

Sistemas de Fidelización.....	2
Introducción.	2
Conceptos y Configuraciones Previas.....	2
Configuración Empresa.....	2
Creación de tipos de tarjetas	3
Funcionamiento en el Punto de Venta.....	4
Como registrar nuevos clientes desde el Punto de Venta.....	4
Creación de Tarjeta de Cliente en el punto de venta.....	5
Creación de Tarjetas Prepagos.	6
Creación de Tarjetas Regalos.....	7
Como generar la repetición de compra y aumentar las ventas.....	9
Acumulación de Puntos.....	9
Canjeo de Puntos por Regalos.	11
Canjeo de Puntos por Descuento.	12
Mix and Match	15
Desarrollar ofertas personalizadas para cada cliente, en base a sus hábitos de consumo.	17
ICGMail Advanced.	17
Segmentación de Clientes.	17
Asociación de Cupones.....	18
Asociar Cupón.	19
Asociar Cupón por un Importe Fijo.....	21
Asociar Cupón por Puntos Acumulados.....	23
Asociar cupón por el importe de las ventas.	26
Envío de emails.	30
ICGFidelización.	31
Estadísticas y Procesos Especiales.....	33

Sistemas de Fidelización.

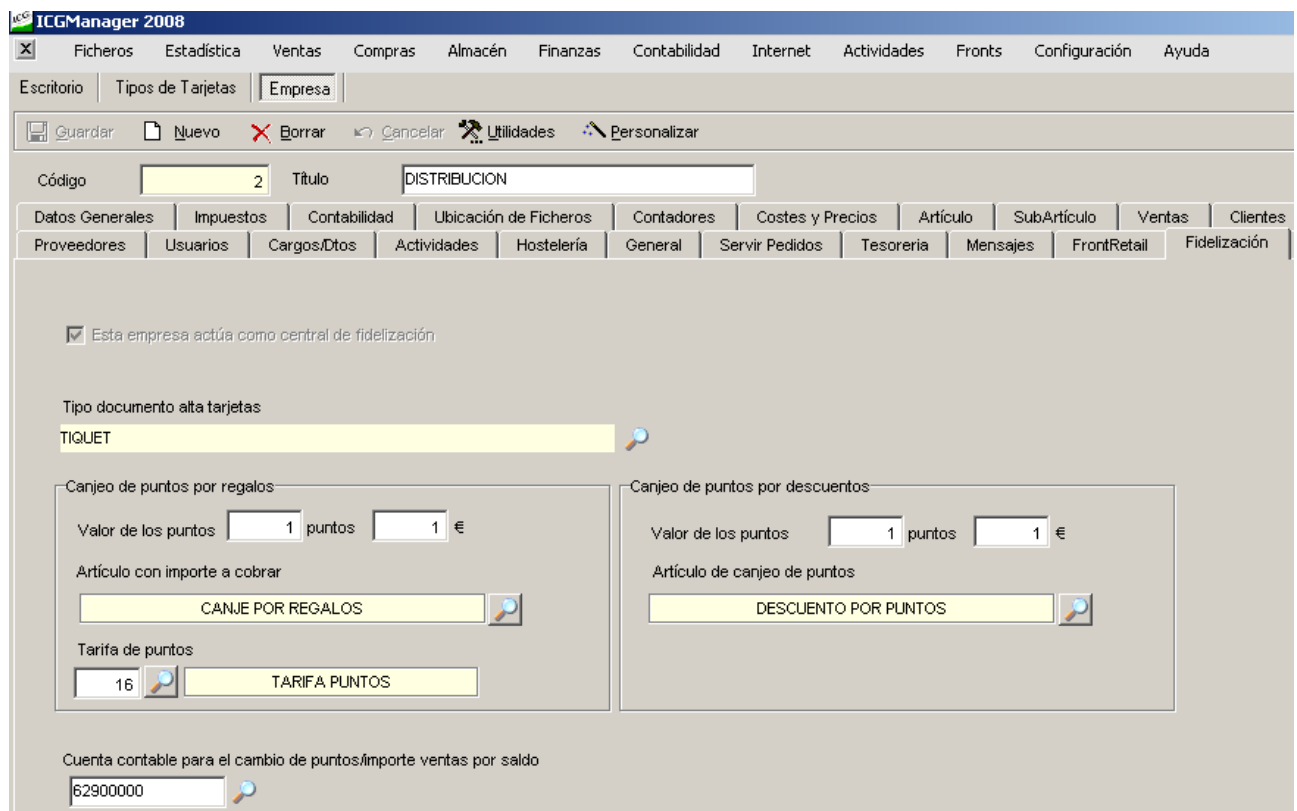
Introducción.

El cliente es el recurso más escaso y más valioso de una compañía, es su mayor activo. Conservar a los clientes actuales cuesta menos esfuerzo y dinero que captar a nuevos clientes. Pensando en estos objetivos ICG ha desarrollado sus sistemas de fidelización.

Conceptos y Configuraciones Previas.

Configuración Empresa.

La fidelización en comercios siempre será centralizada.



The screenshot shows the 'ICGManager 2008' application window. The menu bar includes 'Ficheros', 'Estadística', 'Ventas', 'Compras', 'Almacén', 'Finanzas', 'Contabilidad', 'Internet', 'Actividades', 'Fronts', 'Configuración', and 'Ayuda'. The 'Configuración' menu is open, showing 'Empresa' selected. The toolbar contains 'Guardar', 'Nuevo', 'Borrar', 'Cancelar', 'Utilidades', and 'Personalizar'. The main area shows the configuration for a company with 'Código' 2 and 'Título' 'DISTRIBUCION'. A tabbed interface at the bottom includes 'Datos Generales', 'Impuestos', 'Contabilidad', 'Ubicación de Ficheros', 'Contadores', 'Costes y Precios', 'Artículo', 'SubArtículo', 'Ventas', 'Clientes', 'Proveedores', 'Usuarios', 'Cargos/Dtos', 'Actividades', 'Hostelería', 'General', 'Servir Pedidos', 'Tesorería', 'Mensajes', 'FrontRetail', and 'Fidelización'. The 'Fidelización' tab is active, showing a checked box for 'Esta empresa actúa como central de fidelización'. Below this, there are fields for 'Tipo documento alta tarjetas' (set to 'TIQUET'), 'Canjeo de puntos por regalos' (with 'Valor de los puntos' set to 1 and 'Artículo con importe a cobrar' set to 'CANJE POR REGALOS'), and 'Canjeo de puntos por descuentos' (with 'Valor de los puntos' set to 1 and 'Artículo de canjeo de puntos' set to 'DESCUENTO POR PUNTOS'). A 'Tarifa de puntos' field is set to 16. At the bottom, there is a field for 'Cuenta contable para el cambio de puntos/importe ventas por saldo' set to 62900000.

En el caso de que el Manager de la Central se conecte a otra Central será posible seleccionar si esta BD actúa como Central de fidelización o no, en caso contrario esta definición se establece en la Configuración de Fronts.

En esta pantalla definiremos, en el caso de que las Tarjetas de fidelización se vendan, que tipo de documento por defecto se generará para esta venta.

Se deberán definir así mismo dos artículos para las operaciones de canjes por regalos, o canjes por descuento, y asociarlos en esta pantalla.

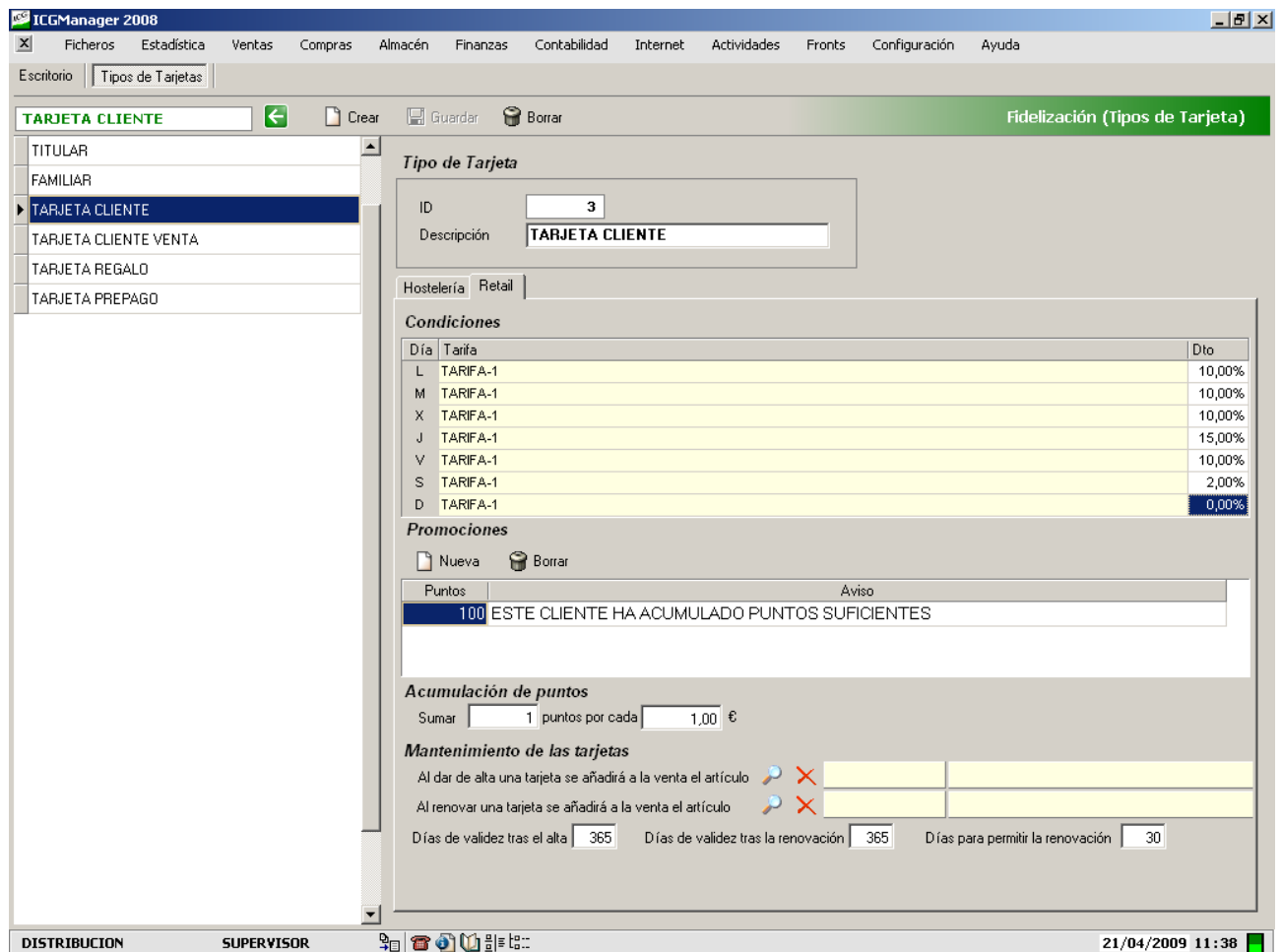
Igualmente se define como será el canjeo de los puntos por descuentos o por regalos, y en el caso de los regalos asociaremos una Tarifa, donde los artículos que pertenezcan a estas serán los únicos que podrán ser canjeados.

Esta configuración de empresa viaja a los Fronts, solo cuando estos se inicializan, cualquier modificación que hagamos en esta solo viajará cuando se inicialicen los Fronts.

Creación de tipos de tarjetas

Desde la propia pantalla de creación de nuevos clientes en el Front podremos crear tarjetas al cliente de diferente tipo, las cuales podrán tener otras condiciones de venta asociadas definidas en el tipo de Tarjeta.

En la Central previamente se crean estos tipos de Tarjetas en el Modulo de Fidelización/Tipos de Tarjetas.



The screenshot shows the 'Tipos de Tarjetas' configuration window in ICGManager 2008. The 'TARJETA CLIENTE' type is selected. The configuration includes:

- Tipo de Tarjeta:** ID: 3, Descripción: TARJETA CLIENTE.
- Hostelería Retail:** Hostelería (selected), Retail.
- Condiciones:** A table with columns 'Día', 'Tarifa', and 'Dto'.



Día	Tarifa	Dto
L	TARIFA-1	10,00%
M	TARIFA-1	10,00%
X	TARIFA-1	10,00%
J	TARIFA-1	15,00%
V	TARIFA-1	10,00%
S	TARIFA-1	2,00%
D	TARIFA-1	0,00%
- Promociones:** Nueva, Borrar buttons. A table with 'Puntos' and 'Aviso' columns.

Puntos	Aviso
100	ESTE CLIENTE HA ACUMULADO PUNTOS SUFICIENTES
- Acumulación de puntos:** Sumar 1 puntos por cada 1,00 €.
- Mantenimiento de las tarjetas:**
 - Al dar de alta una tarjeta se añadirá a la venta el artículo (with a red X icon).
 - Al renovar una tarjeta se añadirá a la venta el artículo (with a red X icon).
 - Días de validez tras el alta: 365
 - Días de validez tras la renovación: 365
 - Días para permitir la renovación: 30

Los tipos de Tarjetas que se creen pueden ser utilizadas para negocios de Hostelería como para negocios de Retail, en el caso de un negocio de Retail, podemos definir diferentes condiciones de venta para cada día de la semana, estableciendo una Tarifa de Venta por defecto y un descuento asociado.

A continuación estableceremos las diferentes promociones, las promociones:

Promociones

 Nueva  Borrar

Puntos	Aviso
100	ESTE CLIENTE HA ACUMULADO PUNTOS SUFICIENTES

Estas implican que en el punto de venta cuando se detecta que la tarjeta ha llegado a este nivel de puntos, se muestre un aviso, para en ese momento realizar la promoción.

Igualmente se establece como acumulará puntos esta tarjeta:





Acumulación de puntos

Sumar puntos por cada €

Además de este criterio se pueden acumular puntos por otros criterios establecidos en el Modulo de Mix and Match.

Por ultimo en esta pantalla definimos si la tarjeta es gratuita o tiene un valor definido por el precio que tiene el artículo asociado a los campos que se detallan a continuación. Así como también la caducidad de la tarjeta.

Mantenimiento de las tarjetas

Al dar de alta una tarjeta se añadirá a la venta el artículo  	COBROT	COBRO TARJETA
Al renovar una tarjeta se añadirá a la venta el artículo  	COBROT	COBRO TARJETA

Días de validez tras el alta
 Días de validez tras la renovación
 Días para permitir la renovación

Funcionamiento en el Punto de Venta.

Como registrar nuevos clientes desde el Punto de Venta.

Desde el punto de venta se pueden registrar todos los datos del cliente con el botón Nuevo Cliente.



Se introducirán los datos generales del cliente en la pantalla de creación

CLIENTE

Salir Guardar Etiqueta Más tarjetas

Conectado

C.I.F. 73022709924 Código 10002 Tarjeta Puntos

Teléfono 1 Cód. Contable 4300000000 Tipo Descripción

cliente codificado Caducidad 31/12/2050 Valida Entregada Observaciones

Datos comerciales Campos libres

Nombre GABRIEL SELIET RIGA

Alias GABRIEL SELIET Teléfono 2 Fecha Nacimiento

Dirección C/Valencia 96 Télex

2ª Dirección FAX


Código postal 08015 FAX pedidos

Población BARCELONA E. Mail

Provincia BARCELONA Persona contacto

País ES ESPAÑA Apto Correos

Tarifa 8 TARIFA TERRITORIO HABANA Forma pago 17 60-DÍAS BANCO



Al introducir en la pantalla el NIF y/o el teléfono, si estos datos existen nos carga los datos del cliente en pantalla, de no ser así nos crea un registro nuevo, debemos destacar que en esta pantalla ya podemos definir datos como Tarifa de Venta y Forma de Pago por defecto para sus ventas.

Creación de Tarjeta de Cliente en el punto de venta

En la propia pantalla de creación de clientes en el punto de venta podemos crearnos las tarjetas del cliente. Las tarjetas pueden ser:

1. Pre-impresas y con código, pueden ser tarjetas de banda magnética, o de código de barras. En el caso de que sean pre-impresas con la información del número nos podemos colocar dentro del campo Tarjeta y directamente leer con el Scanner o con lector de banda magnética, rellenándose la información automáticamente.
2. Pre-impresa y sin código. En el caso de que la tarjeta pre-impresa no tenga la información podemos optar por pulsar el botón generar el cual nos generará un número automáticamente para esta tarjeta, pudiendo imprimir una etiqueta con este número.
3. Pre-impresa y sin código. Podemos optar por introducir en el número, el teléfono como identificador de la tarjeta, esto es muy útil en los casos que a los clientes se les olvide llevar la tarjeta al establecimiento.


Al pulsar aceptar podemos seleccionar que tipo de tarjeta le asignaremos a este cliente:


TIPOS TARJETA


 Aceptar  Cancelar	
Id.	Tipo Tarjeta
1	TITULAR
2	FAMILIAR
3	TARJETA CLIENTE
4	TARJETA CLIENTE VENTA
5	TARJETA REGALO
6	TARJETA PREPAGO


En el caso de que la tarjeta asociada sea una Tarjeta no gratuita, al pulsar el botón guardar el botón nos pasará a la pantalla de total para realizar el cobro de esta venta.


TOTALIZAR VENTA


 Cancelar


 No Imprimir

 Dto

 Anticipos/Vales

 Campos Libres

 Canjear puntos

 Quitar Forma Pago

Alt+F1
FAC GR RE

F1
CONTADO DOLARES

F2
PENDIENTE DOLARES

F3
30-DIAS BANCO

F4
60-DIAS BANCO

F5
CREDITO 30/60/90

F6
CONTADO

SELECCIONE FORMAS DE COBRO

CONTADO

17,40 €

Creación de Tarjetas Prepagos.



Una vez creada la tarjeta del cliente, podemos hacer que la misma tarjeta creada para acumulación de puntos sirva como tarjeta prepago, tarjeta a nombre de la cual el cliente hace pagos anticipados que serán aplicados al momento de la venta.

Para crear estas se utiliza el botón Cargar Tarjeta



A la continuación introducimos el número de la tarjeta a cargar:

CARGAR TARJETA

 Imprimir
  No Imprimir
  Cancelar

F1	F2	F3						
CONTADO DOLARES	CONTADO	TARJETA VISA						

Número de tarjeta

Cliente	GABRIEL SELIET RIGA	Importe a Cargar	<input type="text"/>
Tipo	TARJETA CLIENTE	Importe Gratis	<input type="text"/>
Estado	Tarjeta correcta	Importe a Cobrar	<input type="text"/>
		Entregado	<input type="text"/>
Saldo	0,00 €	Cambio	<input type="text"/>

Al poner el número automáticamente nos coloca los datos del cliente, tipo de tarjeta y saldo de la tarjeta. Introduciremos el importe a cargar en la tarjeta:

Importe a Cargar	<input type="text" value="500,00"/>
Importe Gratis	<input type="text" value="0,00 €"/>
Importe a Cobrar	<input type="text" value="500,00"/>
Entregado	<input type="text" value="750,00"/>
Cambio	<input type="text" value="250,00 €"/>


Y finalizamos la operación imprimiendo un Recibo por el importe cargado.

Creación de Tarjetas Regalos.

De la misma manera que nos creamos tarjetas prepago, podemos crear Tarjetas Regalos que en definitiva son tarjetas prepago pero anónimas.

Estas tarjetas generalmente serán pre-impresas:

1. Pre-impresas y con código: Ya tenemos registrado el código de la tarjeta en la banda magnética, o en o en un codbarras.
2. Pre-impresas y sin código: Se ha de crear un código para la tarjeta y generarla correspondiente etiqueta.

En ambos caso se seguirá la misma secuencia, en el primero se leerá la tarjeta con el scanner con lector de banda magnética, y en caso se contrario se pulsará el botón generar  mostrándonos en ambos casos el siguiente menú:



Al seleccionar tarjeta regalo nos muestra la siguiente pantalla la selección del tipo de tarjeta, para a continuación terminar el proceso igual que en las tarjetas prepagos.

La diferencia entre una y otra es que la Tarjeta regalo se ha asignado al Cliente Vario por defecto del programa:



En el caso de seleccionar la opción Tarjeta Cliente, el programa nos abrirá la pantalla de Nuevo cliente, desde la cual podemos crear uno nuevo, o buscar un cliente existente para asociarle una tarjeta nueva.

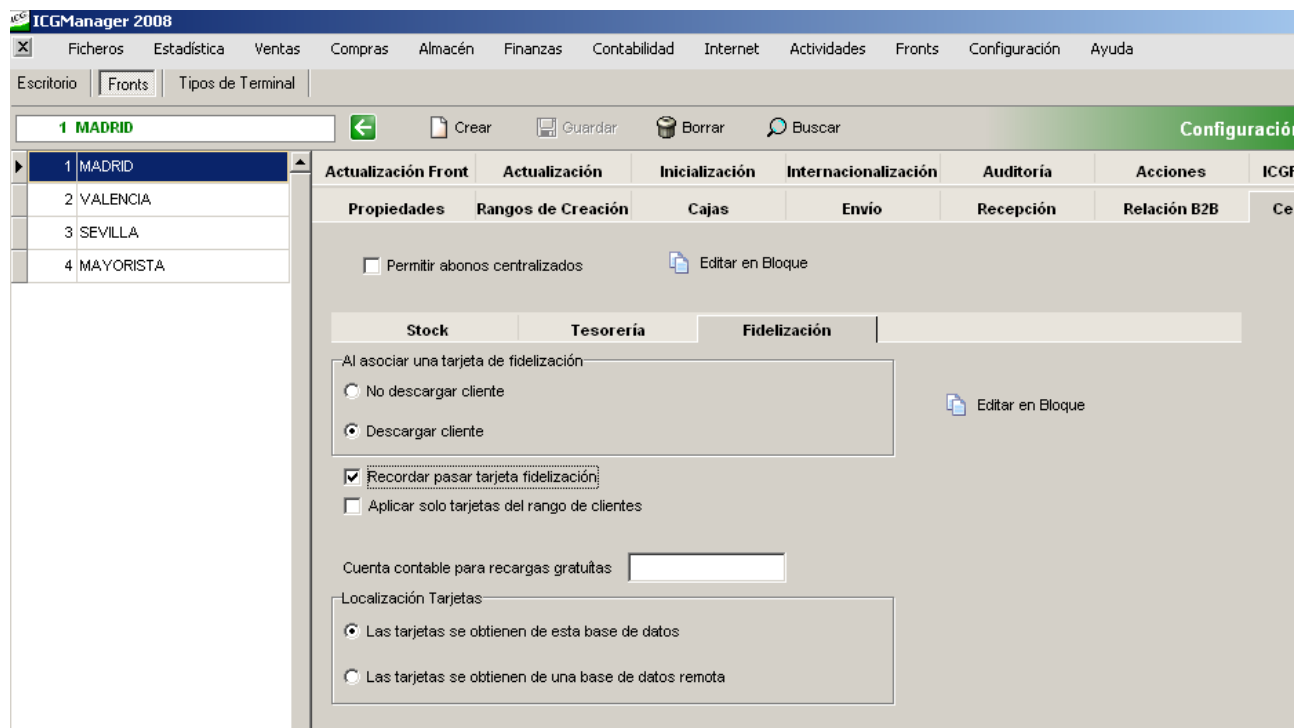
Como generar la repetición de compra y aumentar las ventas.

Para conseguir este objetivo podemos desarrollar varias acciones:

1. Acumular puntos en las Tarjetas de Fidelización para canjear por regalos o por descuentos.
2. Generar Ofertas y Promociones

Acumulación de Puntos.

Una vez definida en la tarjeta la acumulación de puntos deberemos configurar en la configuración de Fronts, que el cajero recuerde pasar la tarjeta de fidelización. Esta definición se establece en Fronts/Fronts/Centralización/Fidelización.



The screenshot shows the ICGManager 2008 application window. The 'Fronts' menu is open, and the 'Configuración' (Configuration) window is displayed for '1 MADRID'. The 'Fidelización' (Loyalty) tab is selected. The configuration includes several options:

- Permitir abonos centralizados
- Recordar pasar tarjeta fidelización (checked)
- Aplicar solo tarjetas del rango de clientes
- Al asociar una tarjeta de fidelización:
 - No descargar cliente
 - Descargar cliente
- Cuenta contable para recargas gratuitas: []
- Localización Tarjetas:
 - Las tarjetas se obtienen de esta base de datos
 - Las tarjetas se obtienen de una base de datos remota

Además de marcar el check 'Recordar pasar tarjeta de fidelización' tenemos otras propiedades que definen el uso en el punto de venta de la tarjeta de fidelización:

1. Al asociar una Tarjeta de Fidelización (No descargar cliente o Descargar Cliente): Esta opción nos permite que al pasar una tarjeta de fidelización, si el cliente no está en la Base de Datos del Front, se conecte en ese momento a la central y obtener el cliente al cual pertenece esta tarjeta para asociar la venta a este cliente. Esta opción es útil si queremos mantener nuestra estadística de clientes, en caso contrario el front asociará la venta al Cliente Vario definido por defecto.
2. Aplicar solo tarjetas del rango de clientes: Es obligar al front a solo poder asociar a una venta tarjetas del rango de creación de clientes del front.
3. Localización de Tarjetas: Tenemos la opción de que se conecte con una central de fidelización o con otra central(otro manager remoto)

En la operativa de venta al tener marcado 'Recordar pasar tarjeta de fidelización', al finalizar la venta con el tipo de documento a generar el Front mostrará la siguiente pantalla:

ICG FrontRetail 2008 10:14:53

CLIENTE: **Cientes varios**

Riesgo Pendientes Arreglos Préstamos Anticipos Pedidos

Introducción de tarjeta

Número de tarjeta: 7319 Caducidad: 30/04/2010 Estado: **Tarjeta correcta**

SALDO	PUNTOS	IMPORTE	TICKETS
0,00 €	7	947,59 €	6

Tipo: TARJETA CLIENTE

Cliente: ANAIS TIELES GARCIA

100,000 Uds.

Conectado Transacciones en cola: 0

BRUTO	IMPUESTOS	TOTAL NETO
482,00	77,12	559,12 €

Al introducir el número de tarjeta nos traerá todos los datos de esta. Si es una tarjeta Prepago, nos mostrará el saldo del cliente, se mostrarán los puntos acumulados, los tickets que se han asociado a esta tarjeta.

Desde el botón Puntos visualizaremos todos los puntos acumulados por el cliente, e incluso como estos puntos se han canjeado.

XTRACTO TARJETA CLIENTE

							ACUMULADOS		
Fecha	Hora	Descripción	Tipo	Puntos	Importe	Tickets	Puntos	Importe	Tickets
16/04/2009	9:26:55	MK2T - 46	Regalo	-14	0,00 €	0	-14	0,00 €	0
16/04/2009	9:26:55	MK2T - 46	Venta	47	47,53 €	1	33	47,53 €	1
16/04/2009	18:46:11	MK2T - 42	Venta	302	302,11 €	1	335	349,64 €	2
16/04/2009	18:48:12	MK2T - 43	Venta	475	475,25 €	1	810	824,89 €	3
16/04/2009	18:58:21	MK2T - 44	Venta	55	55,91 €	1	865	880,80 €	4
16/04/2009	19:00:04	MK2T - 45	Venta	47	47,53 €	1	912	928,33 €	5
17/04/2009	9:33:51	MK2T - 48	Venta	19	19,26 €	1	931	947,59 €	6
17/04/2009	9:33:51	MK2T - 48	Descuento	-574	0,00 €	0	357	947,59 €	6
20/04/2009			Canjeo por cupo	-350	0,00 €	0	7	947,59 €	6

Recargas: Veremos el histórico de recargas de saldo realizadas con el botón Cargar Tarjeta.

Cambiar: Para crear una nueva tarjeta de fidelización, y asociarle todos los datos de la actual.



Cliente: Buscar el cliente de la tarjeta de fidelización para asociarlo a la venta.

Una vez finalizada la venta los puntos de esta ya han sido acumulados y se tendrán en cuenta para canjearlos en la próxima venta

Canjeo de Puntos por Regalos.

Al finalizar la siguiente venta, si el programa detecta que el cliente ya ha acumulado suficientes puntos para entregar un regalo, este enviará el mensaje definido para el tipo de tarjeta del cliente para advertir al cajero:

AVISO

 Entregar
  Entregar más tarde



	Código	Descripción	Puntos
Información tarjeta:	973100126	ANAIS TIELES GARCIA	566




Puede entregar un regalo:

Aviso	Puntos
ESTE CLIENTE HA ACUMULADO PUNTOS SUFICIENTES	100

Con el botón entregar mas tarde seguiremos la operativa para finalizar la venta sin realizar ninguna acción de canjeo, y con el botón entregar podremos canjear puntos por regalos.

CANJEO PUNTOS

 Aceptar
  Cancelar

 Añadir artículo
  Quitar artículo
 Referencia:


Referencia	Descripción	Unidades	Puntos

Saldo Inicial	566
Puntos canjeados	0
Saldo final	566
A Pagar	0,00 €

7	8	9	CL
4	5	6	+
1	2	3	Intro
0	.		

Añadiremos todos los artículos que regalaremos, al pulsar el botón añadir artículos nos mostrará solo los artículos de regalo:

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS

FILTRO:

F7-Referencia	F8-Descripción	F...	S...	F...	S...	F...	Li...	Ti...	Precio
▶ 64045	ACEITE ACEITUNA 3/4 GERMANOR	1	64	40	100	73	0	4	75,00
10550	ACEITUNA ARAGO 400 LA MASROJANA	1	10	05	58	90	0	4	1,63
159951	ARTCOMPUESTO	0	0	0	0	0	0	4	25,00
06004	ATUN 1/4 BENGALÍ	1	6	60	02	1	0	4	1,25
06008	ATUN 1/4 CLARO BRESCA	1	6	60	02	2	0	4	4,82
06049	ATUN 1/4 CLARO ORTIZ	1	6	60	02	69	0	4	0,00
06012	ATUN 1/4 CUCA	1	6	60	02	3	0	4	2,08
06060	ATUN 1/4 ESCABECHE CUCA	1	6	60	02	3	0	4	2,16
06031	ATUN 1/4 RAMO CLARO	1	6	60	02	3	0	4	1,09
06010	ATUN 1/8 CUCA	1	6	60	00	3	0	4	1,05
06011	ATUN 1/8 PACK-3 CUCA	1	6	60	00	3	0	4	3,13
06020	ATUN 1/8 PACK-3 GUAU	1	6	60	00	4	0	4	0,00
06006	ATUN 1/8 PANAL	1	6	60	00	2	0	4	1,00
06095	ATUN 1'4 CLARO ESCURRIS	1	6	60	04	7	0	4	5,02
06088	ATUN 1'4 CLARO RIOMAR	1	6	60	04	8	0	4	6,38
06090	ATUN 1'4 MARY ROSA	1	6	60	04	8	0	4	5,58
06098	ATUN 1'4 SÁLICA	1	6	60	04	61	0	4	5,64
06075	ATUN CLARO 1/2 AGUSANA	1	6	60	03	3	0	4	3,07
06082	ATUN CLARO RO-550 CAMPOS	1	6	60	05	68	0	4	4,08
06076	ATUN OL-240 ESCURRIS	1	6	60	03	7	0	4	2,14
06065	ATUN RO-100 CLARO ACEITE-OLIVA RIOMAR	1	6	60	01	8	0	4	1,01
06063	ATUN RO-100 CLARO PK-3 AGUSANA	1	6	60	01	3	0	4	3,17
06099	ATUN RO-1850 S.CATALANA SÁLICA	1	6	60	04	61	0	4	11,11

TIPO DE ARTÍCULOS: Ver Precios €

Los artículos de regalo son solo aquellos que están en la Tarifa de Puntos de la Central. Su valor dentro de la tarifa será el valor en puntos de los regalos.

En la medida que adicionemos artículos a la lista, el saldo en puntos se irá afectando:

Saldo Inicial	566
Puntos canjeados	19
Saldo final	547
A Pagar	0,00€

Canjeo de Puntos por Descuento.


Podemos canjear nuestros puntos por descuento al momento del pago.

Si tenemos una tarjeta de fidelización asociada la venta aparecerá el botón canjeo de puntos en la pantalla de total 'Canjear Puntos':

CANJEO PUNTOS

Aceptar Cancelar

Puntos acumulados: 687
 Puntos a canjear: 140
 Importe descuento: 140,00
 Puntos de esta venta: 56
Saldo Puntos: 603



No podremos canjear mas puntos que el total de la venta.

TOTALIZAR VENTA

Cancelar No Imprimir Dto Anticipos/Vales Campos Libres Canjear puntos Quitar Forma Pago

FACVENTA GRÁFICA RETAIL FACVENTA GRÁFICA TALLAS FACVENTA GRÁFICA CAJAS

F1 CONTADO DOLARES F2 PENDIENTE F3 30-DIAS BANCO F4 60-DIAS BANCO F5 CREDITO 30/60/90 F6 CONTADO F7 TARJETA VISA

500,00 200,00 100,00
 50,00 20,00 10,00
 5,00 2,00 1,00
 0,50 0,20

CANJEO PUNTOS

Aceptar Cancelar

Información

No es posible canjear más de 140 puntos


Aceptar

TOTA

VENCIMIENTOS *Mix & Match*

Cód.	Mix & Match	Ahorro	Uds	Cupón generado
5	NUEVA PROMOCION PRIMAVERA 2009	4,20	40	0000000000086

4,20



Es importante señalar que el canjeo de puntos no alterará nuestra estadística de ventas, pues no se cambia el precio del artículo sino que se inserta una nueva línea de venta con el artículo definido para el canjeo de puntos.

Serie: MK2T	Num: 69	Z: 30	Caja: MK2	Cliente: ANAIS TIELES GARCIA
Fecha: 24/04/2009	Hora: 10:50:29	Transporte:		Dirección:
				Población:
				Vendedor: 1 ROSARIO GARCIA

Serie	Número	Referencia	Descripción	Unid	Precio	Desci	Total	Almacén
MK2T	69	06010	ATUN 1/8 CUCA	80	1,05	0	84,00	H12
MK2T	69	06010	ATUN 1/8 CUCA	40	1,05	10	37,80	H12
MK2T	69	PARKING	PARKING	1	12,93	0	12,93	H12
MK2T	69	DESCUENT	DESCUENTO POR PUNTOS	-140	0,86	0	-120,69	H12

Mix and Match

Otra de las formas para conseguir que nuestros clientes vuelvan a comprar en nuestros establecimientos sería la utilización de Mix and Match para generar Ofertas y Promociones.

Este modulo nos permite crearnos Ofertas y Promociones diversas, desde un descuento en el artículo mas barato hasta acumular puntos en la tarjeta de fidelización de un Cliente.

La pantalla de creación de una Oferta a través de Mix and Match tiene cuatro zonas:

1. Intervalos de vigencia de la promoción

Fecha Inicio: 08/11/2007 | Fecha fin: 31/12/2009
 Hora inicio: 00:00:00 | Hora fin: 23:59:59
 Días de la semana: L M X J V S D (all checked)

2. Definición de la promoción

Por cada 2 artículos iguales del grupo de artículos ATUN por un importe superior a 1,5 €

Se realizarán las siguientes promociones:

- Promoción de descuento
 - Pagar
 - Regalar
 - % Descuento en el artículo más barato
 - % Descuento en el artículo más barato del grupo
 - % Descuento en los artículos de la promoción
 - Importe de descuento en cada artículo
 - Importe de descuento en los artículos de la promoción
 - Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción
 - Aplicar una tarifa diferente
- Generar un cupón
- Promoción de puntos
 - Añadir puntos extra según tarifa
 - Añadir puntos extra en tarjeta cliente
 - Añadir puntos extra fijos

3. Condiciones de aplicación de la promoción

Sólo se aplicará para ventas en tarifa: []

Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta:

- 1. TITULAR
- 2. FAMILIAR
- 3. TARJETA CLIENTE
- 4. TARJETA CLIENTE VENTA
- 5. TARJETA REGALO

Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón: 000000000000

Promociones generadas desde ICGMail Advanced
 Promoción a generar con ICGFidelización

4. Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos

- 1. ALMACENES VAKKO
- 2. ALMACENES LIJANA
- 3. GRUPO BALANCEO
- 4. GRUPO ALMACENES
- 5. ALMACENES SUPERVISOR
- 6. VENTAS TIENDAS
- 7. PRIMAVERA 2009

1. Intervalos de Vigencia de la Promoción: En que fecha y hora será válida la promoción.
2. Definición de la promoción: Que promoción generaremos.
 - El mix and match solo se aplicará una vez por línea, es decir sobre una misma línea de venta no es posible aplicar dos promociones.
 - La Promoción se aplicará una vez cumplida la condición(Al comprar un mínimo de ..) o se aplicará tantas veces como se cumpla la condición (Por cada ...).

Definiremos sobre que grupo de artículos se realizará esta promoción. En Ficheros/Ficheros Auxiliares/Grupos de Artículos tenemos la posibilidad de crearnos grupos de artículos totalmente dinámicos, pudiendo filtrar los artículos que pertenecen a una promoción en función ya no solo de la sección, marca o departamento al que pertenecen sino de su ventas mínimas o de un índice de rotación que definamos en su ficha a través de un campo libre.

Una vez definida las condiciones se definirá en que consiste la promoción para lo cual tenemos diferentes opciones:

- Se realizarán las siguientes promociones.

En este apartado se definirán todas las promociones aplicadas en este momento, las hay de diferentes tipos desde Pagar artículos, o regalar artículos que pertenezcan a otros grupos, hasta descuentos en porcentaje o en importe. Debemos señalar que para el caso de los descuentos, se puede optar por aplicarlos en cascadas, si por ejemplo el cliente asociado a la venta ya tiene una tarifa que aplica un descuento por línea.

La opción 'Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción' solo estará disponible si tenemos marcada la propiedad de la zona 3 'Promociones generadas desde ICGMail Advanced'
 - Generar un cupón. Se trata de generar un derecho a participar en una promoción futura.
 - Promoción de Puntos. Acumular puntos de fidelización en la tarjeta del cliente para canjearlos por descuentos, regalos o utilizarlos en una promoción futura.
3. Condiciones de aplicación de la promoción: podemos decidir aplicar la promoción a todos los tiquets de venta, o solo aquellos donde:
 - Solo se aplicará para ventas en Tarifa.
 - Solo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta. Promociones específicas para clientes fidelizados
 - Solo se aplicará si se asocia a la venta a este cupón. Esto implica que solo presentado el cupón se tiene derecho a la promoción.
 - Promociones generadas desde ICGMail Advanced. Son promociones que se aplican al presentar un cupon, y que se crean en ICGMail advanced.
 - Promociones a generar con ICGFidelización. Son promociones que se aplican al presentar un cupón, cupones que son generados en ICGFidelización.
 4. Enviar a los Fronts con Almacén de venta en los grupos.

En Fornts/Fronts/Envío, podemos decidir enviar Mix and Match a los Fronts. Desde aquí definir la misma configuración de envío, pero en lugar de tener que seleccionar de una lista de fronts, desde aquí podemos directamente definir esta configuración.

Desarrollar ofertas personalizadas para cada cliente, en base a sus hábitos de consumo.

ICGMail Advanced.

ICGMail Advanced es una nueva forma de hacer Marketing directo o mailing en nuestra empresa.

El mailing o correo directo se considera un sistema rápido, barato y directo de contactar con los consumidores potenciales de un bien o servicio. Una de sus claves de éxito consiste en contar con una buena base de datos de clientes (actuales y potenciales). Para ello, es necesario:

- Actualizarla periódicamente añadiendo clientes nuevos y eliminando a los desaparecidos.
- Evitar duplicidades de nombres.
- Segmentarla de acuerdo con el producto (bien o servicio) que se comercialice.

Los primeros dos objetivos se logran implementando las funcionalidades de fidelización de FrontRetail y de ICGManager.

El tercer objetivo lo llevamos a la práctica con ICGMail Advanced.

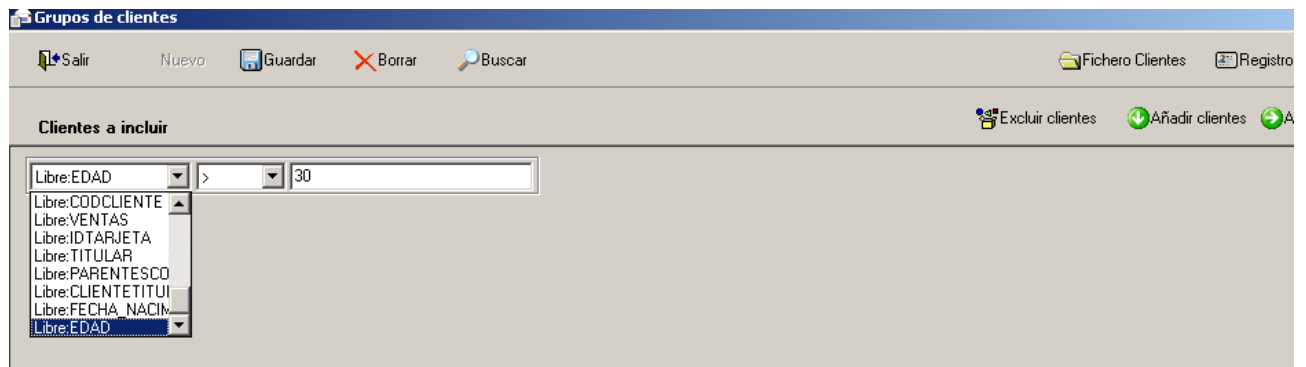
Segmentación de Clientes.

ICGMail Advanced nos permite hacer una correcta segmentación de nuestros clientes, pudiéndose crear Grupos de Clientes en base a diversos criterios. Un cliente puede pertenecer a varios Segmentos de nuestra Base de Datos, pongamos varios ejemplos:

1. Clientes mayores de 30 Años
2. Clientes de la Provincia de Barcelona
3. Clientes que cumplen años en el mes de Abril

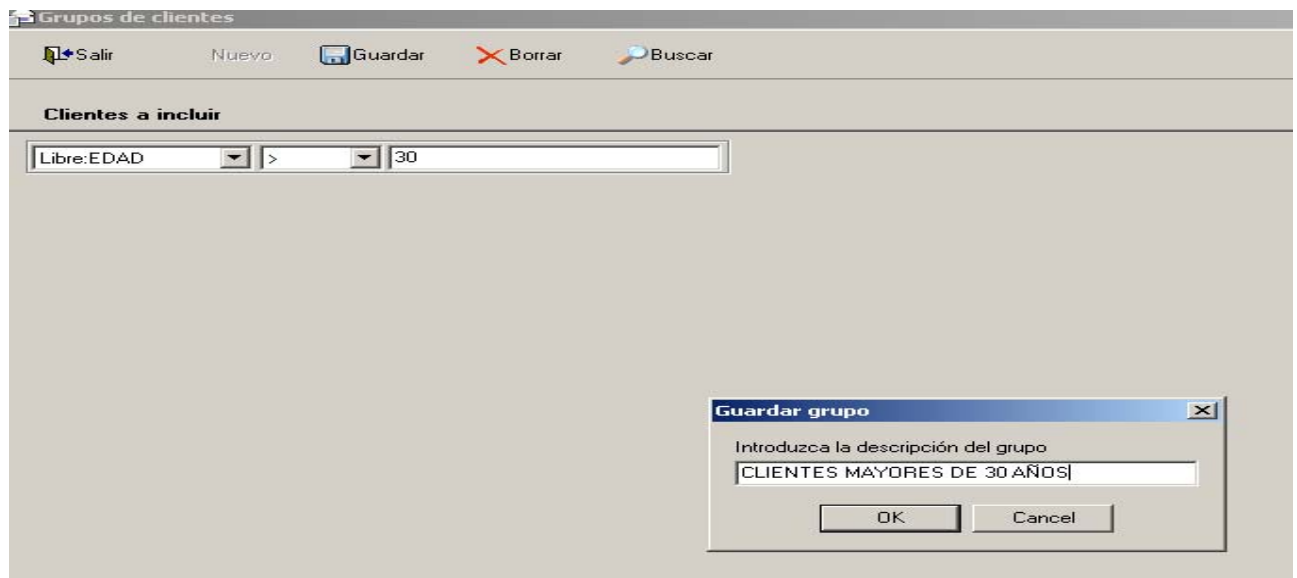
Estos tres grupos de clientes podemos crearlos en ICGMail Advanced:

En el primer caso deberemos crearnos un campo libre de cliente en la ficha de los clientes, el cual se puede calcular automáticamente en función del dato que registremos en la fecha de nacimiento. Los campos libres de la ficha de cliente están disponibles en ICGMail Advanced



En nuestro caso hemos creado el campo EDAD,

Al pulsar guardar podremos crearnos este segmento o grupo de clientes.



Este grupo estará disponible para otras campañas de marketing y podremos utilizarlos nuevamente sin tener que nuevamente configurar el filtro, de esta misma manera podremos crearnos los grupos de cumpleaños abril, o aquellos clientes que viven en la provincia de Barcelona.

Asociación de Cupones.

Desde ICGMail Advanced tenemos cuatro alternativas para asociar cupones de descuento a los clientes:

1. Asociar Cupón: Esto permite asociar a los clientes un cupón donde la oferta, promoción o descuento es el configurado en el propio Mix and Match donde se ha creado el cupón.
2. Asociar Cupón por Importe Fijo: Podremos asociar cupones con un descuento fijo, igual para todos los clientes.
3. Asociar Cupón por Puntos Acumulados: Cupones de descuento, donde el importe de descuento al que tendrá derecho el cliente, estará en función de los puntos acumulados en su tarjeta de fidelización.

- Asociar Cupón por el Importe de las Ventas: Son cupones de descuento, donde el importe de descuento estará en función de los consumos realizados por el cliente. Estos consumos pueden estar segmentados en diferentes grupos de artículos.

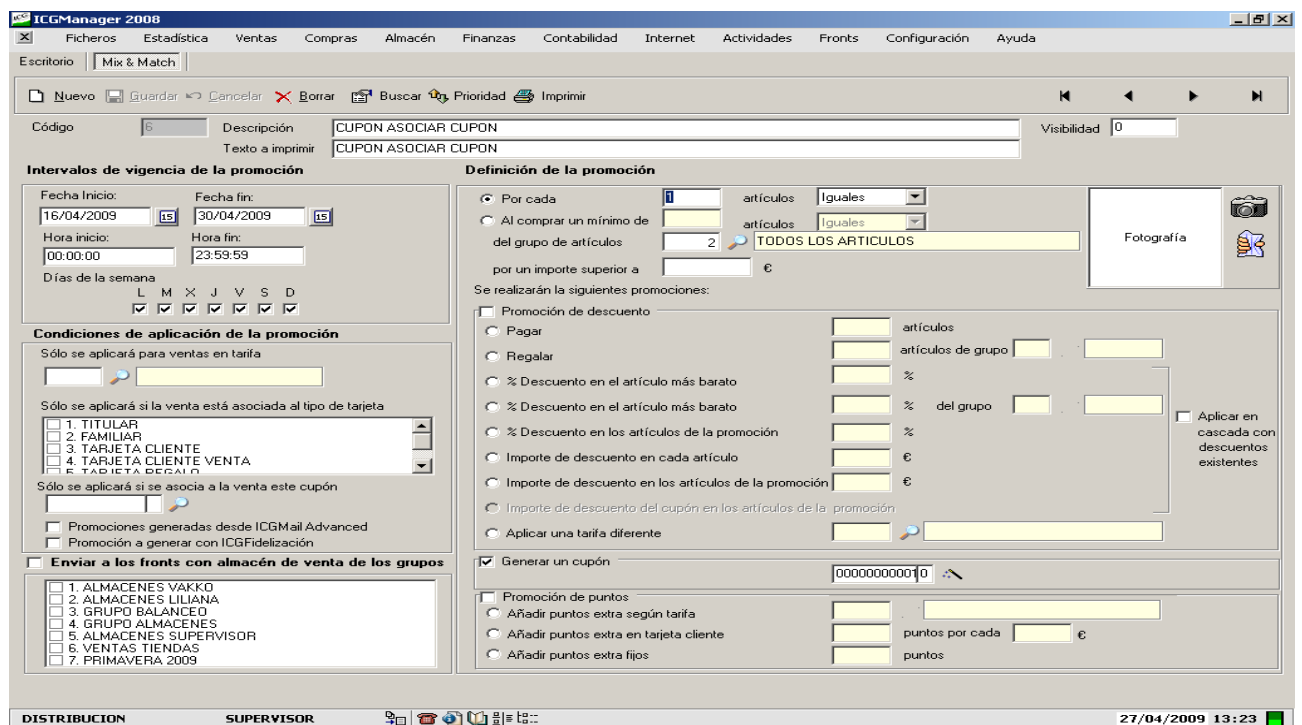
Previamente hemos de crearnos los MIX and MATCH correspondientes de estos cupones. Por cada acción que configuremos en ICGMail Advanced hay que crear dos fichas de Mix and Match. Una para generar el cupón, y otra que es la que se aplica al presentar el cupón.

En el único caso donde el descuento está definido en el propio Mix and Match de aplicación del cupón, es en el caso Asociar Cupón. En el resto el descuento se ha definido en el ICGMail Advanced.

Creamos entonces dos Fichas de Mix and Match para cada caso:

Asociar Cupón.

Mix and Match donde se genera el cupón:

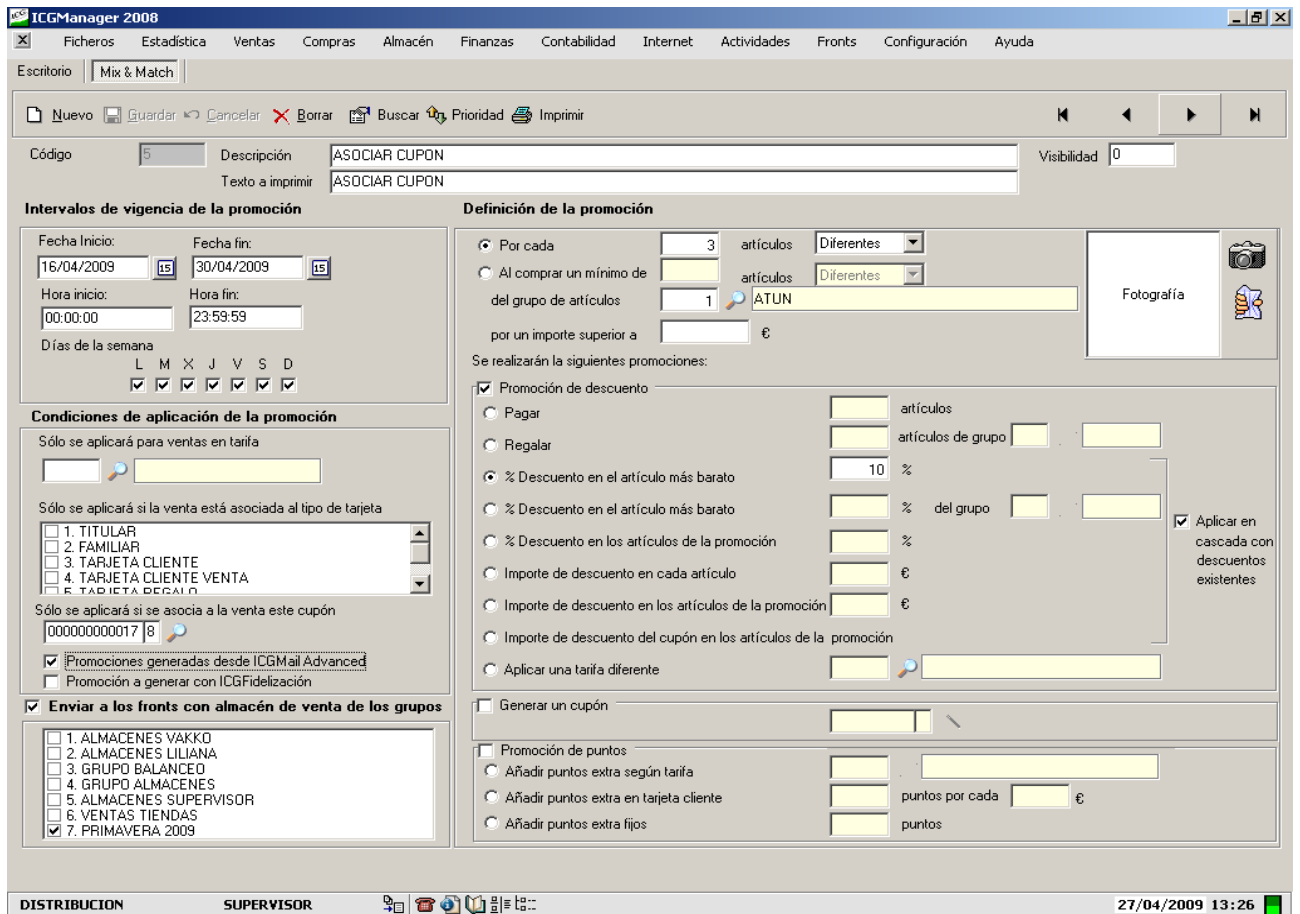


The screenshot shows the 'ICGManager 2008' application window. The main menu includes 'Ficheros', 'Estadística', 'Ventas', 'Compras', 'Almacén', 'Finanzas', 'Contabilidad', 'Internet', 'Actividades', 'Fronts', 'Configuración', and 'Ayuda'. The current view is 'Mix & Match'. The interface is divided into several sections:

- Intervales de vigencia de la promoción:**
 - Fecha inicio: 16/04/2009
 - Fecha fin: 30/04/2009
 - Hora inicio: 00:00:00
 - Hora fin: 23:59:59
 - Días de la semana: L M X J V S D (all checked)
- Definición de la promoción:**
 - Por cada: 1 artículos Iguales
 - Al comprar un mínimo de: 2 artículos Iguales
 - del grupo de artículos: 2 TODOS LOS ARTICULOS
 - por un importe superior a: €
 - Se realizarán la siguientes promociones:
 - Promoción de descuento
 - Pagar: artículos
 - Regalar: artículos de grupo
 - % Descuento en el artículo más barato: %
 - % Descuento en el artículo más barato: % del grupo
 - % Descuento en los artículos de la promoción: %
 - Importe de descuento en cada artículo: €
 - Importe de descuento en los artículos de la promoción: €
 - Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción
 - Aplicar una tarifa diferente
 - Generar un cupón: 00000000010
 - Promoción de puntos
 - Añadir puntos extra según tarifa
 - Añadir puntos extra en tarjeta cliente: puntos por cada €
 - Añadir puntos extra fijos: puntos
- Condiciones de aplicación de la promoción:**
 - Sólo se aplicará para ventas en tarifa: []
 - Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta:
 - 1. TITULAR
 - 2. FAMILIAR
 - 3. TARJETA CLIENTE
 - 4. TARJETA CLIENTE VENTA
 - 5. TARJETA REGALO
 - Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón: []
 - Promociones generadas desde ICGMail Advanced
 - Promoción a generar con ICGFidelización
 - Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos:
 - 1. ALMACENES VAKKO
 - 2. ALMACENES LILIANA
 - 3. GRUPO BALANCO
 - 4. GRUPO ALMACENES
 - 5. ALMACENES SUPERVISOR
 - 6. VENTAS TIENDAS
 - 7. PRIMAVERA 2009

The status bar at the bottom shows 'DISTRIBUCION SUPERVISOR' and the date/time '27/04/2009 13:23'.

Mix and Match donde se aplica el cupón:



ICGManager 2008

Ficheros Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Actividades Fronts Configuración Ayuda

Escritorio | Mix & Match

Código: 5 Descripción: ASOCIAR CUPON Texto a imprimir: ASOCIAR CUPON Visibilidad: 0

Intervalos de vigencia de la promoción

Fecha Inicio: 16/04/2009 Fecha fin: 30/04/2009
 Hora inicio: 00:00:00 Hora fin: 23:59:59
 Días de la semana: L M X J V S D [checked]

Definición de la promoción

Por cada 3 artículos Diferentes
 Al comprar un mínimo de 1 artículos Diferentes del grupo de artículos ATUN por un importe superior a €

Se realizarán la siguientes promociones:

- Promoción de descuento
 - Pagar
 - Regalar
 - % Descuento en el artículo más barato 10 %
 - % Descuento en el artículo más barato
 - % Descuento en los artículos de la promoción
 - Importe de descuento en cada artículo €
 - Importe de descuento en los artículos de la promoción €
 - Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción
 - Aplicar una tarifa diferente
- Generar un cupón
- Promoción de puntos
 - Añadir puntos extra según tarifa
 - Añadir puntos extra en tarjeta cliente
 - Añadir puntos extra fijos

Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos

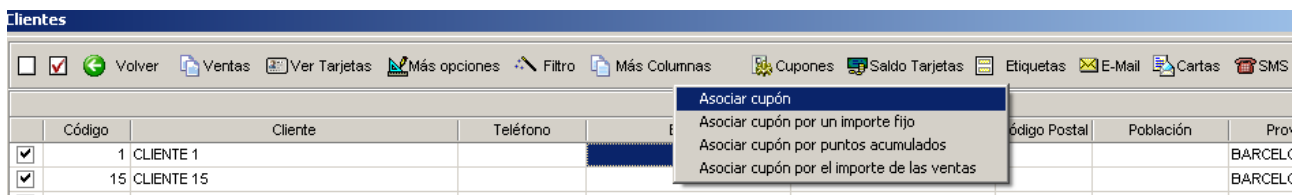
1. ALMACENES VAKKO
 2. ALMACENES LILIANA
 3. GRUPO BALANCED
 4. GRUPO ALMACENES
 5. ALMACENES SUPERVISOR
 6. VENTAS TIENDAS
 7. PRIMAVERA 2009

DISTRIBUCION SUPERVISOR 27/04/2009 13:26

Se ha de destacar que el primero de los Mix and Match no ha de ser enviado a ningún Front, pues estos cupones se asociarán a los clientes y se enviarán a través de ICGMail Advanced.

Para que el cupón de la promoción pueda ser asociado al cliente en ICGMail Advanced, ha de estar marcada en la ficha de la promoción la propiedad **'Promociones generadas desde ICGMail Advanced'**.

En ICGMail Advanced se asocia el cupón:



Clientes

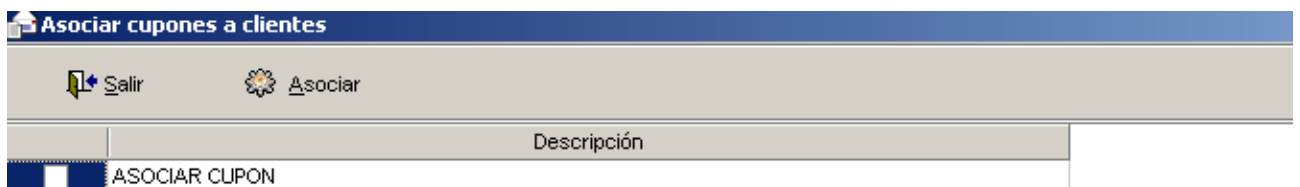
Volver Ventas Ver Tarjetas Más opciones Filtro Más Columnas Cupones Saldo Tarjetas Etiquetas E-Mail Cartas SMS

Código	Cliente	Teléfono	Código Postal	Población	Provincia
1	CLIENTE 1				BARCELONA
15	CLIENTE 15				BARCELONA

Asociar cupón

- Asociar cupón por un importe fijo
- Asociar cupón por puntos acumulados
- Asociar cupón por el importe de las ventas

Seleccionamos la primera opción:



Asociar cupones a clientes

Salir Asociar

Descripción
ASOCIAR CUPON

La pantalla nos mostrará todas las promociones que tengan marcada la propiedad **'Promociones generadas desde ICGMail Advanced'** y que además utilicen un cupón para su aplicación.

ICGManager 2008

Ficheros Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Actividades Fronts Configuración Ayuda

Escritorio Mis Informes Procesos especiales - BORRAR PROMOCIONES ICGMAIL CUPONES GENERADOS Clientes Mix & Match

Nuevo Guardar Cancelar Borrar Buscar Prioridad Imprimir

Código: 2 Descripción: ASOCIAR CUPONES IMPORTE FIJO Visibilidad: 0

Intervalos de vigencia de la promoción

Fecha inicio: 18/03/2009 Fecha fin: 31/12/2009

Hora inicio: 00:00:00 Hora fin: 23:59:59

Días de la semana: L M X J V S D

Condiciones de aplicación de la promoción

Sólo se aplicará para ventas en tarifa

Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta

Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón

Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos

Definición de la promoción

Por cada 1 artículos Diferentes

Al comprar un mínimo de 2 artículos Diferentes del grupo de artículos TODOS LOS ARTICULOS

por un importe superior a €

Se realizarán la siguientes promociones:

Promoción de descuento

Pagar Regalar % Descuento en el artículo más barato % Descuento en el artículo más barato % Descuento en los artículos de la promoción Importe de descuento en cada artículo Importe de descuento en los artículos de la promoción Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción Aplicar una tarifa diferente

Generar un cupón

Promoción de puntos

Añadir puntos extra según tarifa Añadir puntos extra en tarjeta cliente Añadir puntos extra fijos

28/04/2009 10:32

Asociamos el cupón correspondiente:

Clientes

Volver Ventas Ver Tarjetas Más opciones Filtro Más Columnas Cupones Saldo Tarjetas Etiquetas E-Mail Cartas SMS

	Código	Cliente	E-Mail
<input checked="" type="checkbox"/>	1	CLIENTE 1	gtieles@icg.es
<input checked="" type="checkbox"/>	15	CLIENTE 15	CLIENTE15@icg.es
<input checked="" type="checkbox"/>	20	CLIENTE 20	CLIENTE20@icg.es
<input checked="" type="checkbox"/>	25	CLIENTE 25	CLIENTE25@icg.es
<input checked="" type="checkbox"/>	35	CLIENTE 35	CLIENTE35@icg.es

Asociar cupón

- Asociar cupón por un importe fijo
- Asociar cupón por puntos acumulados
- Asociar cupón por el importe de las ventas

Asociar cupones a clientes

Salir Asociar

Generación de cupones por importe fijo

Importe de descuento: 5,00

Descripción

ASOCIAR CUPONES IMPORTE FIJO

En este caso el descuento será el mismo para todos los clientes que presenten el cupón:

Cientes

Volver Ventas Ver Tarjetas Más opciones Filtro Más Columnas Cupones Saldo Tarjetas Etiquetas E-Mail Cartas SM

<input checked="" type="checkbox"/>	Código	Cliente	E-Mail	Provincia	Cupón	Descuento
<input checked="" type="checkbox"/>	50	CLIENTE 50	CLIENTE50@icg.es	ZARAGOZA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	230	CLIENTE 230	CLIENTE230@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	425	CLIENTE 425	CLIENTE425@icg.es	GIRONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	780	CLIENTE 780	CLIENTE780@icg.es	SEVILLA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1700	CLIENTE 1700	CLIENTE1700@icg.es	BARCELONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1880	CLIENTE 1880	CLIENTE1880@icg.es	BARCELONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	2605	CLIENTE 2605	CLIENTE2605@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	2608	CLIENTE 2608	CLIENTE2608@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	2610	CLIENTE 2610	CLIENTE2610@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	2785	CLIENTE 2785	CLIENTE2785@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	2790	CLIENTE 2790	CLIENTE2790@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	2793	CLIENTE 2793	CLIENTE2793@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00
<input checked="" type="checkbox"/>	2795	CLIENTE 2795	CLIENTE2795@icg.es	TARRAGONA	0000000000147	5,00

Asociar Cupón por Puntos Acumulados.

En este caso el descuento será en función de los Puntos acumulados en la tarjeta de fidelización, para lo cual podemos de antemano visualizar que saldo de puntos acumulados tienen los clientes en sus tarjetas. Para ello con el botón mas columnas podemos seleccionar los datos que queremos visualizar en el grid tanto de cliente, como de las tarjetas asociadas a los clientes.

Seleccionar columnas

Salir Ejecutar

Entidad	Visible
<input checked="" type="checkbox"/> Cliente	<input checked="" type="checkbox"/>
Código	<input checked="" type="checkbox"/>
Cliente	<input checked="" type="checkbox"/>
Código Contable	<input type="checkbox"/>
Nombre Comercial	<input type="checkbox"/>
CIF	<input type="checkbox"/>
Alias	<input type="checkbox"/>
Persona Contacto	<input type="checkbox"/>
Dirección	<input type="checkbox"/>
Dirección Alternativa	<input type="checkbox"/>
Código Postal	<input type="checkbox"/>
Población	<input type="checkbox"/>
Provincia	<input checked="" type="checkbox"/>
País	<input type="checkbox"/>
Teléfono	<input type="checkbox"/>
Teléfono 2	<input type="checkbox"/>
Fax	<input type="checkbox"/>
E-Mail	<input checked="" type="checkbox"/>
Últ. Cupón Enviado	<input type="checkbox"/>
Últ. Cupón Impreso	<input type="checkbox"/>
Últ. Cupón Utilizado	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Cliente Campos Libres	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Tarjeta	<input checked="" type="checkbox"/>
Id. Tarjeta	<input checked="" type="checkbox"/>
Tarjeta	<input checked="" type="checkbox"/>
Caducidad	<input checked="" type="checkbox"/>
Saldo	<input checked="" type="checkbox"/>
Nuevo Saldo	<input type="checkbox"/>
Dif. Saldo	<input type="checkbox"/>
Puntos	<input checked="" type="checkbox"/>
Nuevos Puntos	<input type="checkbox"/>
Dif. Puntos	<input type="checkbox"/>
Cupón	<input type="checkbox"/>
Descuento	<input type="checkbox"/>

Podemos ordenar el grid por cualquiera de las columnas, y aplicar filtros para solo ver en este caso, los clientes que tienen tarjetas.

Código	Cliente	E-Mail	Provincia	Id. Tarjeta	Tarjeta	Caducidad	Saldo	Puntos
9528	ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	973100126	ANAIS TIELES GARCIA	30/04/2010		1.627
9528	ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	7308	ANAIS TIELES GARCIA	28/02/2010		1.287
9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7317	GUILLERMO TIELES GARRIGA	31/03/2010		728
9525	ANA GARCIA GALAN	CLIENTE9525@icg.es	MALAGA	7307	ANA GARCIA GALAN	31/10/2009		453
10001	GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	7320	GUILLERMO TIELES	30/04/2010	100,00	261
10001	GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	7321	GUILLERMO TIELES	30/04/2010		129
9537	LILIANA TABORDA	CLIENTE9537@icg.es	MALAGA	7309	LILIANA TABORDA	28/02/2010		95
10002	GABRIEL SELIET RIGA	CLIENTE10002@icg.es	BARCELONA	973100120	GABRIEL SELIET RIGA	30/04/2010	500,00	53
10002	GABRIEL SELIET RIGA	CLIENTE10002@icg.es	BARCELONA	973100121	GABRIEL SELIET RIGA	30/04/2010		17
9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7306	ELDA GARRIGA	30/11/2009		
10000	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE10000@icg.es	BARCELONA	7312	GUILLERMO TIELES GARRIGA	31/03/2010		
10001	GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	7323	GUILLERMO TIELES	30/04/2010		
9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7305	EVELIO TIELES	30/11/2009		
50	CLIENTE 50	CLIENTE50@icg.es	ZARAGOZA	7310	CLIENTE 50	31/03/2010		
20	CLIENTE 20	CLIENTE20@icg.es	TARRAGONA	973100124	CLIENTE 20	30/04/2010		
9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7303	ANAIS TIELES GARCIA	30/11/2009		
9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7304	ANA GARCIA GALAN	30/11/2009		
68	CLIENTE 68	CLIENTE68@icg.es	VALENCIA	7311	CLIENTE 68	31/03/2010		
9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7302	GUILLERMO TIELES GARRIGA	30/11/2009		

Mix and Match donde se genera el cupón:

ICGManager 2008

Escritorio | Mix & Match

Código: 11 Descripción: CUPÓN ASOCIAR CUPONES POR PUNTOS ACUMULADOS

Intervalos de vigencia de la promoción:
 Fecha Inicio: 27/04/2009 Fecha fin: 31/05/2009
 Hora inicio: 00:00:00 Hora fin: 23:59:59
 Días de la semana: L M X J V S D [checked]

Definición de la promoción:
 Por cada 1 artículos Iguales
 Al comprar un mínimo de 1 artículos Iguales
 por un importe superior a €

Condiciones de aplicación de la promoción:
 Sólo se aplicará para ventas en tarifa: []
 Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta:
 1. TITULAR []
 2. FAMILIAR []
 3. TARJETA CLIENTE []
 4. TARJETA CLIENTE VENTA []
 5. TARJETA REGALO []
 Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón: []
 Promociones generadas desde ICGMail Advanced []
 Promoción a generar con ICGFidelización []
 Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos:
 1. ALMACENES VAKKO []
 2. ALMACENES LILIANA []
 3. GRUPO BALANCEO []
 4. GRUPO ALMACENES []
 5. ALMACENES SUPERVISOR []
 6. VENTAS TIENDAS []
 7. PRIMAVERA 2009 []

Definición de la promoción (Promoción de descuento):
 Pagar [] artículos
 Regalar [] artículos de grupo []
 % Descuento en el artículo más barato [] %
 % Descuento en el artículo más barato [] % del grupo []
 % Descuento en los artículos de la promoción [] %
 Importe de descuento en cada artículo [] €
 Importe de descuento en los artículos de la promoción [] €
 Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción []
 Aplicar una tarifa diferente []
 Generar un cupón [checked] 00000000014

Definición de la promoción (Promoción de puntos):
 Añadir puntos extra según tarifa []
 Añadir puntos extra en tarjeta cliente [] puntos por cada [] €
 Añadir puntos extra fijos [] puntos

DISTRIBUCION SUPERVISOR 28/04/2009 11:17

Mix and Match donde se aplica el cupón:

ICGManager 2008

Ficheros Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Actividades Fronts Configuración Ayuda

Escritorio | Mix & Match | Procesos especiales - BORRAR PROMOCIONES ICGMAI

Nuevo Guardar Cancelar Borrar Buscar Prioridad Imprimir

Código: 3 Descripción: ASOCIAR CUPONES POR PUNTOS ACUMULADOS Visibilidad: 0

Texto a imprimir: ASOCIAR CUPONES POR PUNTOS ACUMULADOS

Intervalos de vigencia de la promoción

Fecha Inicio: 25/03/2009 Fecha fin: 31/12/2009
 Hora inicio: 00:00:00 Hora fin: 23:59:59
 Días de la semana: L M X J V S D [checked]

Definición de la promoción

Por cada 1 artículos Iguales
 Al comprar un mínimo de 2 artículos Iguales del grupo de artículos TODOS LOS ARTICULOS por un importe superior a €

Se realizarán las siguientes promociones:

Promoción de descuento

- Pagar
- Regalar
- % Descuento en el artículo más barato
- % Descuento en el artículo más barato del grupo
- % Descuento en los artículos de la promoción
- Importe de descuento en cada artículo
- Importe de descuento en los artículos de la promoción
- Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción
- Aplicar una tarifa diferente

Generar un cupón

Promoción de puntos

- Añadir puntos extra según tarifa
- Añadir puntos extra en tarjeta cliente
- Añadir puntos extra fijos

Condiciones de aplicación de la promoción

Sólo se aplicará para ventas en tarifa

Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta

- 1. TITULAR
- 2. FAMILIAR
- 3. TARJETA CLIENTE
- 4. TARJETA CLIENTE VENTA
- 5. TARJETA CREDITO

Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón

000000000015 4

Promociones generadas desde ICGMail Advanced
 Promoción a generar con ICGFidelización

Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos

- 1. ALMACENES VAKKO
- 2. ALMACENES LILIANA
- 3. GRUPO BALANCEO
- 4. GRUPO ALMACENES
- 5. ALMACENES SUPERVISOR
- 6. VENTAS TIENDAS
- 7. PRIMAVERA 2009

DISTRIBUCION SUPERVISOR 28/04/2009 11:28

Asociamos el cupón:

Clientes

Volver Ventas Ver Tarjetas Más opciones Filtro Más Columnas Cupones Saldo Tarjetas Etiquetas E-Mail Cartas SMS

Código	Cliente	E-Mail	Caducidad	Saldo	Puntos
<input checked="" type="checkbox"/>	9528 ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	30/04/2010		1.627
<input checked="" type="checkbox"/>	9528 ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	28/02/2010		1.287
<input checked="" type="checkbox"/>	9526 GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	31/03/2010		728
<input checked="" type="checkbox"/>	9525 ANA GARCIA GALAN	CLIENTE9525@icg.es	31/10/2009		453
<input checked="" type="checkbox"/>	10001 GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	30/04/2010	100,00	261
<input checked="" type="checkbox"/>	10001 GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	30/04/2010		129
<input checked="" type="checkbox"/>	9537 LILIANA TABORDA	CLIENTE9537@icg.es	28/02/2010		95
<input checked="" type="checkbox"/>	10002 GABRIEL SELIET RIGA	CLIENTE10002@icg.es	30/04/2010	500,00	53
<input checked="" type="checkbox"/>	10002 GABRIEL SELIET RIGA	CLIENTE10002@icg.es	30/04/2010		17
<input checked="" type="checkbox"/>	9526 GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	30/11/2009		
<input checked="" type="checkbox"/>	10000 GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE10000@icg.es	31/03/2010		
<input checked="" type="checkbox"/>	10001 GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	30/04/2010		
<input checked="" type="checkbox"/>	9526 GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	30/11/2009		
<input checked="" type="checkbox"/>	50 CLIENTE 50	CLIENTE50@icg.es	31/03/2010		
<input checked="" type="checkbox"/>	20 CLIENTE 20	CLIENTE20@icg.es	30/04/2010		
<input checked="" type="checkbox"/>	9526 GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	30/11/2009		
<input checked="" type="checkbox"/>	9526 GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	30/11/2009		
<input checked="" type="checkbox"/>	68 CLIENTE 68	CLIENTE68@icg.es	31/03/2010		
<input checked="" type="checkbox"/>	9526 GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	30/11/2009		

Asociar cupón
 Asociar cupón por un importe fijo
 Asociar cupón por puntos acumulados
 Asociar cupón por el importe de las ventas

Asociar cupones a clientes

Salir Asociar

Generación de cupones por puntos

Puntos: Importe:

Ejemplo : 10 puntos son 5,00 € de dto.
 Para cada 10 puntos de saldo en la tarjeta se generará un importe de dto de 5,00€
 Si la tarjeta tiene 35 puntos, se generará un dto de 30,00€ y quedará un saldo de 5 puntos

Descripción

ASOCIAR CUPONES IMPORTE FIJO

ASOCIAR CUPONES POR PUNTOS ACUMULADOS

En el ejemplo de la pantalla se explica como asignara los descuentos a cada cliente, al pulsar asociar este es el resultado:

E-Mail	Provincia	Id. Tarjeta	Tarjeta	Caducidad	Puntos	Nuevos Puntos	Dif. Puntos	Cupón	Descuento
CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	973100126	ANAIS TIELES GAR	30/04/2010	1.627	7	-1.620	0000000000154	810,00
CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	7308	ANAIS TIELES GAR	28/02/2010	1.287	7	-1.280	0000000000154	640,00
CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7317	GUILLERMO TIELES	31/03/2010	728	8	-720	0000000000154	360,00
CLIENTE9525@icg.es	MALAGA	7307	ANA GARCIA GALA	31/10/2009	453	3	-450	0000000000154	225,00
CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	7320	GUILLERMO TIELES	30/04/2010	261	1	-260	0000000000154	130,00
CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	7321	GUILLERMO TIELES	30/04/2010	129	9	-120	0000000000154	60,00
CLIENTE9537@icg.es	MALAGA	7309	LILIANA TABORDA	28/02/2010	95	5	-90	0000000000154	45,00
CLIENTE10002@icg.es	BARCELONA	973100120	GABRIEL SELIET RIC	30/04/2010	53	3	-50	0000000000154	25,00
CLIENTE10002@icg.es	BARCELONA	973100121	GABRIEL SELIET RIC	30/04/2010	17	7	-10	0000000000154	5,00
CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7303	ANAIS TIELES GAR	30/11/2009					

Vemos en el grid cual es el nuevo saldo de puntos de los clientes por canje de puntos por descuento. Se ve claramente que el descuento va en función de los puntos acumulados en la tarjeta, con lo cual es un descuento personalizado, en función de sus hábitos de consumo.

Asociar cupón por el importe de las ventas.

De igual modo podemos definir cupones donde el descuento varia en función de las ventas realizadas a un cliente, para ello podemos cargar en pantalla las ventas realizadas a los clientes, con el botón Ventas:

Cientes

Volver Ventas Ver Tarjetas Más opciones Filtro Más Columnas Cupones Saldo Tarjetas Etiquetas E-Mail Cartas SMS

	Código	Cliente	E-Mail	Provincia	Id. Tarjeta	Tarjeta	Caducidad	Puntos	Nuevos Pur
<input checked="" type="checkbox"/>	9528	ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	973100126	ANAIS TIELES GARY	30/04/2010	1.627	
<input checked="" type="checkbox"/>	9528	ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	7308	ANAIS TIELES GARY	28/02/2010	1.287	
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	7317	GUILLERMO TIELES	31/03/2010	728	
<input checked="" type="checkbox"/>	9525	ANA GARCIA GALAN	CLIENTE9525@icg.es	MALAGA	7307	ANA GARCIA GALA	31/10/2009	453	
<input checked="" type="checkbox"/>	10001	GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	7320	GUILLERMO TIELES	30/04/2010	261	
<input checked="" type="checkbox"/>	10001	GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	7320	GUILLERMO TIELES	30/04/2010	129	
<input checked="" type="checkbox"/>	9537	LILIANA TABORDA						95	
<input checked="" type="checkbox"/>	10002	GABRIEL SELIET RIGA						53	
<input checked="" type="checkbox"/>	10002	GABRIEL SELIET RIGA						17	
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA							
<input checked="" type="checkbox"/>	68	CLIENTE 68							
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA							
<input checked="" type="checkbox"/>	10001	GUILLERMO TIELES							
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA							
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA							
<input checked="" type="checkbox"/>	50	CLIENTE 50							
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA							
<input checked="" type="checkbox"/>	20	CLIENTE 20							
<input checked="" type="checkbox"/>	10000	GUILLERMO TIELES GARRIGA							

Más columnas

Aceptar Cancelar

FILTRO SOBRE LOS DOCUMENTOS DE VENTA

Área de Negocio:

Campos Libres Área:

Desde: Abril 2009

Hasta: Abril 2009

Filtrar Por Artículo

Filtrar Por Vendedor

COLUMNAS A AÑADIR

Unidades Unidades

Total neto Importe

Seleccionamos que importe de Ventas queremos visualizar en el grid, este importe será tenido en cuenta para el calculo del descuento. Para el ejemplo se han tomado en cuenta todas las ventas del último cuatrimestre. Tenemos la posibilidad del filtrar por artículos o por clientes.

Cientes

Volver Ventas Ver Tarjetas Más opciones Filtro Más Columnas Cupones Saldo Tarjetas

	Código	Cliente	E-Mail	Provincia	Importe
<input checked="" type="checkbox"/>	9512	CLIENTE 9512	CLIENTE9512@icg.es	MALAGA	1.023.953,59
<input checked="" type="checkbox"/>	9511	CLIENTE 9511	CLIENTE9511@icg.es	MALAGA	57.238,71
<input checked="" type="checkbox"/>	1090	CLIENTE 1090	CLIENTE1090@icg.es	BARCELONA	10.864,45
<input checked="" type="checkbox"/>	9531	JAIME LLAURADO	CLIENTE9531@icg.es	MALAGA	9.600,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1365	CLIENTE 1365	CLIENTE1365@icg.es	BARCELONA	3.240,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9528	ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	2.440,07
<input checked="" type="checkbox"/>	120	CLIENTE 120	CLIENTE120@icg.es	BARCELONA	2.027,57
<input checked="" type="checkbox"/>	9543	DEUDOR SERVICIOS	CLIENTE9543@icg.es	MALAGA	1.603,20
<input checked="" type="checkbox"/>	1070	CLIENTE 1070	CLIENTE1070@icg.es	BARCELONA	1.500,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9525	ANA GARCIA GALAN	CLIENTE9525@icg.es	MALAGA	958,75
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	752,96
<input checked="" type="checkbox"/>	1175	CLIENTE 1175	CLIENTE1175@icg.es	BARCELONA	702,24
<input checked="" type="checkbox"/>	9536	AUTOVENTA	CLIENTE9536@icg.es	MALAGA	684,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1270	CLIENTE 1270	CLIENTE1270@icg.es	BARCELONA	591,12
<input checked="" type="checkbox"/>	6807	CLIENTE 6807	CLIENTE6807@icg.es	VALENCIA	584,18
<input checked="" type="checkbox"/>	68	CLIENTE 68	CLIENTE68@icg.es	VALENCIA	578,40
<input checked="" type="checkbox"/>	1010	CLIENTE 1010	CLIENTE1010@icg.es	BARCELONA	504,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9522	ROLANDO FERNANDEZ ARGUDIN	CLIENTE9522@icg.es	MALAGA	504,00
<input checked="" type="checkbox"/>	10001	GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	462,63
<input checked="" type="checkbox"/>	1372	CLIENTE 1372	CLIENTE1372@icg.es	BARCELONA	336,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1	CLIENTE 1	gtieles@icg.es	BARCELONA	150,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9537	LILIANA TABORDA	CLIENTE9537@icg.es	MALAGA	98,33
<input checked="" type="checkbox"/>	10002	GABRIEL SELIET RIGA	CLIENTE10002@icg.es	BARCELONA	72,95
<input checked="" type="checkbox"/>	10003	guillemro garrigfa	CLIENTE10003@icg.es	BARCELONA	57,84

Mix and Match donde se genera el cupón:

ICGManager 2008

Ficheros Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Actividades Fronts Configuración Ayuda

Escritorio | Mix & Match | Procesos especiales - BORRAR PROMOCIONES ICGMAIL

Nuevo Guardar Cancelar Borrar Buscar Prioridad Imprimir

Código: 12 Descripción: CUPON ASOCIAR CUPON POR EL IMPORTE DE VENTAS Visibilidad: 0

Texto a imprimir: CUPON ASOCIAR CUPON POR EL IMPORTE DE VENTAS

Intervalos de vigencia de la promoción

Fecha Inicio: 27/04/2009 Fecha fin: 31/05/2009

Hora inicio: 00:00:00 Hora fin: 23:59:59

Días de la semana: L M X J V S D

Condiciones de aplicación de la promoción

Sólo se aplicará para ventas en tarifa

Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta

1. TITULAR
2. FAMILIAR
3. TARJETA CLIENTE
4. TARJETA CLIENTE VENTA
5. TARJETA REGALO

Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón

Promociones generadas desde ICGMail Advanced
Promoción a generar con ICGFidelización

Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos

1. ALMACENES VAKKO
2. ALMACENES LILIANA
3. GRUPO BALANCEO
4. GRUPO ALMACENES
5. ALMACENES SUPERVISOR
6. VENTAS TIENDAS
7. PRIMAVERA 2009

Definición de la promoción

Por cada 1 artículos Iguales

Al comprar un mínimo de del grupo de artículos

por un importe superior a €

Se realizarán las siguientes promociones:

Promoción de descuento

Pagar artículos

Regalar artículos de grupo

% Descuento en el artículo más barato

% Descuento en el artículo más barato del grupo

% Descuento en los artículos de la promoción

Importe de descuento en cada artículo €

Importe de descuento en los artículos de la promoción €

Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción

Aplicar una tarifa diferente

Generar un cupón 0000000001

Promoción de puntos

Añadir puntos extra según tarifa

Añadir puntos extra en tarjeta cliente puntos por cada €

Añadir puntos extra fijos puntos

DISTRIBUCION SUPERVISOR 28/04/2009 11:52

Mix and Match donde se aplica el cupón:

ICGManager 2008

Ficheros Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Actividades Fronts Configuración Ayuda

Escritorio | Mix & Match | Procesos especiales - BORRAR PROMOCIONES ICGMAIL

Nuevo Guardar Cancelar Borrar Buscar Prioridad Imprimir

Código: 4 Descripción: ASOCIAR CUPONES POR EL IMPORTE DE VENTAS Visibilidad: 0

Texto a imprimir: ASOCIAR CUPONES POR EL IMPORTE DE VENTAS

Intervalos de vigencia de la promoción

Fecha Inicio: 25/03/2009 Fecha fin: 31/12/2009

Hora inicio: 00:00:00 Hora fin: 23:59:59

Días de la semana: L M X J V S D

Condiciones de aplicación de la promoción

Sólo se aplicará para ventas en tarifa

Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta

1. TITULAR
2. FAMILIAR
3. TARJETA CLIENTE
4. TARJETA CLIENTE VENTA
5. TARJETA REGALO

Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón

00000000016

Promociones generadas desde ICGMail Advanced
Promoción a generar con ICGFidelización

Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos

1. ALMACENES VAKKO
2. ALMACENES LILIANA
3. GRUPO BALANCEO
4. GRUPO ALMACENES
5. ALMACENES SUPERVISOR
6. VENTAS TIENDAS
 7. PRIMAVERA 2009

Definición de la promoción

Por cada 1 artículos Iguales

Al comprar un mínimo de del grupo de artículos

2 TODOS LOS ARTICULOS

por un importe superior a €

Se realizarán las siguientes promociones:

Promoción de descuento

Pagar artículos

Regalar artículos de grupo

% Descuento en el artículo más barato

% Descuento en el artículo más barato del grupo

% Descuento en los artículos de la promoción

Importe de descuento en cada artículo €

Importe de descuento en los artículos de la promoción €

Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción

Aplicar una tarifa diferente

Generar un cupón

Promoción de puntos

Añadir puntos extra según tarifa

Añadir puntos extra en tarjeta cliente puntos por cada €

Añadir puntos extra fijos puntos

DISTRIBUCION SUPERVISOR 28/04/2009 11:53

Asociamos el cupón:

Cientes

Volver Ventas Ver Tarjetas Más opciones Filtro Más Columnas Cupones Saldo Tarjetas Etiquetas E-Mail Cartas SMS Imprimir

	Código	Cliente	E-Mail		
<input checked="" type="checkbox"/>	9512	CLIENTE 9512	CLIENTE9512@icg.es		
<input checked="" type="checkbox"/>	9511	CLIENTE 9511	CLIENTE9511@icg.es		
<input checked="" type="checkbox"/>	1090	CLIENTE 1090	CLIENTE1090@icg.es	BARCELONA	10.864,45
<input checked="" type="checkbox"/>	9531	JAIME LLAURADO	CLIENTE9531@icg.es	MALAGA	9.600,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1365	CLIENTE 1365	CLIENTE1365@icg.es	BARCELONA	3.240,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9528	ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	2.440,07
<input checked="" type="checkbox"/>	120	CLIENTE 120	CLIENTE120@icg.es	BARCELONA	2.027,57
<input checked="" type="checkbox"/>	9543	DEUDOR SERVICIOS	CLIENTE9543@icg.es	MALAGA	1.603,20
<input checked="" type="checkbox"/>	1070	CLIENTE 1070	CLIENTE1070@icg.es	BARCELONA	1.500,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9525	ANA GARCIA GALAN	CLIENTE9525@icg.es	MALAGA	958,75
<input checked="" type="checkbox"/>	9526	GUILLERMO TIELES GARRIGA	CLIENTE9526@icg.es	MALAGA	752,96
<input checked="" type="checkbox"/>	1175	CLIENTE 1175	CLIENTE1175@icg.es	BARCELONA	702,24
<input checked="" type="checkbox"/>	9536	AUTOVENTA	CLIENTE9536@icg.es	MALAGA	684,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1270	CLIENTE 1270	CLIENTE1270@icg.es	BARCELONA	591,12
<input checked="" type="checkbox"/>	6807	CLIENTE 6807	CLIENTE6807@icg.es	VALENCIA	584,18
<input checked="" type="checkbox"/>	68	CLIENTE 68	CLIENTE68@icg.es	VALENCIA	578,40
<input checked="" type="checkbox"/>	1010	CLIENTE 1010	CLIENTE1010@icg.es	BARCELONA	504,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9522	ROLANDO FERNANDEZ ARGUDIN	CLIENTE9522@icg.es	MALAGA	504,00
<input checked="" type="checkbox"/>	10001	GUILLERMO TIELES	CLIENTE10001@icg.es	BARCELONA	462,63
<input checked="" type="checkbox"/>	1372	CLIENTE 1372	CLIENTE1372@icg.es	BARCELONA	336,00
<input checked="" type="checkbox"/>	1	CLIENTE 1	gtieles@icg.es	BARCELONA	150,00
<input checked="" type="checkbox"/>	9537	LILIANA TABORDA	CLIENTE9537@icg.es	MALAGA	98,33
<input checked="" type="checkbox"/>	10002	GABRIEL SELIET RIGA	CLIENTE10002@icg.es	BARCELONA	72,95
<input checked="" type="checkbox"/>	10003	guillermo garriga	CLIENTE10003@icg.es	BARCELONA	57,84

Asociar cupón
 Asociar cupón por un importe fijo
 Asociar cupón por puntos acumulados
Asociar cupón por el importe de las ventas

Total Clientes 24 **Total Seleccionados** 24 **Total con Ventas** 24
MAILCLIENTES ([Importe]: Valor mayor que 0)

Asociar cupones a clientes

Generación de cupones por importe de las ventas Ejemplo : Por cada 5,00 € de venta generar 1,00€ de dto

Importe de venta	Importe de Dto	Importe mínimo	Importe máximo
<input type="text" value="100,00"/>	<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="50,00"/>	<input type="text" value="5000,00"/>

	Descripción
<input type="checkbox"/>	ASOCIAR CUPONES IMPORTE FIJO
<input checked="" type="checkbox"/>	ASOCIAR CUPONES POR EL IMPORTE DE VENTAS
<input type="checkbox"/>	ASOCIAR CUPONES POR PUNTOS ACUMULADOS

Importe de Venta: Por cada cuanto importe se va a generar el descuento.

Importe mínimo: Es el importe mínimo de descuento que haremos, si un cliente tiene descuentos menores, no se le asignará descuento.

Importe Máximo: Importe máximo del descuento. Si un cliente por su valor de ventas el programa calcula 10.000, el programa le asignará 5000.

Código	Cliente	E-Mail	Provincia	Importe	Cupón	Descuento
9512	CLIENTE 9512	CLIENTE9512@icg.es	MALAGA	1.023.953,5	0000000000161	5.000,00
9511	CLIENTE 9511	CLIENTE9511@icg.es	MALAGA	57.238,71	0000000000161	2.861,94
1090	CLIENTE 1090	CLIENTE1090@icg.es	BARCELONA	10.864,45	0000000000161	543,22
9531	JAIME LLaurado	CLIENTE9531@icg.es	MALAGA	9.600,00	0000000000161	480,00
1365	CLIENTE 1365	CLIENTE1365@icg.es	BARCELONA	3.240,00	0000000000161	162,00
9528	ANAIS TIELES GARCIA	CLIENTE9528@icg.es	MALAGA	2.440,07	0000000000161	122,00
120	CLIENTE 120	CLIENTE120@icg.es	BARCELONA	2.027,57	0000000000161	101,38
9543	DEUDOR SERVICIOS	CLIENTE9543@icg.es	MALAGA	1.603,20	0000000000161	80,16
1070	CLIENTE 1070	CLIENTE1070@icg.es	BARCELONA	1.500,00	0000000000161	75,00

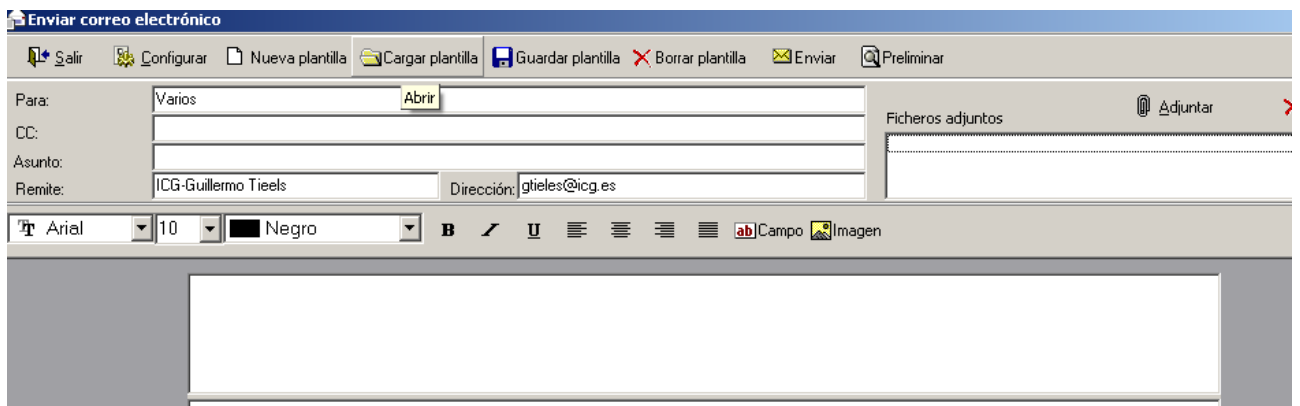
Envío de emails.

Una vez generada la promoción y asociados los cupones, enviamos estos a los clientes. Mediante E-mail, carta, o SMS.

El primer objetivo del *mailing* es evitar ser arrojado a la papelera. Para conseguirlo, se aconseja que los mensajes iniciales sean sugerentes y atractivos. Por ello, se recomienda:

- Mostrar un mensaje que estimule la curiosidad e invite a abrirlo.
- Imprimir en colores y formatos atractivos.
- Dotarlo de una textura o forma especial que lo haga distinguirse del resto de la correspondencia.

Todo esto es posible conseguirlo con ICGMail Advanced ya que nos permite crearnos plantillas de mail, que han de ser asociadas al momento de enviar los email.



Si no se envían los mails el programa nos avisa a que clientes no les ha podido enviar el mail

Enviar correo electrónico

Salir Configurar Nueva plantilla Cargar plantilla Guardar plantilla Borrar plantilla Enviar Preliminar

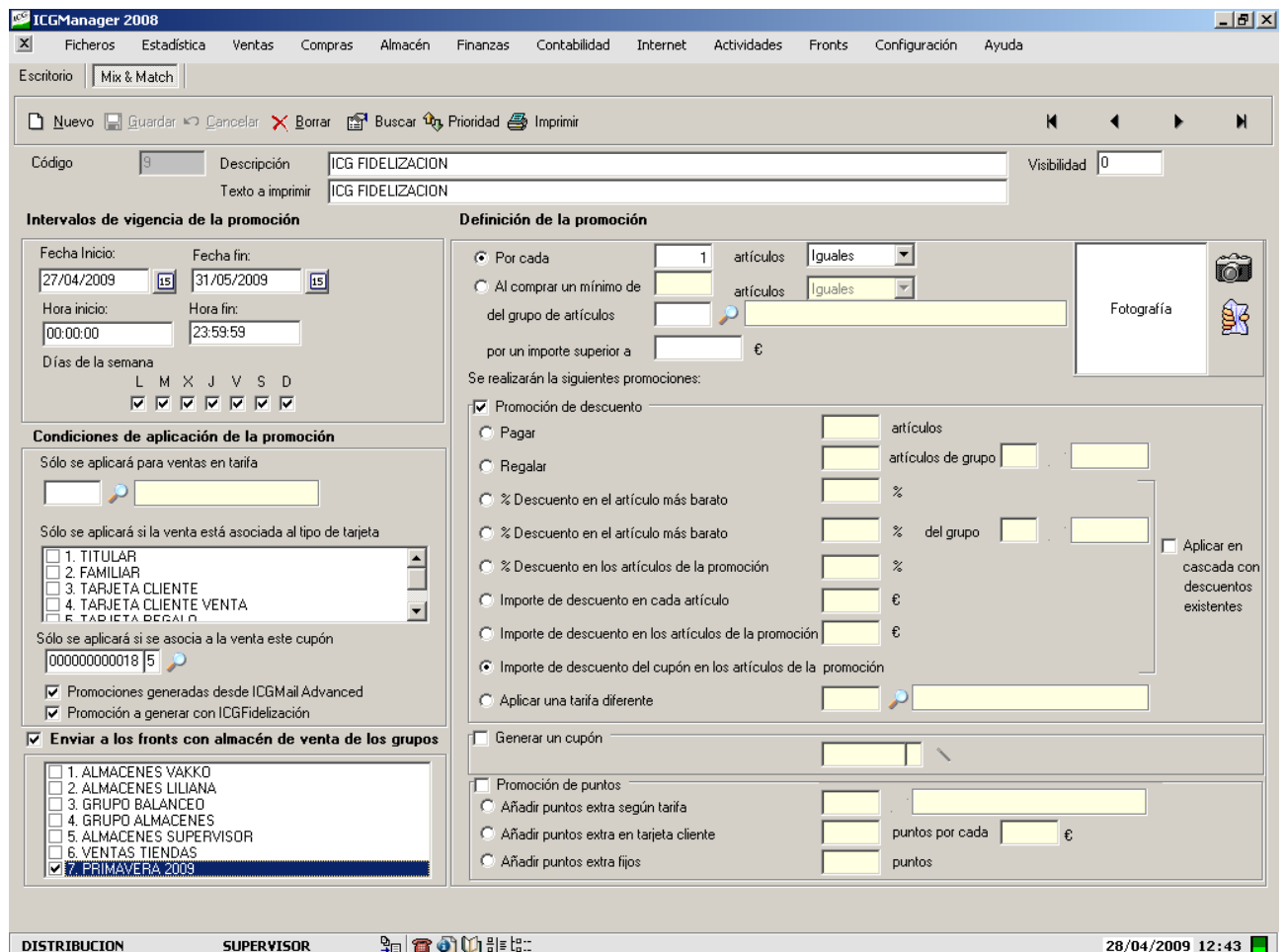
E- Mails No enviados Cancelar

E-Mail	Nombre Cliente	Localidad	Teléfono
gtieles@icg.es	CLIENTE 1		
CLIENTE15@icg.es	CLIENTE 15		
CLIENTE100@icg.es	CLIENTE 100		
CLIENTE111@icg.es	CLIENTE 111		
CLIENTE115@icg.es	CLIENTE 115		
CLIENTE120@icg.es	CLIENTE 120		

ICGFidelización.

La única diferencia es que los cupones que se asocian en ICGMail Advanced en lugar de enviarse por mail o por carta serán impresos directamente desde ICGFidelización.

El Mix and Match donde se aplica el cupón el cupón debe estar definido como se muestra a continuación:



ICGManager 2008

Ficheros Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Actividades Fronts Configuración Ayuda

Escritorio **Mix & Match**

Nuevo Guardar Cancelar Borrar Buscar Prioridad Imprimir

Código: 9 Descripción: ICG FIDELIZACION Visibilidad: 0
 Texto a imprimir: ICG FIDELIZACION

Intervalos de vigencia de la promoción

Fecha Inicio: 27/04/2009 Fecha fin: 31/05/2009
 Hora inicio: 00:00:00 Hora fin: 23:59:59
 Días de la semana: L M X J V S D [checked]

Definición de la promoción

Por cada 1 artículos Iguales
 Al comprar un mínimo de artículos Iguales
 del grupo de artículos: [] por un importe superior a [] €

Se realizarán las siguientes promociones:

Promoción de descuento

- Pagar [] artículos
- Regalar [] artículos de grupo []
- % Descuento en el artículo más barato [] %
- % Descuento en el artículo más barato [] % del grupo []
- % Descuento en los artículos de la promoción [] %
- Importe de descuento en cada artículo [] €
- Importe de descuento en los artículos de la promoción [] €
- Importe de descuento del cupón en los artículos de la promoción [] €
- Aplicar una tarifa diferente []

Generar un cupón []

Promoción de puntos

- Añadir puntos extra según tarifa []
- Añadir puntos extra en tarjeta cliente [] puntos por cada [] €
- Añadir puntos extra fijos [] puntos

Condiciones de aplicación de la promoción

Sólo se aplicará para ventas en tarifa: []

Sólo se aplicará si la venta está asociada al tipo de tarjeta:

- 1. TITULAR
- 2. FAMILIAR
- 3. TARJETA CLIENTE
- 4. TARJETA CLIENTE VENTA
- 5. TARJETA REGALO

Sólo se aplicará si se asocia a la venta este cupón: 000000000018 []

Promociones generadas desde ICGMail Advanced
 Promoción a generar con ICGFidelización

Enviar a los fronts con almacén de venta de los grupos

- 1. ALMACENES VAKKO
- 2. ALMACENES LILIANA
- 3. GRUPO BALANCEO
- 4. GRUPO ALMACENES
- 5. ALMACENES SUPERVISOR
- 6. VENTAS TIENDAS
- 7. PRIMAVERA 2009

DISTRIBUCION SUPERVISOR 28/04/2009 12:43

El cliente desde ICGFidelización introduce su número de tarjeta o su número de teléfono, y se imprimirán los cupones por la impresora que le hayamos configurado.



Para entrar en la Configuración deberemos pulsar Ctrl+Alt+F12:



Estadísticas y Procesos Especiales.

Para completar el ICGMail advanced, se necesitan al menos una estadística y un proceso especial, que siempre podrán ser utilizados en ICGManager Advanced:

Si un cliente tiene mas de un cupón asociado en el ICGMail Advanced, en la pantalla la columna cupón se mostrará en blanco. Por ello hemos de crearnos un Informe. A continuación la SQL para generar este informe simple:

```
SELECT PROMOCIONES.DESCRIPCION AS NOMBREPROMOCION, PROMOCIONES.IDPROMOCION AS
IDPROMOCION, PROMOCIONES.FECHAINICIAL, PROMOCIONES.FECHAFINAL, PROMOCIONES.DIASSEMA
NA, PROMOCIONES.EANCUPON, CLIENTES.NOMBRECLIENTE, PROMOCIONESCLIENTE.USADO,
PROMOCIONESCLIENTE.FECHAUSO, PROMOCIONESCLIENTE.FECHAGENERACION,
PROMOCIONESCLIENTE.FECHAIMPRESION, PROMOCIONESCLIENTE.IMPORTEDTO,
PROMOCIONESCLIENTE.FECHAENVIO
FROM PROMOCIONES INNER JOIN
PROMOCIONESCLIENTE ON PROMOCIONES.IDPROMOCION = PROMOCIONESCLIENTE.IDPROMOCION
INNER JOIN
CLIENTESCAMPOS LIBRES INNER JOIN
CLIENTES ON CLIENTESCAMPOS LIBRES.CODCLIENTE = CLIENTES.CODCLIENTE
ON PROMOCIONESCLIENTE.CODCLIENTE = CLIENTES.CODCLIENTE
```

Con este informe podremos saber, los cupones generados para cada cliente, si estos han sido enviado y con que fecha, si estos cupones han sido usados y con que fecha.

Igualmente en ICGMail Advanced no se pueden desasociar cupones para lo cual hemos de crearnos un proceso especial en Manager, a continuación una SQL de ejemplo:

```
DELETE FROM PROMOCIONESCLIENTE
WHERE (CODCLIENTE= :CODCLIENTE OR :CODCLIENTE =0) AND (IDPROMOCION= :IDPROMOCION
OR :IDPROMOCION = 0)
```

