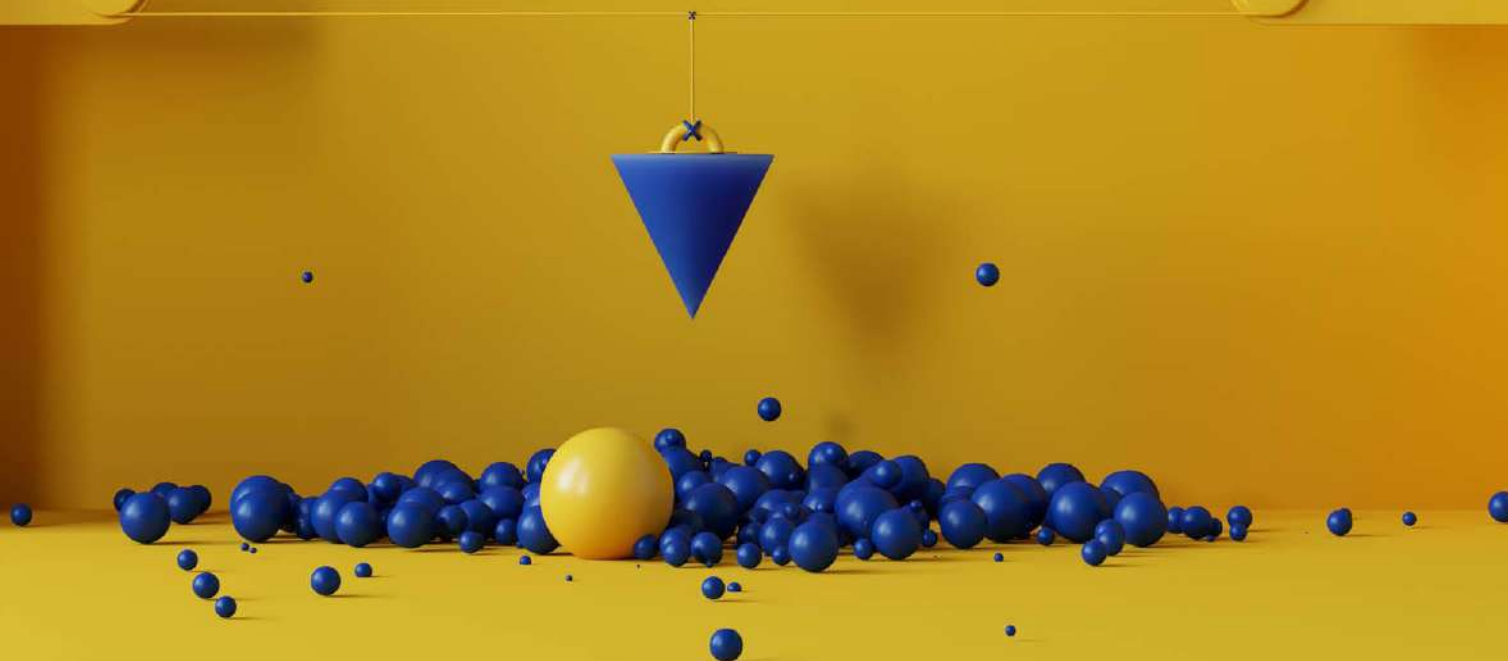


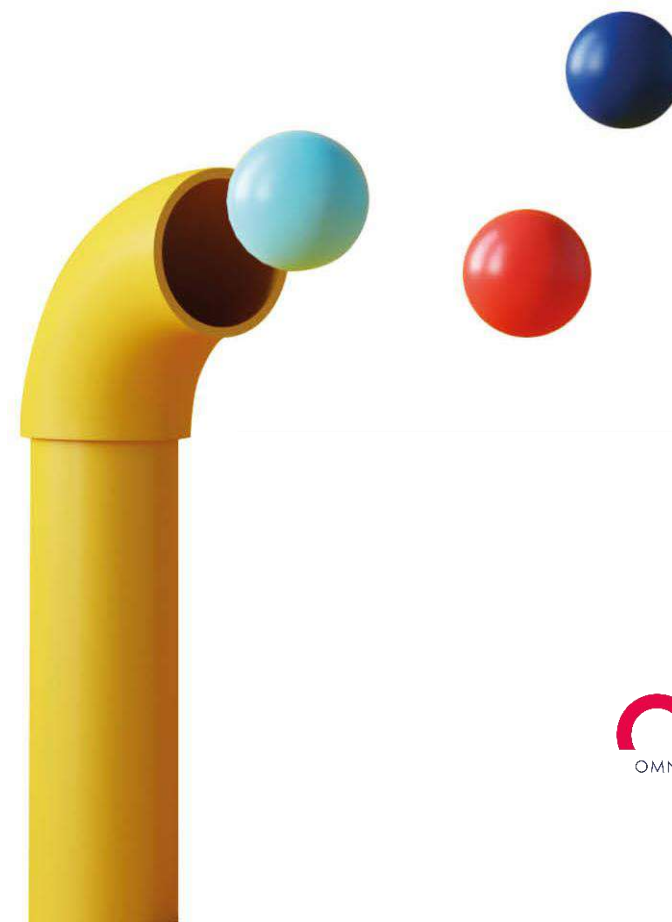
PIATTAFORMA

FidelityNET



# FidelyNET

Il sistema di fidelizzazione  
e marketing  
per il tuo business



01

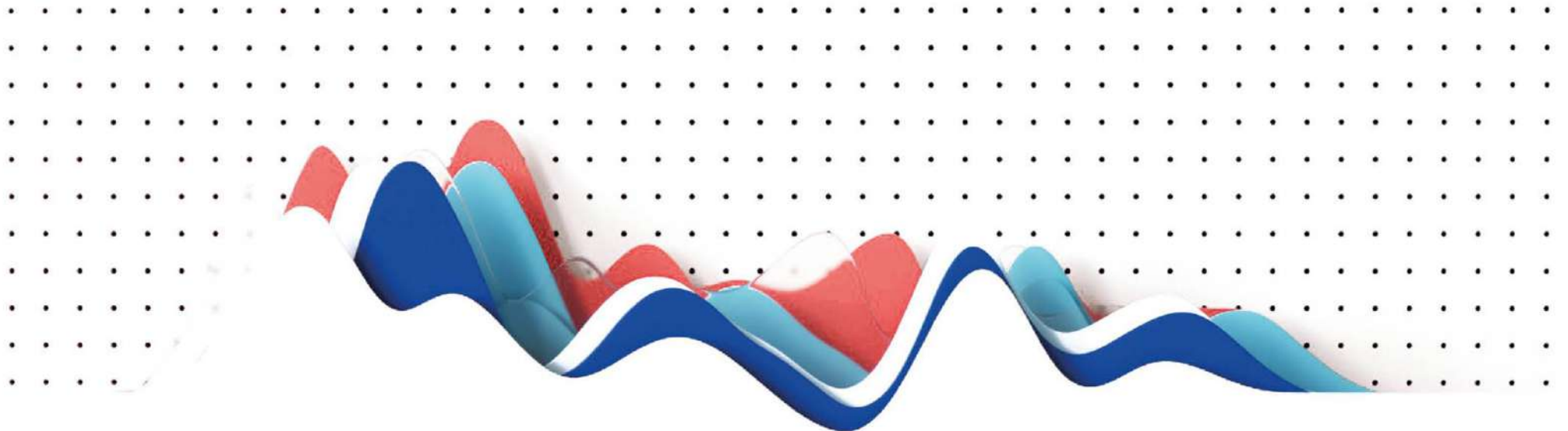
**Piattaforma**

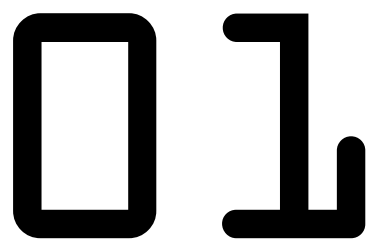
02

**Strumenti**

03

**Funzionalità**





# Piattaforma



## ONLINE

**FidelyNet è una piattaforma per la gestione di benefit per la clientela tramite l'interazione del cliente con l'insegna: dal semplice acquisto nel punto vendita alle interazioni on-line.**

È stata progettata per permettere la relazione con il cliente in **tempo reale**, è infatti concepita con una filosofia **"on-line"**. La connettività in tempo reale consente:

### SICUREZZA

Tutti i dati (anagrafica, transazioni, saldi, attivazioni, etc.) sono su server centrale e sempre allineati.

### DATI

Tutti i dati relativi alla performance del programma, le transazioni, gli esiti delle promozioni, sono istantanee e sempre disponibili su qualsiasi PC, Tablet o Smart phone.

### RELAZIONI

Ogni attività promozionale e di loyalty, viene attivata al cliente target quando si trova all'interno del punto vendita, per garantire la sua massima gratificazione.

### INFORMAZIONI

L'utente finale ha accesso anche da smartphone o via web ai propri dati, transazioni, premi, promozioni, etc.

### INTERAZIONI

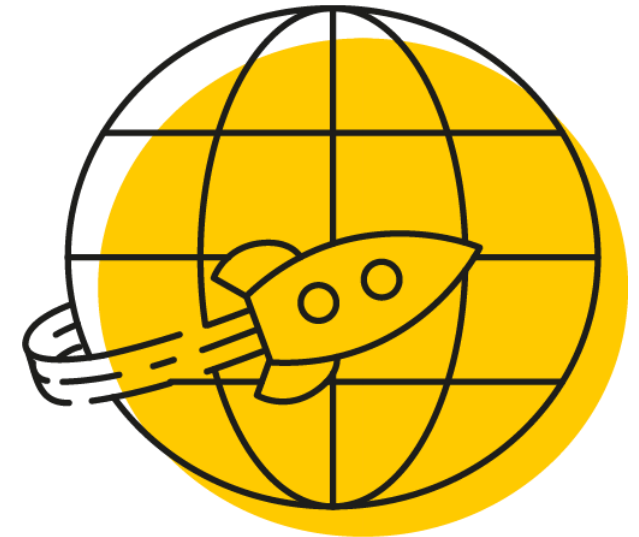
È possibile interfacciarsi con siti web, social media, gestionali, smartphone, Front End di cassa, siti e-commerce, etc.

## IN CONTINUA EVOLUZIONE

**Realizziamo sistemi di loyalty evoluti che anticipano i cambiamenti del marketing e dell'innovazione tecnologica del mondo di oggi.**

Ci impegniamo per garantire che la piattaforma **sia sempre in linea con le esigenze di un mercato dinamico e flessibile.**

Promuoviamo l'**innovazione** attraverso un team di esperti dedicato alla ricerca di strumenti e strategie di Loyalty, Marketing e Crm sempre all'avanguardia.



# CANALI DI INTERAZIONE

FidelyNET è stata progettata per **permettere la relazione con il cliente** attraverso molteplici canali di interazione:

## SMS/EMAIL

I clienti o gruppi selezionati per l'invio della comunicazione/promozione possono essere raggiunti con SMS e/o Mail.

## SOCIAL

Integrazione tramite social per l'interazione con i clienti.

## TICKET

Emissione di un messaggio promozionale/informativo sullo scontrino.

## WEB

Area utente per visualizzare saldo punti, movimenti, dati anagrafici, promozioni, premi, etc.

## TOTEM TOUCH SCREEN

Profilazione decentrata integrata con la piattaforma e interazione con il cliente tramite giochi.

## GAMING

Attività di customer engagement legate al gioco.

## SMARTPHONE

App per collezionare punti, visualizzare i movimenti, le promozioni attive e avere la card digitale sempre con se.

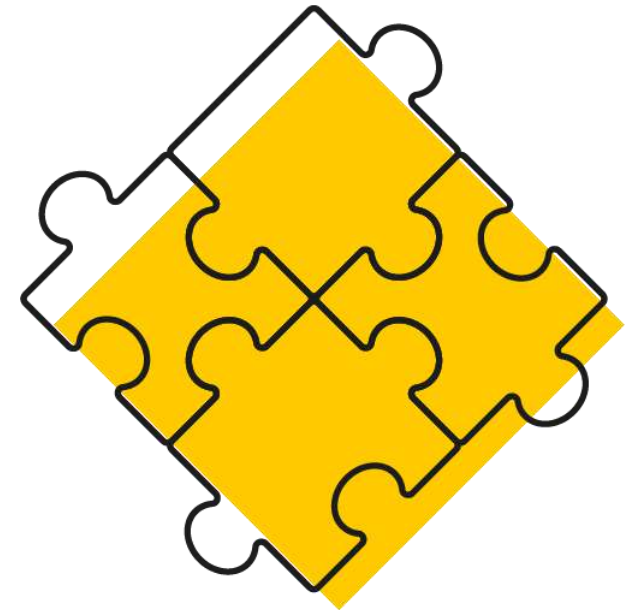
## COUPON/VOUCHER

Emissione di coupon promozionali erogati al cliente nel momento in cui effettua una determinata transazione.

# INTEGRABILITÀ

**La piattaforma FidelyNET è costruita su una avanzata architettura di API in modo da potersi integrare facilmente con qualsiasi applicazione esterna.**

Una delle peculiarità di FidelyNET è l'ampia dotazione di API per la completa integrazione con sistemi esterni, dai Web Services classici a funzionalità Rest/Json orientate al mondo mobile, che permettono la completa interazione con device e attori completamente differenti (gestionali, Front End di cassa, siti web, social media, app mobile, siti e-commerce, etc.).





## FILOSOFIA OPERATIVA

**FidelyNET è suddivisa in due macro entità logiche: le Reti di negozi/terminali e le Campagne attivate su di esse.**

La suddivisione in Reti e Campagne, permette, sia di far **interagire più campagne sulla stessa rete** e viceversa, sia di **creare accessi separati per ogni tipo di necessità**.

### RETI

Struttura fisica dei negozi/attività e relativi terminali, ha una **struttura ad albero**, con possibilità di ramificazioni infinite in reti e sub-reti, consentendo di **differenziare**, in modo semplice e pratico, tutte le **varie attività** promozionali ed operative in base all'ordine gerarchico creato.

### CAMPAGNE

Il **"contenitore" delle regole promozionali** per l'erogazione dei benefit a cui può accedere la customer base. Questo permette una **grande flessibilità di segmentazione** sia a livello demografico, che di interazione nella spesa, nella frequenza e nel coinvolgimento degli obiettivi della campagna.

# MOTORE PROMOZIONALE

**FidelyNET dispone di un potente motore promozionale in grado di creare, gestire e analizzare iniziative promozionali che fungano da acceleratori della campagna.**

La piattaforma ha all'interno un **wizard** che guida l'operatore nella creazione della promozione, secondo la seguente logica a step:

## CHI

### CLUSTERIZZAZIONE

Selezione dei clienti su cui attivare una determinata promozione, in base a determinati parametri.

## QUANDO

### PERIODO DI VALIDITÀ

Selezione del periodo (date, orari, giorni della settimana) in cui la promozione sarà attiva.

## DOVE

### MOVIMENTI E RETI

selezione della tipologia di movimenti e dei negozi (Rete, Sub-Rete, Negozio) su cui sarà attiva la promozione.

## CHE COSA

### TIPOLOGIA DI BENEFIT

selezione del benefit che il cliente potrà ottenere (punti, crediti, sconti, coupon, premi, etc.).

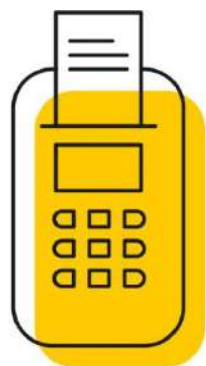
02

# Strumenti

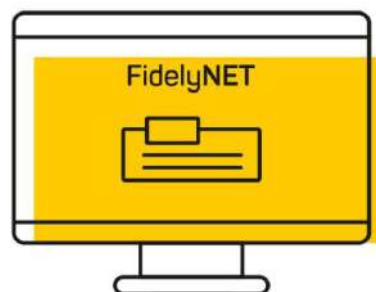


## TERMINALI

**La piattaforma permette l'acquisizione, in tempo reale, delle informazioni con molteplici tecnologie:**



Terminali Pos  
con connettività  
Ethernet e/o Gprs



Terminali Web Pos  
da utilizzare su PC  
con lettore



Terminali Mobile Pos  
La versione per  
smartphone

03

## Funzionalità



## VENDITA

### Per registrare le informazioni di acquisto del cliente.

È una delle principali operazioni della piattaforma. Concettualmente la vendita è ciò che **innesca una serie di processi interni** utilizzati per **comprendere e interpretare il comportamento dei clienti**.

FidelyNET, utilizza la vendita come principale strumento per valutare il comportamento dei clienti in relazione alla campagna.

L'obiettivo di questa operazione è **registrare il maggior numero di informazioni possibili** al momento in cui il cliente effettua un acquisto, quali: identificazione del cliente, prodotto acquistato, importo speso, benefici, etc.



## BORSELLINO PUNTI - LOYALTY

### Per fidelizzare la clientela.

FidelyNET mette a disposizione un borsellino punti molto **flessibile e configurabile per tutte le esigenze** di una campagna di loyalty.

Con il classico metodo della raccolta punti, il cliente possessore della card potrà accumulare automaticamente punti premio in base ai propri acquisti ed alla ponderazione Punti/€ stabilita dal promotore e dal titolare del punto vendita in base alle proprie marginalità e policy di vendita.



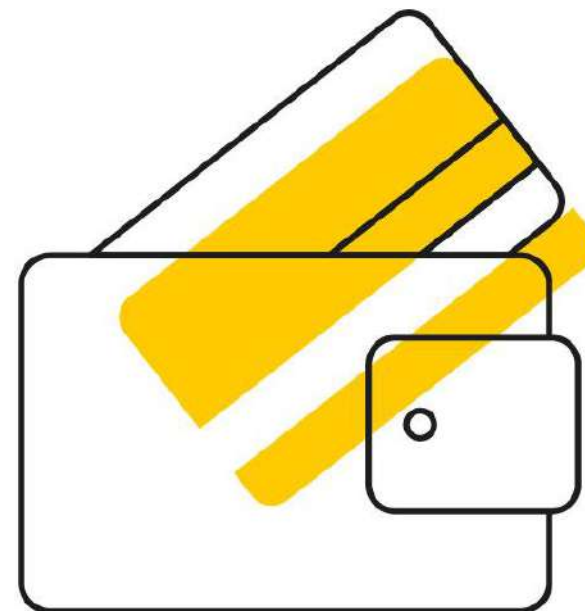
## MONETICA - BORSELLINO CREDITI PRIVATIVO

### Per la gestione di un programma di monetica.

L'elevato livello di **sicurezza e l'ampia dotazione di API** rende FidelyNET uno strumento perfetto per la gestione di un programma di monetica privata.

FidelyNET può abbinare un **potente motore promozionale** dedicato all'interazione del cliente con l'insegna al tradizionale borsellino elettronico con tutte le funzioni classiche (conto privato).

Il borsellino crediti può essere configurato per le seguenti attività: **cashback, prepagato ricaricabile, prepagato usa e getta, postpagato.**





## GIFT CARD

### Per facilitare la scelta di un regalo con un credito prepagato.

La Gift Card è un'ulteriore modalità di fidelizzare nonché un ottimo **strumento per fare up-selling**.

Oltre a promuovere le vendite, la Gift Card consente di **acquisire nuovi clienti e generare ulteriori ricavi**, nella misura in cui il destinatario del regalo non si limita a spendere il credito a sua disposizione ma spesso lo integra in denaro (numerose ricerche evidenziano che oltre l'80% degli utilizzatori di Gift Card spende il 70% in più del valore delle card stesse).



## FAMILY CARD

### Più card, un'unica raccolta.

FidelyNET permette di **collegare più card ad una card definita "Madre"**, consentendo a tutti i possessori delle card collegate di raccogliere punti o caricare crediti su un unico borsellino.

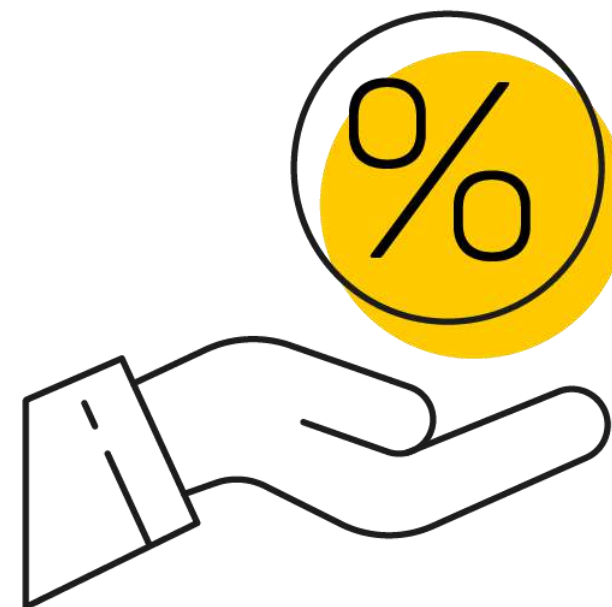


# SCONTI

## Per attivare promozioni legate ad uno sconto.

FidelyNET permette di attivare **campagne promozionali legate ad uno sconto** che viene erogato al cliente nel momento in cui effettua un acquisto. Lo sconto può avere un **valore fisso** (x€), oppure **percentuale** (x%).

La device sul quale verrà effettuata l'operazione riconoscerà che il cliente ha diritto allo sconto e lo calolerà in automatico, indicando l'importo che il cliente dovrà pagare.



# COUPON

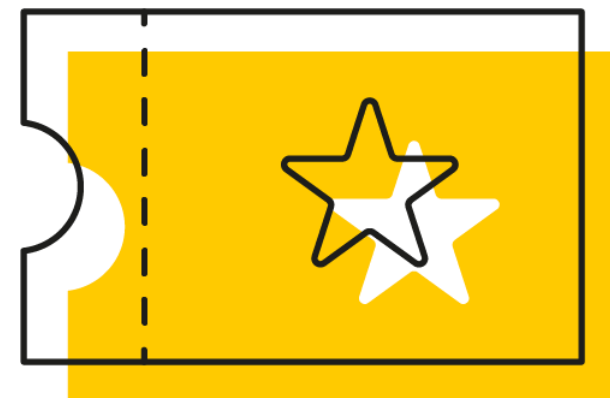
## Per attivare promozioni legate ad un coupon/voucher.

FidelyNET consente di attivare **campagne promozionali con emissione di un buono sconto**, legato ad un codice a barre univoco, che viene erogato al cliente nel momento in cui effettua una determinata azione.

Il buono sconto potrà avere sia un **valore fisso** (x€), che un valore **percentuale** rispetto alla spesa (x%).

Il codice a barre, univoco, relativo al buono può essere stampato/visualizzato sullo scontrino e/o inviato per email e/o inviato per sms.

Quando il cliente usufruirà dello sconto, il codice ad esso relativo verrà marcato come utilizzato e quindi reso inattivo.



## CONCORSI INSTANT WIN

### Per mantenere vivo il programma di loyalty con concorsi istantanei.

FidelyNET permette di **attivare iniziative concorsuali tipo Instant Win**, definendo ogni volta: durata, tipologia di movimento/i che può generare la vincita, reti/negozi aderenti, quantità e tipologia di premi in palio.

La partecipazione al concorso può essere condizionata alla realizzazione di particolari azioni e/o al raggiungimento di **specifici obiettivi target**.

La scelta del vincitore è definita tramite un **algoritmo di scelta casuale** che permetta di schedare le vincite in un arco temporale omogeneo.

Il codice a barre, univoco, da utilizzare per il ritiro del premio, verrà stampato/visualizzato sul ticket/device al momento della vincita.

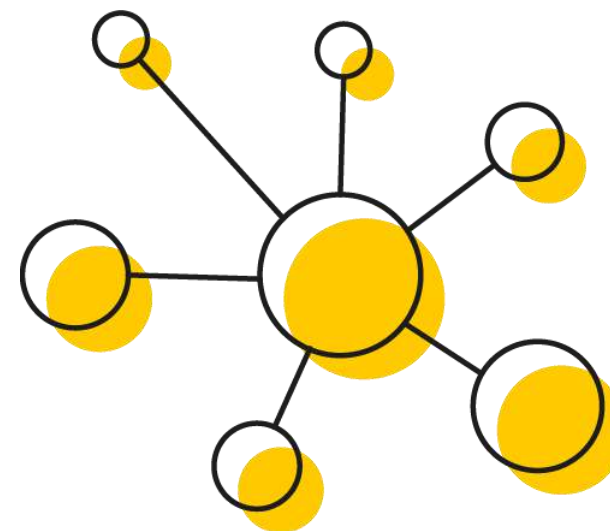


## GESTIONE CAMPAGNE CO-MARKETING

**Per permettere l'interazione di più campagne loyalty.**

La piattaforma permette l'**interazione di più campagne Loyalty** in una logica di **co-marketing** è, infatti, strutturata per recepire "n" campagne su reti di terminali predefiniti (i.e. su logiche territoriali) con dinamiche differenti a seconda della rete individuata.

Il terminale Pos, a seconda della carta/badge/campagna/categoria, al passaggio della carta **si predispone automaticamente con un menù predeterminato**, permettendo a mero titolo esemplificativo raccolta punti a fronte di litri erogati per la card Loyalty ma anche uno sconto in valore per card/badge di clienti oggetto di convenzioni specifiche.



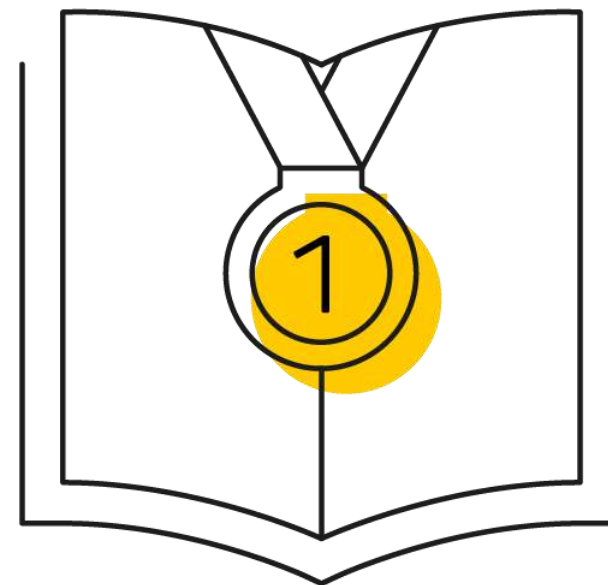
## GESTIONE CATALOGO A PREMI

### Per permettere una gestione semplificata dei premi.

FidelyNET permette la **gestione di uno o più cataloghi a premio**, con possibilità di definire periodo di validità e premi che ne fanno parte, e di creare cataloghi per un determinato cluster di clienti (ad esempio un catalogo specifico per le card di categoria Platinum).

Per ogni premio a catalogo, il sistema permette di indicare: codice, nome, stock disponibile, quantità massima richiedibili, descrizione, immagine, punti necessari per richiederlo e negozi in cui è possibile richiederlo.

Questo permette di **collegare la piattaforma, tramite Web Services, ad un sito web** per la visualizzazione del catalogo a premi e la richiesta dei premi da parte dei clienti.

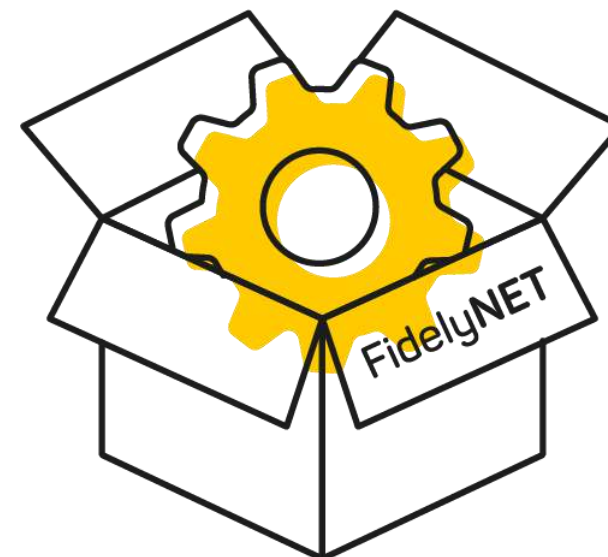


## GESTIONE PRODOTTI

### Per legare la vendita ai prodotti.

FidelyNET permette di **gestire i prodotti delle reti** al fine di **registrare quello/i acquistati dal cliente ed attivare promozioni mirate su di essi.**

Dall'area di gestione delle reti/negozi è possibile caricare/modificare i prodotti, però per elevate quantità, è consigliabile fare un'integrazione tramite Web Services con il gestionale del magazzino dei prodotti dei negozi.





## GESTIONE ANAGRAFICA CUSTOMER

**Per gestire l'anagrafica in modo semplice e completo.**

FidelyNET permette una **completa personalizzata e parametrizzata dell'anagrafica del consumer** in maniera specifica per ogni campagna.

La piattaforma mette a disposizione una serie di **campi standard** (nome, cognome, data di nascita, indirizzo, email, e molti altri) e consente la creazione di un **numero infinito di campi dinamici**, in modo che l'anagrafica possa adattarsi a qualsiasi esigenza.

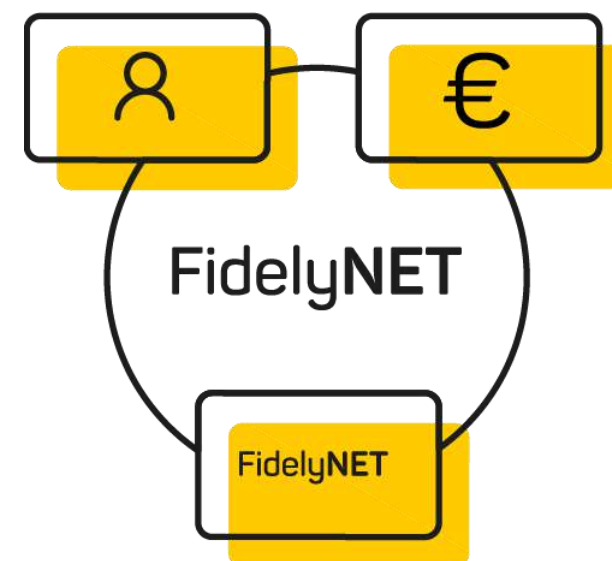


## TIPOLOGIE DI CARD

### Per poter utilizzare qualsiasi codifica di card.

In FidelyNET è possibile utilizzare **qualsiasi tipologia di card**, sia interne che di terze parti, in quanto è consentito definire delle "white list" di card che possono operare in una determinata campagna. FidelyNET suddivide le card in 3 tipologie:

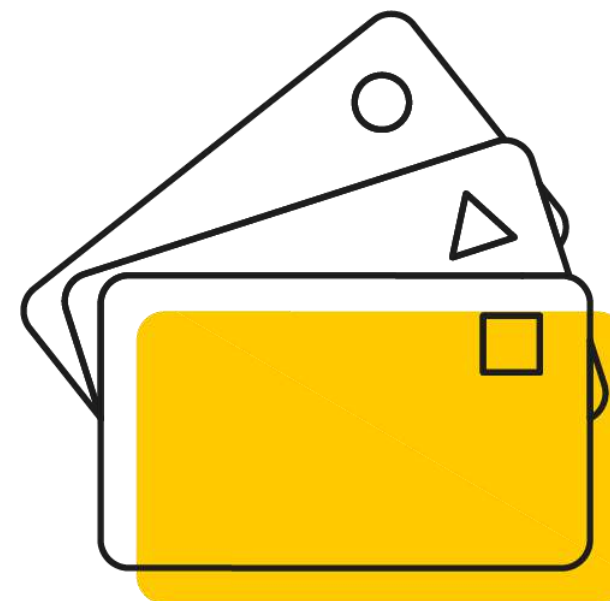
- Card Fidely: sono card che utilizzano la codifica proprietaria FidelyNET.
- Card Bancarie: tutte quelle card che utilizzano una codifica di tipo bancario.
- Card No Fidely: sono tutte le altre card i cui codici possono essere caricati tramite white list.



## CATEGORIE DI CARD

**Per valorizzare il programma di loyalty premiando i clienti più fedeli.**

FidelyNET permette di gestire **un numero X di categorie di card** e la logica di raggiungimento dello status (Basic, Silver, Gold), al fine di incentivare i clienti migliori il raggiungimento di un obiettivo a fronte di vantaggi crescenti e differenziati.



## MESSAGGISTICA

### Per comunicare con i propri clienti.

FidelyNET dispone di un **completo ed integrato sistema di messaggistica**, che permette di comunicare con i propri clienti tramite posta elettronica, SMS e notifiche push.

Tutta la comunicazione è pilotata dalla piattaforma, che permette di creare, tramite il motore promozionale, **cluster selezionati di clienti** e successivamente decidere quale canale comunicativo utilizzare.



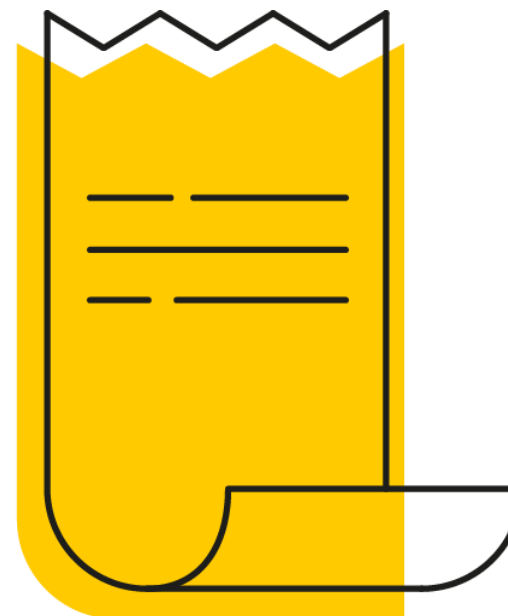
## GESTIONE TICKET

### Per personalizzare il ticket emesso al cliente.

FidelyNET permette di **personalizzare il ticket del movimento** rilasciato dai terminali, siano essi POS, WebPOS, MobilePOS o web services.

Le funzioni personalizzabili sono: logo, testo header, testo footer, pannello firma in calce, numero di copie da stampare.

Tutte le **personalizzazioni possono essere definite per campagna, rete, sottorete o singolo negozio.**



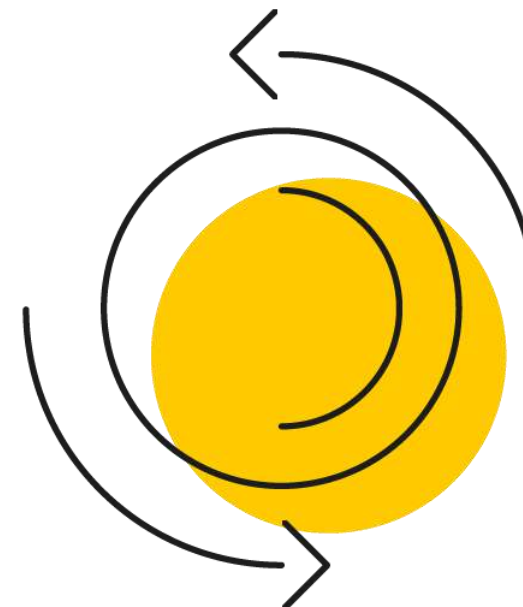
## GESTIONE VALUTE

### Per gestire qualsiasi tipo di valuta.

FidelyNET permette di **gestire e parametrizzare tutte le valute esistenti**.

E' possibile associare una valuta alle campagne, alle reti ed ai negozi, anche differenti tra loro, in questo caso vengono effettuate totalizzazioni differenti.

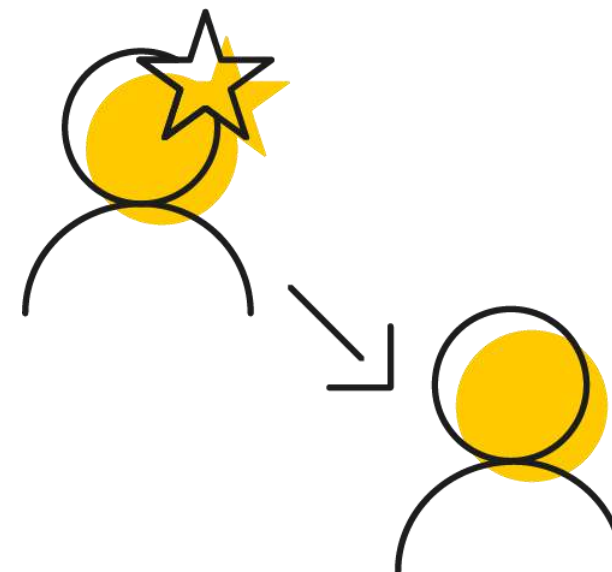
E' possibile anche creare **valute personalizzate**, tipo "litri", utile ad esempio in campagne Petrol.



## MLM

### Per gestire le iniziative member get member.

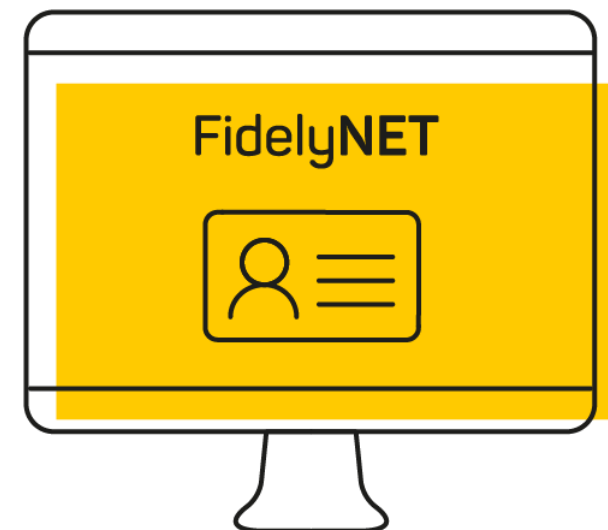
FidelyNET consente la **gestione di iniziative di member get member** che incentivano la presentazione di nuovi clienti da parte di un possessore di card che ne trae vantaggio accumulando punti in maniera continuativa in base alle spese effettuate dal cliente riferito.



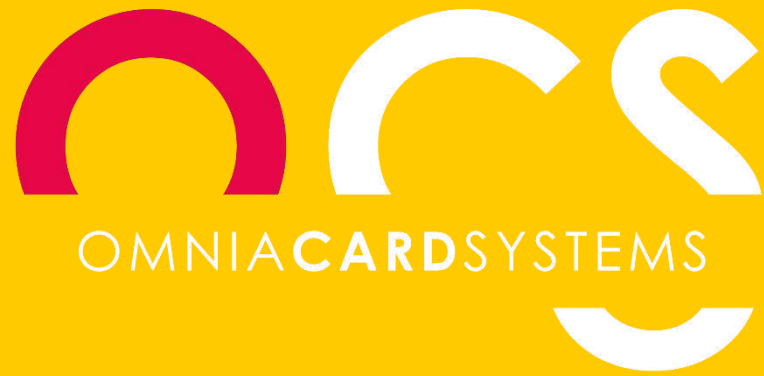
## ICR

### Per l'acquisizione automatica delle anagrafiche.

Integrato con FidelyNET, è presente un **sistema ICR altamente performante** che permette di acquisire in maniera automatica l'anagrafica dei clienti, da moduli standardizzati, andando ad inserire automaticamente i dati nella relativa campagna, facendo in modo, inoltre, che consultando l'anagrafica si possa **visualizzare il modulo firmato dal cliente in formato elettronico**.







OMNI CARD SYSTEMS