



PASEPARTOUT
BEAUTY

SOFTWARE PER I
PROFESSIONISTI DEL
BENESSERE E DELLA
BELLEZZA



PASEPARTOUT[®]
Soluzioni gestionali per aziende e professionisti

UNA FORMULA VINCENTE

La consapevolezza dell'importanza della salute e del benessere nella nostra società ha portato all'evoluzione di centri estetici e centri benessere, da piccole strutture con pochi servizi ad ampi complessi con offerte sempre più ricche e differenziate.

Il settore del Wellness è in continua espansione: ogni giorno nascono nuovi centri e l'offerta di servizi è sempre più articolata.

Emergere in questo panorama è possibile solo adottando le più moderne strategie di marketing ed i più evoluti strumenti informatici.

L'AMPIA GAMMA DEI SERVIZI: DA PROBLEMA A OPPORTUNITÀ!

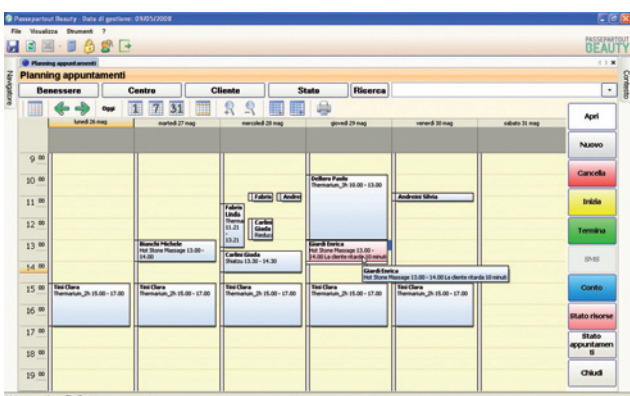
La tendenza ad incrementare la propria offerta di servizi, se non gestita correttamente, può trasformarsi in un problema.

L'incremento dei servizi offerti determina, infatti, maggiori difficoltà nella gestione delle risorse, richiede un'enorme quantità di tempo per l'organizzazione degli appuntamenti e necessita di competenze specifiche dell'operatore.

Una gestione fuori controllo e non organizzata comporta una elevata probabilità di errori come overbooking, mancanza di sale, mancanza di mezzi, con conseguente insoddisfazione del cliente.

OTTIMIZZAZIONE E CONTROLLO

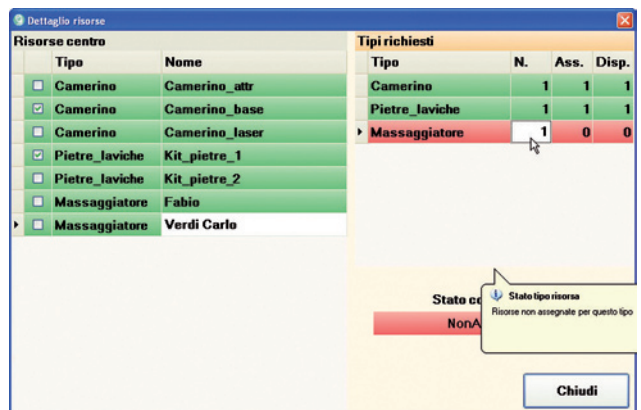
La risposta concreta ai problemi organizzativi e gestionali è una soluzione informatica completa che sia in grado di gestire tutte le risorse del centro, umane e strumentali, suggerendo i dati necessari al corretto svolgimento del trattamento e controllando la disponibilità di spazi, operatori e macchinari.



LA GESTIONE DELLE RISORSE

La gestione delle risorse, completa e flessibile, permette di identificare sia gli operatori che le risorse necessarie per ciascun trattamento e di gestire i turni di lavoro degli operatori.

Inserendo un appuntamento, il programma suggerisce in automatico le risorse necessarie per il trattamento scelto, selezionandole tra quelle abilitate ad effettuarlo e libere nell'orario specificato.



IL PLANNING GRAFICO

Il planning grafico è uno strumento semplice ed intuitivo per gestire in modo ottimale gli appuntamenti del centro.

Del tutto simile ad un'agenda cartacea, offre tutte le funzionalità di un'agenda elettronica, consentendo visualizzazioni diverse degli appuntamenti per periodo, sala, operatore, cliente.

Questo permette di avere una visione immediata e sempre aggiornata degli impegni, evidenziando la migliore combinazione di appuntamenti.

Tra le numerose funzionalità del prodotto è prevista la possibilità di effettuare l'invio automatico al cliente di un SMS come promemoria dell'appuntamento.

Per ogni operatore è inoltre possibile stampare il turno di lavoro o il report degli appuntamenti.

Il software può essere utilizzato con monitor touch screen.

VALORIZZARE IL CLIENTE

Con l'incremento dei servizi offerti ed il conseguente aumento delle attività da svolgere, si corre il rischio di non concentrarsi a sufficienza sulle esigenze del cliente. Il cliente è, e deve essere, il fulcro di ogni attività, perché la soddisfazione del cliente è il fattore che determina il successo del centro.

Il primo obiettivo è dunque quello di soddisfare la propria clientela.

FIDELIZZAZIONE E SERVIZIO

Centralizzare i dati del cliente e quindi condividerli con ogni operatore, consentendo a ciascuno di arricchirli ed utilizzarli in base ai propri permessi, significa creare un identikit del cliente che racconta la storia dei suoi acquisti e traccia la sua anamnesi.

Questo permette a chi gestisce il centro di avere una conoscenza puntuale delle preferenze e delle abitudini del cliente, con la conseguente capacità di proporgli offerte mirate, in linea con i suoi gusti e le sue necessità.

La soddisfazione del cliente è il punto di partenza per costruire una relazione stabile, ma non è sufficiente. È infatti essenziale focalizzare l'attenzione sulla fidelizzazione, ovvero su una relazione durevole che leghi il cliente alla struttura.



PROMOZIONI MIRATE

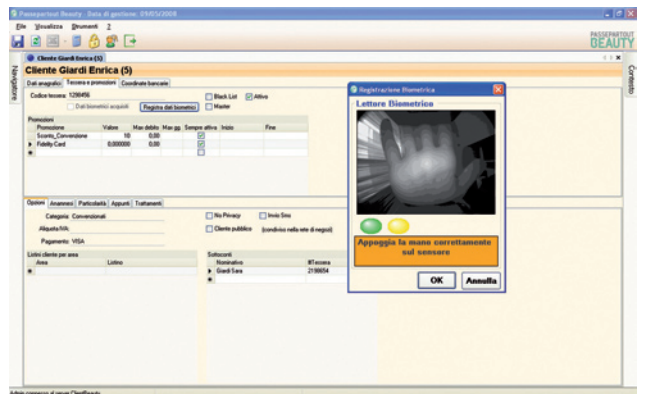
Le promozioni sono uno strumento volto alla fidelizzazione del cliente molto attuali ed ampiamente utilizzate in vari e differenti settori. In seguito all'accrescimento della pressione competitiva, per ottenere un reale vantaggio sui concorrenti, occorre un miglioramento continuo delle relazioni con i clienti. I programmi fedeltà e le attività di fidelizzazione hanno come obiettivo comune la proposta di un'offerta differenziata e quindi vincente rispetto alla concorrenza.

L'ARCHIVIO CLIENTI

L'Archivio Clienti di Passepertout Beauty è estremamente dettagliato e consente di registrare, oltre alle informazioni anagrafiche e ai dati di anamnesi, anche le condizioni economiche riservate al cliente, le eventuali riduzioni e promozioni a lui associate, e tutte le informazioni sui trattamenti effettuati e da effettuare.

L'Archivio permette inoltre di effettuare ricerche utilizzando come parametro qualunque dato contenuto nelle schede: indirizzo, categoria di appartenenza del cliente, data di nascita, preferenza per un tipo di trattamento,...

Ogni anagrafica contiene tre schede specifiche per registrare le informazioni riguardanti il cliente. La scheda anamnesi che riporta le principali informazioni fisiche e le abitudini del cliente, la scheda particolarità dove i campi sono completamente configurabili in base alle esigenze del centro ed una scheda libera per gli appunti.



GESTIONE PROMOZIONI

Il modulo Promozioni permette di creare e personalizzare un numero illimitato di promozioni di varie tipologie: carte a credito (o prepagate), a debito, ad accumulo punti, promozioni MxN, sconti a cliente, sconti su prodotti e trattamenti.

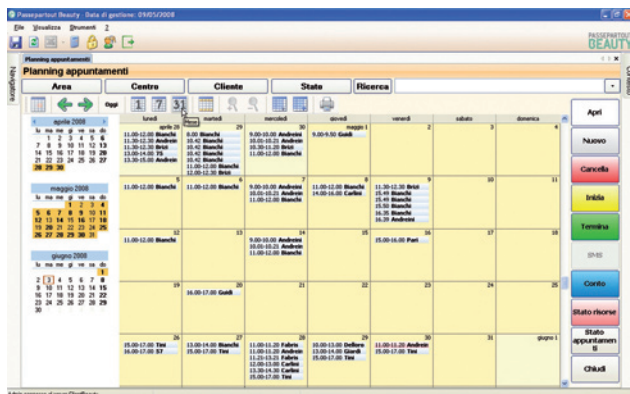
Le promozioni possono essere applicate a singoli clienti, nuclei familiari, aziende ed essere abilitate con validità in determinati giorni e fasce orarie specifiche.

L'anagrafica del cliente propone una scheda promozioni dove vengono riepilogate tutte le promozioni associate al cliente riportandone valore e periodo di validità.

PRINCIPALI FUNZIONALITA'

PLANNING APPUNTAMENTI

- Inserimento guidato appuntamenti e controllo risorse necessarie al trattamento
- Planning appuntamenti consultabili per data, operatore, risorsa, cabina, cliente
- Gestione e stampa preventivi
- Planning turni operatori



GESTIONE PUNTO CASSA

- Fatturazione unica prodotti, trattamenti e pacchetti
- Emissione ricevute, fatture, scontrini, scontrini parlanti
- Connessione con dispositivi POS Ingenico
- Gestione sospesi e fatturazione riepilogativa
- Chiusura parziale di cassa per turni del personale e chiusura giornaliera dell'attività con stampa di report riepilogativi della giornata
- Stampa del registro dei corrispettivi

SCHEDE TRATTAMENTI

- Associazione al trattamento di operatori, sale, apparecchiature
- Gestione pacchetti
- Storico trattamenti effettuati

SCHEDE CLIENTE

- Anagrafica e storico cliente
- Scheda di anamnesi
- Riconoscimento del cliente tramite lettore biometrico

FIDELITY E PROMOZIONI

- Promozioni di tipo sconto cliente, sconto articolo, prepagate, accumulo punti, MxN, fido cliente
- Applicazione di listini e promozioni a giorni e fasce orarie
- Associazione delle promozioni per categorie o gruppi di clienti
- Gestione listini

MAGAZZINO E PRODUZIONE

- Anagrafica fornitori
- Gestione scorte e ordini a fornitore
- Gestione ordini cliente
- Inventario e storico movimenti di magazzino
- Stampa etichette con codici a barre
- Modulo palmare per la gestione del magazzino

STATISTICHE E ANALISI DEI DATI

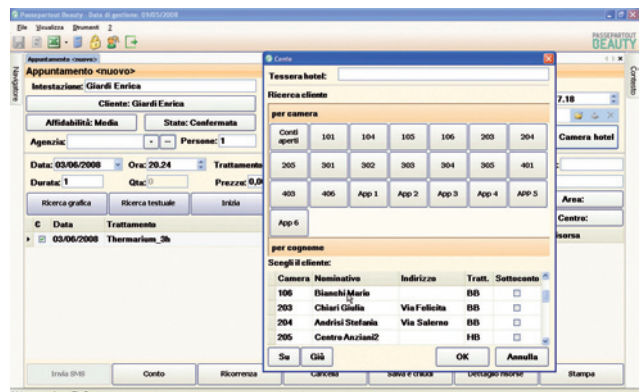
- Indagini su tutti i dati disponibili nel programma
- Esportazione delle indagini in excel
- Creazione di statistiche e analisi liberamente impostabili: trattamenti eseguiti, vendite, provvigioni

GESTIONE SICUREZZA E PROFILI UTENTE

- Accesso al programma protetto da password
- Definizione dei diritti di accesso alle varie parti del gestionale e dei permessi per gruppi di utenti
- Log operazioni eseguite da ciascun utente

GESTIONE INTEGRATA DEL BAR/RISTORANTE

- Gestione del bar o ristorante interno con anagrafiche prodotti, fornitori, clienti condivise e gestione magazzino comune
- Emissione di un conto unico per trattamenti, acquisti e servizi ristorativi



COPIE DI SICUREZZA AUTOMATICHE DEGLI ARCHIVI



PASSEPARTOUT S.A.

Il marchio Passepartout, presente da venti anni sul mercato, vanta ad oggi oltre **22.000 installazioni**, che testimoniano il largo consenso di Aziende e Professionisti, che hanno creduto nella stabilità e nella completezza dei suoi software gestionali.

Le funzionalità del software, unitamente a condizioni di acquisto e di gestione estremamente competitive, hanno permesso al Cliente un ritorno ottimale del proprio investimento tecnologico.

La Ricerca e Sviluppo di Passepartout ha prodotto, nel tempo, soluzioni affidabili e innovative, caratterizzate da funzionalità standard e strumenti di personalizzazione integrati che soddisfano ogni tipo di esigenza aziendale.

Una rete consolidata di **oltre 250 strutture Partner** presidia il territorio, offrendo un alto livello di qualità nei servizi.

Il Sistema di Gestione per la Qualità di Passepartout è certificato secondo gli standard **UNI ISO 9001:2000**.



Prodotti distribuiti da:

PASSEPARTOUT s.a.

World Trade Center / A
Via Consiglio dei Sessanta, 99
47891 Dogana - RSM

www.beauty.passepartout.net

