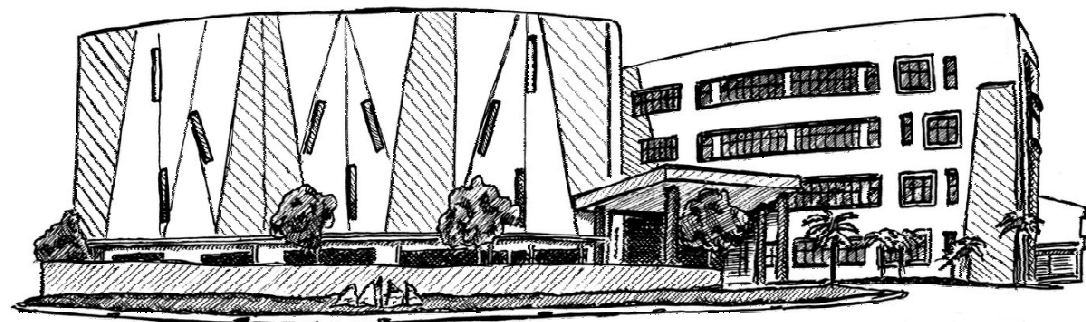




CRM y BI

Noviembre 2.015

27 de noviembre de 2.015



B.7.1.1 - General

B.7.1.2 - Restaurante

B.7.1.3 - Conectividad

B.7.1.4 - Contabilidad

B.7.1.5 - Impresoras

B.7.1.6 - CRM

B.7.1.7 - Reservas/Pedidos

B.7.1.8 - Privilegios

B.7.1.9 - BI

Obtención de puntos			
Cantidad(\$)	Puntos	%	Duración(días)
<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="60"/>

Nuevo registro	
<input type="text" value="10"/>	Puntos

Consumo de puntos	
Puntos	Cantidad(\$)
<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="2"/>

Formas de pago por defecto	
Efectivo	<input type="text" value="Efectivo"/>
Puntos	<input type="text" value="Puntos"/>
Crédito	<input type="text" value="Tarjeta VISA"/>
PayPal	<input type="text" value="Paypal"/>
Texto QR idioma 1	<input type="text"/>
Texto QR idioma 2	<input type="text"/>

Poseemos un completo sistema de Fidelización para nuestros Clientes.

Se les puede sumar puntos según el consumo 5€ = 1 punto, o bien por porcentaje = número de puntos. Pudiendoseles asignar a caducidad.

Al crearse el cliente se le asignan 10 puntos.

Para gastar los puntos la equivalencia de cada punto a euros (1 punto = 2 Euros)

También poseemos las formas de Pago con las que el cliente puede pagar desde su móvil (previamente deben estar creadas).

El Texto QR, son los literales que van a salir cuando generemos los códigos QR de las Mesas para que nuestros Clientes puedan hacer una serie de funciones desde su Smartphone.

B.7.1.1 - General	(1) Teléfono director de guardia	<input type="text" value=""/>	+
B.7.1.2 - Restaurante	(2) Mesa con importe superior a	<input type="text" value="1000"/>	
B.7.1.3 - Conectividad	(3) Mesa con importe medio por plato superior a	<input type="text" value="100"/>	
B.7.1.4 - Contabilidad	(4) Mesa con más de	<input type="text" value="50"/>	Comensales
B.7.1.5 - Impresoras	(5) Cliente que ha venido más de	<input type="text" value="30"/>	veces
B.7.1.6 - CRM	(6) Cliente que ha consumido más de	<input type="text" value="30000"/>	
B.7.1.7 - Reservas/Pedidos	(7) Cliente que no ha venido en más de	<input type="text" value="365"/>	días
B.7.1.8 - Privilegios	(8) Enviar sms	<input checked="" type="checkbox"/>	
B.7.1.9 - BI			

En este punto es donde debemos personalizar las reglas de BI – Bussines Intelligence:

El telefono al que debemos enviar los SMS que se generen.

Cuando en una mesa su importe sea superior al importe indicado.

Cuando el importe Medio de una Mesa supere el importe indicado.

Cuando en un Mesa haya mas de los comensales indicados,

Cuando el Cliente que ocupa la Mesa haya venido al Restaurante un número de veces superior al indicado.

Cuando el total consumido hasta la fecha por el Cliente sentado en la Mesa sea superior al importe indicado.

Cuando se detecte que el Cliente que está sentado en la Mesa no haya venido en los días anteriores indicados.



Disclaimer

El presente informe/documento es estrictamente confidencial y de uso interno de la Sociedad, y no podrá ser entregado, ni permitirse el acceso a terceros o hacer referencia al mismo en comunicaciones sin nuestro consentimiento previo por escrito.

Este documento ha sido preparado con fines exclusivamente informativos (nunca con carácter contractual) y refleja una serie de observaciones de carácter general sobre Class One.

Class One no acepta ningún tipo de responsabilidad frente a la Sociedad ni frente a ningún tercero como consecuencia de las decisiones o acciones que pueden ser adoptadas por la Sociedad basándose en el contenido de este documento.

En caso de contradicción o conflicto entre la versión electrónica y el documento físico, prevalecerá el documento físico.