruppo <input type="radio"/> Abb./Pacc.				10 gg.
Nuovo ingresso: <input checked="" type="radio"/> Gruppo <input type="radio"/> Abbonamento <input type="radio"/> Pacchetto				

Nell'esempio in figura è stata impostata un'azione automatica che il software dovrà generare per i clienti assenti da 15 giorni. L'obiettivo dell'azione, come si vede indicato nella casella EFFICACIA AZIONE, rientra nella categoria INGRESSO (NUOVO INGRESSO). In questo caso, non ha senso indicare un abbonamento/gruppo/integrazione e quindi la rispettiva casella è stata lasciata vuota. L'obiettivo (far tornare il cliente e quindi far sì che il sistema di controllo accessi rilevi la sua presenza) deve essere raggiunto entro 10 giorni dalla data di generazione automatica dell'azione. Il parametro EFFICACE IN, a destra, deve quindi prevedere 10 come valore.

Azioni Di Follow Up				
Azione su evento:	GG/Sedute: <u>Azione:</u>	Note:	Priorità:	
	Gruppo/Abb. o Pacc. attuale:		Efficace in:	
Efficacia azione:	Gruppo/Abbonamento/Pacchetto integrativo per efficacia azione:			
Scadenza pagamento	3	AUT - PAGAMENTO SCADUTO	CONTATTARE IL CLIENTE E VERIFICARE	Normale
<input checked="" type="radio"/> Gruppo	<input type="radio"/> Abb./Pacc.			7 gg.
Pagamento rata	<input checked="" type="radio"/> Gruppo	<input type="radio"/> Abbonamento	<input type="radio"/> Pacchetto	

Nell'esempio sopra riportato, è stata impostata un'azione automatica che il software deve generare per quei clienti che risultano avere da 3 giorni, pagamenti scaduti e non regolarizzati. L'obiettivo, in questo caso, rientra nella categoria PAGAMENTO RATA, come indicato nella casella EFFICACIA AZIONE a sinistra. Indicare un abbonamento/gruppo/integrazione specifico, non avrebbe anche qui alcun senso. La casella quindi deve essere lasciata vuota. Siccome si desidera che il pagamento avvenga entro 7 giorni dalla data di generazione dell'azione automatica, nella casella a destra EFFICACE IN, è stato inserito il valore 7.

AMMINISTRAZIONE

FATTURE: Aggiunta dati

Nelle Fatture emesse da DITRON (stampante Fiscale Zip) è ora possibile Visualizzare i Dati Anagrafici dell'Intestatario della Fattura.

FATTURE/RICEVUTE: Dicitura personalizzata

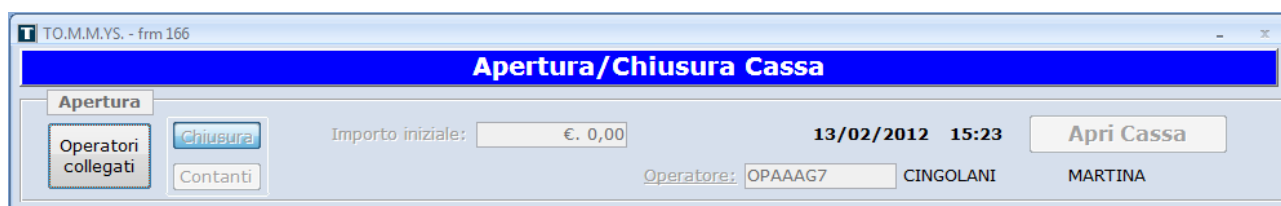
Nella tipizzazione di Fatture e Ricevute è stato inserito il campo

Stampa normative di legge:

Che permette di inserire una dicitura a piacere che sarà stampata in basso a sinistra nelle Fatture e nelle Ricevute.

APERTURA/CHIUSURA CASSA: Operatori Collegati

Nella maschera dell'apertura e chiusura cassa è stato aggiunto il tasto, in alto a destra, che permette la visualizzazione degli operatori che sono collegati alla cassa che è aperta. Gli stessi dati sono indicati nel report di chiusura cassa.



SITUAZIONE ATTIVITA'

Cambio Layout Giornale Attività

Cambio del Layout del Giornale Attività

Rinnovo scadenze fisse (1133)	Strutture non pagate	Servizi non pagati	Discount Card non pagate	Abbonamenti non pagati (1)	Pagamenti scaduti (811)		
Scadenze fisse non pagate	Corsi non pagati	Prenotazioni non pagate (9)	Money Card non pagate	Abbonamenti in scadenza	Acquisti non pagati		
Cliente	Cognome	Nome	Telefono	Stato	Data	Struttura	Importo


Cambio Layout Resoconto Attività

Cambio del Layout del Giornale Attività

Nuovi Abbonamenti	Rinnovi Scadenze Fisse	Discount Card	Servizi	Nuovi Clienti	Abbonamenti in scadenza (3)	Cambi Abbonamento
Rinnovi Abbonamenti	Ricariche Money Card	Prenotazioni Registrate	Strutture	Corsi	Ingressi	Frequenza Fuori Orario
Abbonamenti Pass	Frequenza Clienti Sosgesi	Scadenze Pagate	Acquisti	Clienti Irregolari	Integrazioni in scadenza	Punti Utilizzati

Cambio Layout Scadenze Fisse



Aggiunto il tasto  nelle Scadenze Fisse per poter filtrare ulteriormente le scadenze fisse che si trovano in questa stampa.

TO.M.M.YS. - frm 272

Verifica Scadenze Fisse

Cliente:

Venditore:

Tipo scadenza:

Per data acquisto Dalla data: Da importo:

Per data rinnovo Alla data: A importo:

Per data scadenza

Mancanti

Rinnovate Non rinnovate Tutte

Solo nuove Solo rinnovi Tutte

Stato scadenze: Attive Non attive Tutte

Pagamenti: Pagate Non pagate Tutte

Stato clienti: Abbonato Occasionale Ex-cliente Prospect In rinnovo Pass

Gruppo Abbonamento

Gruppo Pacchetto

Categoria:

Area:

IMPOSTAZIONI FUNZIONAMENTO

SPECIFICI

E' stato aggiunto il Flag per rendere obbligatorio o meno il Codice Fiscale e la Partita iva

Codice fiscale o Partita Iva obbligatori:

GEOLOCALIZZAZIONE

IMPOSTAZIONE:

E' stato aggiunta la Geolocalizzazione. Per impostarla, andare nel menù Impostazioni, Impostazioni comunicazioni. Nella tasca Mailing:

Geolocalizzazione

Attiva:

Indirizzo:

Attivare il flag e inserire l'indirizzo della Palestra come nel formato suggerito.

Nell'anagrafica cliente, controllando di aver inserito bene la via e il cap, cliccare sul menù Varie – Geolocalizzazione. E' possibile così visualizzare la mappa di dove è residente il Cliente e la percorrenza per arrivare alla Sede.



La funzione di Geolocalizzazione è stata aggiunta anche nell'Elenco dei clienti nel Mailing e come fonte di filtro nell'Utility Mailing.

VENDITE

RIEPILOGO VENDITE: Inserimento Filtro

E' stato aggiunto il filtro Da Importo A Importo, filtrabile per Importo Effettivo e Teorica di vendita.

Codice:	Cliente:	Vendite:	Venduto teorico:	Venduto effettivo:
CLDSB6	ACCONCIA ANTONIO	1	€. 650,00	€. 650,00
CLACUD6	AGOSTINELLI STEFANO	1	€. 650,00	€. 650,00
CLAEAG7	AGOSTINI FEDERICA	2	€. 850,00	€. 690,00
CLACYC6	AGRESTINI GIULIO	1	€. 620,00	€. 620,00
CLADWX2	ALBANESE ROSSELLA	2	€. 650,00	€. 650,00
CLDSB5	ALBANO ROBERTO	2	€. 650,00	€. 650,00
CLADCU8	ALEANDRI ANNA	1	€. 650,00	€. 650,00
CLAEID7	ALEANDRI GIOVANNA	1	€. 690,00	€. 690,00
CLAAJM5	ALESIANI MARCO	3	€. 690,00	€. 690,00
CLACVF6	ALESSANDRINI ALDO	1	€. 650,00	€. 650,00
CLADSY3	ALFIERI STEFANO	2	€. 710,00	€. 685,00
CLABER7	ALFONSI CAMILLA	4	€. 830,00	€. 620,00