



Manuale d'uso



Eng Solutions

Via F. Lo Re, 6
73100 Lecce

mobile: 328 4236029

tel.: 0832 399747

Mail: info@icactus.it

Web: www.icactus.it

Web: www.engsolutions.it

Barra Superiore



1

Notifiche da parte dello staff Cactus CRM



Attività Svolte Oggi



0

Ordini:

1-



Sms : permette di acquistare pacchetti di Sms (vedi sezione SMS per ulteriori approfondimenti). Cliccando su questa icona verranno visualizzati tutti i pacchetti disponibili e i relativi costi, selezionando il pacchetto prescelto, verrà registrato l'ordine e aggiunto nel carrello in stato **Registrato, in attesa del pagamento**, si potrà quindi procedere con il pagamento con carta tramite il pulsante **PAGA SUBITO**

2-



Tessere: permette di selezionare il tipo di tessera/card che si vuole acquistare ed eventualmente il servizio di grafica personalizzata.

3-



Lettori: permette di selezionare uno dei nostri barcode per la lettura delle tue tessera/cards.



Logout



Dashboard

Contiene informazioni e statistiche riguardo:

- Account registrati
- Età clienti
- Compleanni clienti tra oggi e domani
- Grafico provenienze clienti
- Elenco link veloci principali funzionalità (Social+, Sms, Calendario, Fidelity)



Utenti

Contiene diverse funzionalità per la gestione dei clienti.

Nuovo cliente

Cliccando sul pulsante si aprirà una schermata in cui inserire tutte le informazioni relative al cliente (Nome, indirizzo, numero di telefono, e-mail, codice fiscale).

E' possibile anche inserire il codice dell'eventuale fidelity card assegnata al cliente.

I campi contrassegnati con * sono obbligatori ed è necessario inserire almeno uno tra i campi e-mail e codice fiscale.

E' possibile inserire anche nuovi quartieri per una data città (vedi info nella sezione Settings).

Stampa modulo

Cliccando sul pulsante verrà mandato in stampa il modulo da consegnare al cliente per l'indicazione dei suoi dati che dovranno poi essere caricati a sistema dall'operatore tramite il pulsante "Nuovo Cliente" su descritto

cerca un cliente...



modifica **preferenze** **tessera** **cancella**

si può rispettivamente:

- modificare l'anagrafica cliente
- impostare le preferenze (settori merceologici preferiti dal cliente)
- inserire il codice tessera
- cancellare l'anagrafica cliente da sistema



SMS

Questa sezione potrà essere utilizzata soltanto se il modulo SMS è previsto dalla licenza attivata e se il credito SMS è positivo.

Permette di inviare SMS ai clienti per comunicare promozioni, inizio dei saldi, sconti riservati, coupon, lancio di nuovi servizi o prodotti, inviti a manifestazioni o ad eventi.

Grazie ai numerosi parametri di filtraggio (preferenze di acquisto nei vari settori merceologici, sesso, età, data di nascita, provincia, città, via, quartiere) il modulo permette di inviare sms mirati ad uno specifico target di clientela, permettendo di fare delle campagne di Sms Marketing mirate e particolarmente efficienti.

Invio SMS :: Filtraggio account

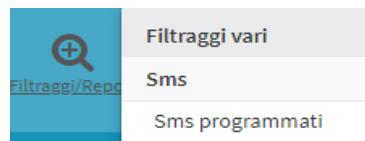
sesso cliente						
fasce età	<input type="checkbox"/> 4-13	<input type="checkbox"/> 14-18	<input type="checkbox"/> 19-35	<input type="checkbox"/> 36-55	<input type="checkbox"/> 56-70	<input type="checkbox"/> 71-99
provincia						
città						
quartiere						
preferenze	<input type="checkbox"/> Settore merceologico 1 <input type="checkbox"/> Settore merceologico 2 <input type="checkbox"/> Settore merceologico 3 <input type="checkbox"/> Settore merceologico 4 <input type="checkbox"/> Settore merceologico 5					
<input type="button" value="Cerca"/>						

Una volta selezionato il pubblico target (il sistema considererà esclusivamente quei clienti per i quali è stato inserito un numero di cellulare valido nella loro anagrafica), si potrà procedere con la composizione del messaggio e l'invio immediato o programmato.

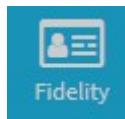
Programma l'invio

Programmare l'invio	Si
Invia il giorno:	04/010/2018
Alle ore:	15
<input type="button" value="Programma Sms"/>	

Per effettuare un controllo sugli invii di sms programmati è sufficiente accedere alla sezione Filtraggi/Report->Sms Programmati.



Vi è inoltre la possibilità di trasmettere un messaggio di auguri in occasione del compleanno dei clienti (vedi info nella sezione Settings).



Fidelity

Questo modulo consente la gestione di circuiti di fidelizzazione.

Permette di creare e gestire campagne di fidelizzazione personalizzate per ogni tipologia di cliente attraverso la raccolta e lo studio delle loro abitudini.

Il campo di ricerca:

garantisce una ricerca smart dei clienti inserendo come chiave il codice fiscale, l'indirizzo mail, il codice Fidelity card o il nome. Restituisce la seguente schermata:

1 - Seleziona un cliente

cliente3 cliente3 tel.: email: cliente3@cliente3.it cod. fic.:	0 Punti
---	----------------

2 - Inserisci le info vendita

Scorri tra i vari settori merceologici premendo il tasto TAB → o il tasto FRECCIA SU ↑ e GIU' ↓ della tastiera

SETTORE MERCEOLOGICO 1

|

SETTORE MERCEOLOGICO 2

SETTORE MERCEOLOGICO 3

SETTORE MERCEOLOGICO 4

SETTORE MERCEOLOGICO 5

Salva

Assegna solo il bonus ingresso

su cui vengono visualizzate le principali informazioni del cliente (Nome e Cognome, mail, telefono, codice fiscale e saldo punti) e su cui è possibile inserire le informazioni relative all'acquisto da lui effettuato, in particolare quanto ha speso nei diversi settori merceologici (per la loro gestione vedi info nella sezione Settings). Per un più rapido inserimento dei dati, per spostarsi nei campi dei settori merceologici è sufficiente premere i tasti freccia sulla tastiera oppure il tasto TAB. Una volta premuto il pulsante "Salva" le info di vendita verranno memorizzate e il saldo punti verrà incrementato automaticamente (per la configurazione delle raccolte punti vedi info nella sezione Settings).

Tramite il seguente pulsante

[Assegna solo il bonus ingresso](#)

è inoltre possibile assegnare al cliente anche il solo Bonus Ingresso, senza compilare le informazioni relative ai settori merceologici (per l'impostazione del Bonus Ingresso vedi info nella sezione Settings).

Il modulo Fidelity infine consente di definire la lista dei premi da concedere ai clienti al raggiungimento di determinate soglie di punti (per la definizione dei premi vedi info nella sezione Settings). Il sistema trasmetterà automaticamente un sms al cliente per notificare l'avvenuto raggiungimento della soglia per l'ottenimento del premio.



Social+

E' uno strumento per il web marketing che consente di pubblicare, simultaneamente, post su più account dei più importanti social network.

E' sufficiente creare il social post (testo/video/foto/link) e selezionare su quali account bisogna pubblicarlo.

Il primo passo, da effettuare soltanto in occasione del primo post o in caso di variazione dei profili social o di scadenza della validità dell'associazione effettuata, è la configurazione degli account social tramite il pulsante

La successiva pagina:

The screenshot shows a list of social media platforms with their respective account counts and configuration buttons:

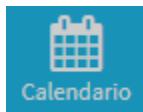
- Facebook: 0 accounts, Gestisci Accounts
- Facebook Pages: 0 accounts, Gestisci Accounts
- Instagram: 0 accounts, Gestisci Accounts
- LinkedIn: 0 accounts, Gestisci Accounts
- Twitter: 0 accounts, Gestisci Accounts

permetterà di configurare uno o più account sui principali social (NB. Per Facebook è possibile configurare sia il profilo personale che la pagina relativa all'attività).

Una volta fatte le dovute configurazioni, tramite la schermata seguente è possibile impostare il testo del post, l'eventuale foto/video (tutti i social, ad eccezione di Instagram, oltre alle foto accettano anche la pubblicazione di video) e con il pulsante "Invio Post" pubblicarlo sugli account precedentemente definiti.

The screenshot shows the 'Invio Post' configuration interface:

- Testo:** Input field for text content (0 characters). Includes a placeholder area and a "Carica foto/video" button.
- Social Network:** Selection area for five platforms:
 - Facebook: link, testo, foto, video
 - Facebook Pages: link, testo, foto, video
 - Instagram: link, testo, foto
 - LinkedIn: link, testo, foto, video
 - Twitter: link, testo, foto, videoA "Gestisci Accounts" button is also present here.
- Invio Post:** Red button at the bottom left.

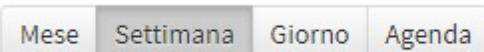


Calendario

Questo strumento permette di :

- Pianificare velocemente appuntamenti ed eventi controllando la disponibilità in modo facile ed intuitivo.
- Invitare i clienti all'appuntamento programmando le notifiche sms e/o mail
- visualizzare e modificare le pianificazioni utilizzando qualsiasi dispositivo

Tramite i seguenti pulsanti



è possibile impostare la visualizzazione dell'intero mese, della settimana, del giorno, oppure dei soli eventi previsti ("Agenda"), con i pulsanti di navigazione invece



è possibile andare avanti o indietro nel calendario visualizzando il periodo di tempo di cui si necessita.

Es. Modalità Visualizzazione "Settimana"

The screenshot shows a weekly calendar grid for the week of October 8 to 14, 2018. The columns represent the days of the week: lun 8/10, mar 9/10, mer 10/10, gio 11/10, ven 12/10, sab 13/10, and dom 14/10. The rows represent hours from 04 to 09. Three events are visible: '04:30 - Evento 1' at 04:30 on Monday, '05:00 - Evento 3' at 05:00 on Saturday, and '08:30 - Evento 2' at 08:30 on Wednesday. A green button labeled 'Nuovo evento' is located in the top right corner of the calendar area.

Tramite il pulsante **Nuovo evento** oppure cliccando nella tabella, in corrispondenza dell'orario di inizio, è possibile inserire in calendario un nuovo evento definendo il Titolo, gli orari di inizio e fine, la descrizione e gli eventuali partecipanti (inserendo il nome o cognome del cliente il sistema suggerirà una lista di nominativi corrispondenti). I partecipanti riceveranno un sms di promemoria 3 ore prima l'inizio dell'evento. Se l'evento ha la durata di un giorno interno, lo riceveranno alle ore 9 del giorno precedente.

Inserimento nuovo EVENTO

Titolo evento

Inizio

Fine

Descrizione

Partecipanti

I partecipanti riceveranno un sms di promemoria 3 ore prima l'inizio dell'evento. Se l'evento ha la durata di un giorno intero, lo riceveranno alle ore 9 del giorno precedente.

[Chiudi](#)

[Salva](#)

Per modificare o cancellare un evento già creato è sufficiente cliccare sulla relativa cella evidenziata in verde nel calendario, apportare le eventuali modifiche e cliccare sui pulsanti “Modifica” oppure “Cancella Evento”.



Filtraggi/Report

- SMS Programmati:** Visualizza elenco degli invii di Sms programmati (vedi sezione SMS per ulteriori approfondimenti)
- Fidelity-> Info Cliente:** Tramite il campo apposito è possibile cercare il cliente usando come chiavi il codice fiscale, l'indirizzo mail, il codice Fidelity card o il nome. Il sistema restituirà la seguente schermata su cui sono contenute le informazioni riguardo l'anagrafica, i punti, i premi e gli acquisti effettuati dal cliente

Informazioni

Cliente1 Cliente1

SESSO: M

DATA DI NASCITA: 22/12/1981

EMAIL: cliente1@cliente1.it

TELEFONO:

COD. FISCALE:

PROVINCIA: Agrigento

CITTÀ: Agrigento

QUARTIERE:

VIA:

Punti Raccolti in tutte le sedi

100

#	PREMIO	punti
1	Premio 1	100

Premi ritirati negli ultimi 3 mesi

Causale	Data	Totale	Punti
"RITIRO PREMIO"	04/10/2018	0.00	-100

Tessera Associate

#	TIPO	CODICE
1	RACCOLTA PUNTI	1234567890123

Acquisti ultimi 3 mesi (nella tua sede)

Causale	Data	Totale	Punti
Trattamenti Viso	04/10/2018	2.00	0
Settore merceologico 4	04/10/2018	20.00	40
Settore merceologico 3	04/10/2018	20.00	40
Settore merceologico 2	04/10/2018	20.00	40
Settore merceologico 1	04/10/2018	20.00	40
Pedicure	04/10/2018	6.00	0
Manicure	04/10/2018	5.00	0

Acquisti ultimi 3 mesi per settore (nella tua sede)

Causale	Totale	Punti
Manicure	25.00	40
Settore merceologico 3	24.00	40
Settore merceologico 2	20.00	40
Trattamenti Viso	22.00	40
Pedicure	26.00	40

Nella sezione “Punti raccolti in tutte le sedi” è visualizzato il numero di punti accumulati dal cliente e, nel caso sia stata superata la soglia premio (vedi sezione Settings per ulteriori approfondimenti), apparirà il pulsante **scarica** con il quale potranno essere detratti dal saldo punti quelli relativi al premio in assegnazione al cliente.

- Fidelity-> Storico Vendite:** attraverso il pannello di filtraggio è possibile definire periodo di tempo e/o settore merceologico e/o cliente ed ottenere il report delle relative transazioni di vendita (da cui è anche possibile apportare eventuali modifiche o cancellazioni sulle singole transazioni)

Vendite :: pannello di filtraggio

dal*	<input type="text" value="01/10/2018"/>
al*	<input type="text" value="31/10/2018"/>
cliente	<input type="text" value="Cliente1 Cliente1"/>
settore merceologico	<input type="text" value="Settore merceologico 3"/>
Cerca	

Lista transazioni di vendita

Cliente	Causale	Data	Totale	Punti	modifica	cancella
Cliente1 Cliente1	Settore merceologico 3	04/10/2018	1.00	0	modifica	cancella
Cliente1 Cliente1	Settore merceologico 3	04/10/2018	3.00	0	modifica	cancella
			4.00	0		

- **Fidelity-> Report Vendite:** attraverso il pannello di filtraggio è possibile definire periodo di tempo e/o cliente ed ottenere i seguenti report:

- elenco clienti che hanno acquistato in quel periodo di tempo con totale importo speso e punti guadagnati
- dettaglio punti maturati e scaricati
- grafico e dettaglio numerico, suddivisi per settori merceologici, relativi a incasso e punti assegnati

CLIENTI

Mostra 25 righi

Cliente	Totale	Saldo punti
Cliente1 Cliente1	17.00	0

Righi da 1 a 1 dei totali 1

PUNTI :: Punti maturati - Punti scaricati

MATURATI	SCARICATI
PUNTI	0

SETTORI :: Incasso in euro - Punti assegnati

Settore	Totale	Punti
Trattamenti Viso	2.00	0
Settore merceologico 3	4.00	0
Manicure	5.00	0
Pedicure	6.00	0
	17.00	0

Settore	Incasso in euro
Trattamenti Viso	2.00
Settore merceologico 3	4.00
Manicure	5.00
Pedicure	6.00
Total	17.00



Settings

Sezioni:

- Informazioni licenza: Contiene le informazioni sull'azienda, sulle eventuali sedi, sulla licenza in uso e sulla relativa validità, sulle credenziali d'accesso. Consente inoltre di modificare la password di accesso al sistema.

NB.la password deve contenere:

- almeno 8 caratteri
 - almeno un numero
 - almeno una lettera minuscola
 - almeno una lettera maiuscola
 - (sono permessi i caratteri _#-.@)
-
- Installazioni di base:
 - **Installa nuovo quartiere** permette di definire nuovi quartieri, da utilizzare per un'identificazione più precisa dei clienti registrati, relativi ad una determinata località. La parola “quartiere” va intesa nel senso che è possibile creare delle zone personalizzate ad hoc (come possono essere effettivamente un quartiere oppure una determinata via oppure un determinato condominio, ecc.)
 - **Installa nuovo settore merceologico** permette di definire diversi settori merceologici e di modificare, cancellare o “rendere principale” (di default) quelli già presenti. NB. Almeno un settore merceologico deve essere definito come “principale”.
 - Configurazioni Social: vedi sezione Social+ per ulteriori approfondimenti
 - Configurazioni Sms: tramite il pulsante **Configura sms** è possibile predefinire il testo del messaggio di buon compleanno che verrà automaticamente inviato ai clienti. Se il campo di testo viene lasciato vuoto non verrà inviato alcun messaggio di auguri.
 - Configurazioni Fidelity Card:
 - **Configura Raccolta Punti** permette di definire il tasso di conversione (ogni quanti € verrà concesso 1 punto) e il bonus check-in (quanti punti verranno concessi quando si premerà il pulsante “Assegna solo il bonus ingresso”, vedi ultima parte sezione Fidelity)

Fidelity Config	
Tasso conversione	
1 punto ogni	<input type="text" value="1"/> euro
Bonus Check-in	
aggiungi	<input type="text" value="20"/> punto ad ogni ingresso
<input type="button" value="Aggiorna"/> <input type="button" value="Chiudi"/>	

- **Lista Premi** permette di definire i premi o di modificare/cancellare quelli già definiti. Per codificare un nuovo premio è necessario definire la descrizione, il valore in punti (soglia necessaria per ottenerlo) e facoltativamente il valore economico, l'importo riscatto (compenso in denaro da aggiungere ai punti per ottenere il premio) e i giorni di validità del premio dal momento del raggiungimento della soglia punti necessaria.

Inserimento nuovo PREMIO

Descrizione (*)

Valore in Punti (*)

Valore Economico

Importo Riscatto

Giorni Validità

[Chiudi](#)

[Salva](#)

Supporto e assistenza



Per qualsiasi informazione o necessità di assistenza puoi scriverci tramite la chat che trovi nella piattaforma web in basso a destra di ogni schermata.



Se preferisci parlare con uno dei nostri esperti ci trovi nei tipici orari d'ufficio dal lunedì al venerdì alle 9:00 alle 12:30 e dalle 14:00 alle 17:30.



Puoi inviarci le tue richieste direttamente alla nostra email o utilizzando il form di contatto sul sito www.icactus.it



Se preferisci il manuale, la nostra guida in linea fa al caso tuo. Consultabile 24h/24h 7 giorni su 7!



Eng Solutions

Via F. Lo Re, 6
73100 Lecce

mobile: 328 4236029
tel.: 0832 399747

Mail: info@icactus.it

Web: www.icactus.it

Web: www.engsolutions.it