

## Panoramica su Softvision Fidelity Card

**Softvision Fidelity Card** è l'applicazione web pensata e creata appositamente per gestire in maniera semplice e del tutto autonoma le più diffuse campagne di fidelizzazione dei tuoi clienti come raccolta punti, carte regalo, acquisti ripetuti etc., tramite **Carte Fedeltà**.

L'applicativo non richiede nessun software o componente aggiuntivo sul computer. Per poter usare le funzionalità del servizio sarà sufficiente accedere all'indirizzo <https://fcapp.softvision.it/> ed entrare nel proprio pannello di controllo. Da qui si potranno registrare **clienti**, definire le **campagne**, inserire **prodotti**, aggiungere **Punti Vendita** ecc. ecc.

Softvision Fidelity Card è disponibile anche per sistemi **Android** ed **Apple** con le app **Fidelity Card POS** (per i negozianti) e **Virtual Fidelity Card** (per i clienti) tramite le quali sarà possibile accedere alle principali funzioni del servizio utilizzando un comune **smartphone** o **tablet**.

Il sistema è in grado di gestire tutte le **campagne di fidelizzazione** del cliente basate su carte fedeltà:



**Raccolta Punti:** è la campagna di fidelizzazione più diffusa e dal funzionamento semplicissimo: ogni volta che il cliente effettua una spesa, riceverà un quantitativo di punti proporzionale all'importo speso. È possibile configurare l'applicazione web Softvision Fidelity Card secondo le esigenze più disparate.



**Carte Prepagate:** Le carte prepagate (o anche **Gift Card**) sono le fidelity card che permettono al cliente di poter usufruire di un credito prepagato da utilizzare all'interno del tuo esercizio commerciale. Ogni volta che il cliente effettuerà un acquisto, la spesa verrà detratta dal credito presente nella carta. Possono essere utilizzate anche come regalo (Gift Card, appunto).



**Abbonamenti:** È la modalità con la quale un cliente acquista in anticipo un pacchetto con un certo numero di prestazioni e servizi. Avrai il vantaggio di incassare subito e in anticipo la somma e avrai la certezza che il cliente tornerà nel tuo negozio per un numero di volte pari alla quantità di prestazioni acquistate.



**Tessera Sconto:** Grazie alle tessere sconto potrai offrire al tuo cliente la possibilità di accumulare un credito proporzionale alle spese effettuate, da utilizzare esclusivamente all'interno del tuo esercizio commerciale. Il cliente tornerà a trovarti finché non avrà raggiunto uno sconto pari al costo di un articolo che ritiene interessante.



**Acquisti ripetuti:** Grazie a questa modalità la fidelizzazione del cliente è assicurata. Il cliente infatti verrà premiato al raggiungimento di una soglia di prodotti o servizi, della stessa tipologia, acquistati presso il tuo esercizio. Con gli acquisti ripetuti avrai la certezza che molti clienti torneranno a trovarti per raggiungere il numero di prestazioni necessarie per il premio.

## Virtual Fidelity Card nel dettaglio

Abbiamo già visto che per il cliente del negozio è disponibile l'app “**Virtual Fidelity Card**”. Ma vediamo ora nel dettaglio quali vantaggi offre questa soluzione.

Con l'ormai pressoché totale diffusione di telefoni smartphone e tablet basati su sistemi Android ed Apple, appare chiaro come la possibilità di usare questi dispositivi per eseguire le più svariate operazioni quotidiane sia una scelta irrinunciabile. In quest'ottica si inserisce la creazione dell'app “**Virtual Fidelity Card**”

Le principali funzionalità che vengono offerte ai clienti sono:

- **Card Virtuale:** una perfetta replica della card fisica in pvc verrà visualizzata sul display del telefono. Al passaggio in cassa il cliente non dovrà fare altro che mostrare il telefono ed il codice a barre potrà essere letto tramite un lettore esterno o direttamente dalla fotocamera del dispositivo del negoziante su cui viene eseguito Fidelity Card POS. Grazie a questa funzionalità si potrà risparmiare sull'acquisto delle card. Si pensi ad esempio ad un'utenza più “tecnologica” che preferisce utilizzare lo smartphone al posto della card fisica. Naturalmente la classica fidelity card potrà essere utilizzata sia con i clienti dotati di app sia con la clientela tradizionale.
- **Controllo saldo Punti:** avviando l'App il cliente potrà in ogni momento consultare il proprio saldo punti e controllare l'accumulo di sconti o il credito residuo (operazioni possibili anche tramite il “**Portale Clienti**” se si utilizza un browser).
- **Catalogo premi disponibili:** analogamente a controllo del saldo, il cliente potrà verificare se in base al proprio punteggio siano disponibili dei premi ed eventualmente prenotarli.
- **Elenco geolocalizzato dei negozi del circuito:** sul display del telefono verrà visualizzata una mappa con le posizioni in evidenza dei negozi presso cui il cliente potrà recarsi, basandosi anche sulla distanza degli stessi dalla propria posizione.
- **Ricezione notifiche Push:** l'uso di Virtual Fidelity Card consentirà al cliente di ricevere in tempo reale delle notifiche direttamente sul display del telefono, le cosiddette notifiche “push”, grazie alle quali sarà sempre informato sulle promozioni dei negozi.



Dopo la registrazione di un nuovo cliente, il sistema invierà a quest'ultimo un email o sms con le istruzioni per l'uso dell'app nonché il link per poterla scaricare e le credenziali per l'accesso. L'immagine della card potrà essere specificata e caricata dal negoziante tramite il pannello di controllo quindi in caso di necessità sarà possibile cambiare l'immagine rendendo il servizio estremamente dinamico.

Si potranno personalizzare anche altri aspetti come i seguenti:

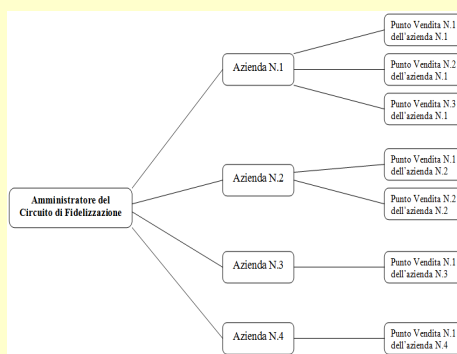
- **Omaggio al primo accesso:** il cliente potrà ricevere un omaggio in punti, credito, abbonamenti al primo accesso all'App
- **Richiesta “like” Facebook:** permette di richiedere un like alla vostra pagina Facebook in cambio del quale il cliente riceverà un omaggio (ad esempio dei punti).
- **Visualizzazione di una pagina Web:** è possibile indicare l'indirizzo di una pagina web che verrà mostrata al cliente al primo accesso all'app oppure ad ogni accesso.

## Softvision Fidelity Card per Circuiti di Fidelizzazione

Per la gestione di un **circuito** di negozi, su richiesta è prevista la possibilità di attivare funzioni specifiche per il "**Circuito di Fidelizzazione**". Un Circuito di Fidelizzazione è un insieme di attività commerciali che condividono una campagna di fidelizzazione (solitamente la "**Raccolta punti**") gestite da un **Amministratore di Circuito** che ha la supervisione dell'intera struttura.

Tramite un pannello di controllo dedicato l'Amministratore di Circuito può definire nuove Aziende, stabilire i premi disponibili, progettare le campagne di fidelizzazione, creare i punti vendita, definire nuovi Amministratori di azienda o Operatori semplici ecc. ecc.

Gli amministratori di azienda potranno accedere a funzionalità avanzate per la gestione dei propri punti vendita come le Statistiche sui clienti, l'invio di SMS ed altro, mentre gli operatori semplici potranno eseguire operazioni basilari come aggiungere clienti, caricare punti ecc.



Naturalmente ogni Azienda potrà avere più punti vendita, come illustrato nello schema della figura precedente.

L'Amministratore di circuito si occuperà anche di ricaricare i "punti" e gli SMS a disposizione delle aziende del circuito man mano che queste li esauriranno. Tali operazioni potranno essere eseguite in modo estremamente semplice ed avranno effetto immediato sull'account dell'azienda. Tramite funzionalità avanzate l'amministratore potrà inoltre definire il livello di autonomia di una singola Azienda come l'accesso esclusivo ai propri clienti, la possibilità di gestire autonomamente le proprie preferenze, gli Operatori, i premi, prodotti ecc. ecc..

Aziende | Configurazione del Circuito

Nome del Circuito: Circuito Vision

Le aziende possono distribuire i punti limitatamente al proprio saldo punti

**Gestione indipendente**

- Le aziende possono gestire esclusivamente i propri Clienti
- Le aziende possono gestire autonomamente i propri Gruppi
- Le aziende possono gestire autonomamente i propri Abbonamenti
- Le aziende possono gestire autonomamente i propri Acquisti Ripetuti
- Le aziende possono gestire autonomamente i propri Prodotti
- Le aziende possono gestire autonomamente i propri Premi
- Le aziende possono gestire autonomamente le proprie Preferenze
- Le aziende possono gestire autonomamente i propri Operatori
- Le aziende hanno proprio un credito SMS

**Brandizzazione**

Logo da inserire nell'applicativo (340 X 90):

Seleziona...  
Rimuovi

Salva le modifiche Annulla

Altre importanti funzionalità del Circuito sono rappresentate dalla possibilità di effettuare analisi e statistiche complete sulle vendite delle aziende, accedere allo "storico" delle operazioni, gestire la prenotazione di premi per i clienti ed avere costantemente il controllo sul bilancio "**dare-avere**" del circuito, nonché dall'uso dei cosiddetti "**filtri marketing**" con cui si potranno effettuare ricerche sulle anagrafiche dei clienti per individuare quei clienti a cui inviare eventuali messaggi promozionali tramite **SMS** o **Email** o, come anticipato, con le "**Notifiche Push**" ai clienti dotati dell'App **Softvision Virtual Card**.

Appare chiaro come l'uso dei filtri marketing ed in particolare delle "Notifiche Push" rappresenti un formidabile **strumento marketing** e di **fidelizzazione** che, unitamente alle altre funzioni, rende Softvision Fidelity Card una soluzione completa e flessibile anche per creare e gestire un **Circuito**.

## **La “Brandizzazione” nel Circuito di Fidelizzazione**

Tra le funzionalità del Circuito di Fidelizzazione è inclusa la “**brandizzazione**”, ovvero la possibilità di personalizzare l'aspetto grafico del servizio.

In particolare sarà possibile caricare un file immagine personale, ovvero un **logo personale o aziendale**, che verrà visualizzato nelle varie schermate dell'applicazione e saranno eliminati altri riferimenti a Softvision.

In questo modo ogni negoziante percepirà il servizio come se fosse offerto dall'azienda "Amministratore di circuito" con un evidente ritorno in termini di immagine e appartenenza al “circuito”.

La brandizzazione agirà anche sulla visualizzazione degli indirizzi web, infatti sia il pannello di controllo del servizio che il “Portale Clienti” potranno essere visualizzati all'interno del sito dell'amministratore e i relativi Url compariranno nella barra degli indirizzi del browser utilizzato per l'accesso.

Ad esempio al posto di [fcapp.softvision.it/LOGIN](http://fcapp.softvision.it/LOGIN) si avrà **[www.miosito.it/LOGIN](http://www.miosito.it/LOGIN)**

## **In conclusione**

Softvision Fidelity Card è un rivoluzionario sistema di gestione della fidelizzazione, frutto di un accurato sviluppo e di una particolare attenzione alle esigenze degli esercenti e dei clienti finali.

Con queste premesse è stato possibile allestire un servizio che soddisfa in modo capillare le più svariate necessità, dalla mera gestione di dati fino alla possibilità di utilizzare innovativi strumenti di marketing e di relazione con il cliente.

L'approccio stesso della soluzione è estremamente moderno e teso ad ottimizzare le risorse ormai universalmente diffuse come il web, smartphone e tablet. Questo consente una indubbia flessibilità di utilizzo ed una rara efficacia rispetto a metodi più tradizionali.

Grazie a queste ed altre caratteristiche che si potranno scoprire giorno per giorno usando l'applicativo, la gestione delle campagne di fidelizzazione o di scenari più articolati come i “circuiti” è semplificata al massimo.

E' sufficiente infatti un computer dotato di browser e connessione ad internet, o semplicemente uno smartphone/tablet se si utilizzano le App, per avere accesso al servizio ed il pieno controllo delle relative funzionalità.

Un sistema di gestione della fidelizzazione del cliente non può prescindere da un particolare riguardo all'oggetto stesso del servizio, cioè il “**cliente**”, e a questo riguardo è stato profuso il massimo impegno con la creazione della rivoluzionaria app “**Virtual Fidelity Card**”.

Tutte queste caratteristiche fanno di **Softvision Fidelity Card** una scelta vincente.