**Card Sconto**

[](https://www.simsol.it/wp-content/uploads/2012/02/cardsconto.jpg)Che senso ha fare lo **Sconto** ad un cliente se poi non ne ho nessun vantaggio? Ogni azienda può decidere il valore che preferisce di **Sconto** da applicare ai propri clienti e volendo può impostare delle promozioni dedicate per variarne la % in occasione di spese particolari dei propri clienti.  
**Simsol** con questo strumento **trasforma gli Euro spesi dai clienti in punti e poi in base alla percentuale decisa dall’azienda, i punti in Euro**. Tu deciderai se permettere ai clienti di scaricare subito gli importi di euro caricati dal conto del cliente o lasciarlo disponibile per la prossima visita. Le **Card Sconto** sono molto utili e qualsiasi cliente ne capisce la funzione e il senso.

Il vantaggio delle Card Sconto con Simsol è dato dal fatto che si aumentano le visite dei clienti, o si conosce quanto tempo passa tra una visita e l’altra, o si è in grado di conoscere quale è la cifra media scontata. Tutte informazioni preziosissime!

**COME IMPOSTARE LO STRUMENTO NEL PANNELLO DI CONTROLLO:**

* La prima cosa da fare è **scegliere il numero di punti accumulati per ogni euro [](https://www.simsol.it/wp-content/uploads/2012/02/punti1.jpg)speso**. Potrebbe essere un numero qualsiasi. Io non consiglio un sistema 1-a-1 perché è troppo facile per un cliente capire quanti soldi ha già speso nella tua attività (a meno che non sia questo l’intento). Se si sceglie, ad esempio, di impostare 100 punti per ogni euro, questo renderà anche più facile monitorare gli importi fino al centesimo, se necessiti di questa informazione.
* **Nelle Card Sconto non c’è catalogo regali. Il regalo è lo Sconto**.
* **Crea le Promozioni.** Probabilmente è questo l’aspetto più potente del programma, anche se le promozioni sono facoltative. Clicca sul tasto **“Aggiungi un Promozione”**, e scegli se si tratta di una promozione che aggiunge o scala un determinato numero di punti (+) o se si tratta di una promozione che aumenta o riduce i punti acquisiti da un importo proporzionale (x) . Ad esempio scrivi come sotto per:  
  + 500 Aggiungi 500 punti per il passaparola  
  + 100 bonus per essere diventato socio  
  + -50 scala 50 punti per il ritardo  
  X 2 Livello VIP: Raddoppia I punti guadagnati  
  X 1.5 50% di punti in più per il martedì  
  X 1.25 Socio Silver: 25% di punti in più  
  X 0.75 25% di punti in meno  
  Ripeti quest’ultima fase per quante promozioni desideri impostare. Puoi sempre tornare indietro e aggiungere, rimuovere o modificare le promozioni.
* **Definisci la durata delle promozioni**, perchè sei in grado di farle terminare  quindi scomparire dal programma al passare dei giorni
* Definisci il Rapporto  **“Spendi-e-Guadagni”**che ti consente di trasformare i punti caricati nella card del cliente in Euro da spendere nella tua attività! Il cliente spendendo carica punti e la Card Sconto ti permetterà di trasformare i punti in euro rispettando una proporzione decisa da te!

**Ad esempio**, mettiamo il caso che un cliente chieda di poter usare i suoi punti per pagare in parte un servizio, in questo modo puoi farlo. Decidi il valore percentuale di sconto da applicare es 5%, dividi 100 per il valore deciso, quindi **il numero risultante sarà il tuo rapporto Spendi–e-Guadagni da impostare**. Es: sconto 5% – 100/5=20 rapporto Spendi-e-Guadagna =20 )

**ISTRUZIONI PER L’USO :**

[](https://www.simsol.it/wp-content/uploads/2012/02/sconto1.jpg)  
Quando un cliente fa un acquisto, dopo aver battuto lo scontrino (Simsol non è un sistema fiscale), vai alla finestra del browser con Simsol, cerca o aggiungi il cliente, ed inserisci il totale dell’acquisto nella sezione “Nuova Attività” riga “Inserisci il Totale Speso”. Se il cliente può beneficiare di una promozione, selezionala dal menu a tendina. È quindi possibile aggiungere a scelta una descrizione, scontrino nr:…, o l’indicazione del prodotto comprato. Dopo clicca sul tasto “**Registra Punti**”, e il saldo dei Punti aumenterà immediatamente dando il corretto numero di punti accumulati. Nel lato destro della Finestra leggerai il valore dello sconto che il cliente avrà maturato. Sarai tu a decidere se scontarlo subito o comunicarglielo affinché lo usi la prossima volta che viene a comprare da te.