



GSP – Formazione

La vendita degli abbonamenti
e delle altre tipologie di prodotti



Dove trovo informazioni e contenuti formativi sulla suite GSP?



- Il nostro [sito WEB](#) e, in particolare, la sezione [La suite GSP](#)
- Su Facebook
 - [GSP Software](#) – pagina pubblica
 - [GSP - Indicazioni e funzionalità](#) – gruppo riservato agli utenti
 - [Universo SPORTY](#) - gruppo riservato agli utenti
- Notizie brevi e avvisi tramite i gruppi Whatsapp GSP e SPORTY
- La nuova sezione del nostro sito Internet [GSP – Indicazioni operative](#), pagina raggiungibile anche direttamente da [GSP/SESSIONE/AIUTO](#)
- Ad ogni aggiornamento che rilasciamo, il [CHANGELOG](#)





Il percorso formativo

MODULI GENERALI

- 1) **PANORAMICA DELLE NUOVE FUNZIONALITA'**
- 2) LE FUNZIONALITA' DI BASE
 - **INFORMAZIONI PRELIMINARI**
 - **LA SCHEDA ANAGRAFICA**
 - **LA VENDITA DEGLI ABBONAMENTI E DELLE ALTRE TIPOLOGIE DI PRODOTTI**
- 3) **GLI STRUMENTI A SUPPORTO DELL'ATTIVITA' COMMERCIALE**
- 4) GLI STRUMENTI DI AUSILIO AL DESK
 - **IL MODULO INCONTRI PIANIFICATI**
- 5) FUNZIONI DI PIANIFICAZIONE, CONTROLLO E ANALISI DEI DATI
- 6) MODULI AGGIUNTIVI, INFRASTRUTTURA E TECNOLOGIE
 - **LA PROTEZIONE DEI DATI E IL BACKUP**

**GIA' DISPONIBILI
IN CORSO**



Il percorso formativo

APPROFONDIMENTI TEMATICI

- **IL LISTINO PREZZI**
- **IL PLAN ATTIVITA' E L'INTEGRAZIONE CON L'APP**
- **IL CONTROLLO ACCESSI**
- **LA GESTIONE DEI PROFILI UTENTE**
- **I PROGRAMMI DI RACCOLTA PUNTI**
- **I PERIODI DI INTERRUZIONE DELLE ATTIVITA' –
L'USO DI RECUPERI & VOUCHER**

**GIA' DISPONIBILI
IN CORSO**



I moduli di GSP

- **SCHEDA ANAGRAFICA**
- **PRIMA NOTA**
- **ANALISI**
 - **CONTRATTI**
 - **PAGAMENTI**
 - **SCADENZA RATE**
- **UTILITA' / PARAMETRI AZIENDA**
 - **CONTRATTI**
 - **PRIMA NOTA**
 - **REPORT**
- **TABELLE /CONTRATTI (tutte)**



Premesse e principi generali

- Questo modulo è dedicato alla procedura di vendita e presuppone
 - La creazione del listino prezzi (vedi apposito modulo formativo)
 - L'inserimento della scheda anagrafica del Clubber acquirente (vedi apposito modulo formativo)
 - La corretta impostazione dei parametri generali di utilizzo e delle relative stampe
- Ci occuperemo delle QUATTRO procedure ordinarie di vendita
 - Nuovo
 - Rinnovo
 - Integrazione
 - Spot
- e delle TRE funzionalità a supporto di particolari esigenze (successive alla vendita del contratto)
 - Sospensioni
 - Annullamenti
 - Trasferimenti



Premesse e principi generali

- Le vendite sono SEMPRE riferite ad una specifica anagrafica
- La corretta impostazione dei differenti processi di vendita NON è oggetto di questo modulo formativo
 - Nuovo
 - Rinnovo
 - Integrazione
 - Spot
- Procedure diverse per i CONTRATTI A DURATA e per le VENDITE SPOT
- Le «regole» definite per ogni prodotto presente nel listino vengono proposte durante la procedura di vendita, ma sono modificabili



La vendita di un NUOVO CONTRATTO (NV)

Si tratta di una procedura in 3 passaggi consecutivi (cd. wizard)

- 1) Scelta del prodotto, date di riferimento, regole per l'ingresso + NOTE
- 2) Importo della vendita, modalità e tempi di pagamento + NOTE
- 3) RegISTRAZIONI in PRIMA NOTA

Dopo la conferma

- 4) Stampa del contratto / Versione digitalizzata e firma grafometrica
- 5) Stampa della ricevuta / Stampa dello scontrino fiscale (**NOVITA'**)



La vendita di un NUOVO CONTRATTO (1)

- Data contratto (o data stipula) = il giorno in cui il Clubber accetta e sottoscrive
- Viene proposta in automatico la «data di sistema», che può essere modificata se necessario; sarà la data in cui si genera il fatturato (ricavo)
- In relazione ad ogni specifica vendita
 - Assistente
 - Istruttore
 - Fonte pubblicitaria
- Scelta del prodotto dal listino esistente



La vendita di un NUOVO CONTRATTO (1)

- Data in mesi e Ingressi a settimana sono valori definiti nel listino, ma modificabili
- Punti Fidelity e zone sono valori definiti nel listino, ma NON modificabili
- Data inizio (o data decorrenza) = il giorno in cui il Clubber può cominciare a frequentare
 - Orari validi per l'ingresso
 - Giorni validi per l'ingresso
- Iscrizione ad uno o più corsi -> PLAN ATTIVITA'
- NOTE -> inserire informazioni particolari relative alla vendita, soprattutto per quanto riguarda eventuali variazioni apportate al periodo di validità

Pag. succ. >



La vendita di un NUOVO CONTRATTO (2)

La seconda schermata è dedicata alla parte economica

- Importo del contratto -> viene proposto il valore presente nel listino, ma può essere modificato
- Acconto -> importo (parziale o totale) del pagamento effettuato contestualmente alla vendita
- Da rateizzare -> valore residuo, da pagare tramite
 - FINANZIAMENTO (viene creata una singola rata, la cui scadenza è «n» giorni dopo la data di stipula; questo valore si definisce in UTILITA'/PARAMETRI AZIENDA/CONTRATTI)
 - DIRETTAMENTE (in una o più rate, da inserire manualmente o da calcolare in modo automatico, impostando i relativi valori)
 - ADDEBITO periodico RID/SEPA sul conto corrente del Cliente



La vendita di un NUOVO CONTRATTO (2)

- L'IMPORTO RATE dovrà coincidere con il valore DA RATEIZZARE
- La data di scadenza delle rate NON può essere successiva alla DATA SCADENZA CONTRATTO
- NOTE -> inserire informazioni particolari relative alla vendita, per quanto riguarda eventuali variazioni apportate all'importo Pag. succ. >



La vendita di un NUOVO CONTRATTO (3)

La terza schermata è dedicata alle registrazioni contabili in PRIMA NOTA

- La registrazione della vendita del contratto -> i campi sono già valorizzati
- (Se presente) La registrazione del pagamento relativo all'acconto -> è necessario indicare soltanto la modalità di pagamento utilizzata (gli altri campi sono già valorizzati)
- per confermare l'intera operazione di inserimento e registrare la vendita effettuata



Dopo aver concluso l'operazione di vendita

La fase successiva è dedicata alla produzione e/o stampa dei relativi documenti

- 1) La RICEVUTA (o lo scontrino fiscale) relativa all'acconto pagato dal Cliente (se previsto)
- 2) Il contratto che definisce e disciplina il rapporto con il Cliente
 - può essere gestito in modo tradizionale (elaborazione dell'anteprima a video e stampa in due copie, una da fare firmare al Cliente e da archiviare e una da consegnare al Cliente)
 - o tramite FIRMA GRAFOMETRICA (elaborazione digitale, firma tramite Sign Pad, invio al Cliente per e-mail e archiviazione del file PDF firmato; per informazioni aggiuntive, clicca [QUI](#))



Le operazioni da effettuare in corso di svolgimento di un determinato contratto

PAGAMENTO RATA -> indicare la data di effettivo pagamento e la modalità utilizzata dal Cliente

Sono disponibili due funzionalità accessorie:

Dividi pagamento -> per gestire un singolo pagamento con due diverse modalità (ad esempio, parte in contanti e parte con carta di credito)

Pagamento parziale -> il Clubber paga solo in parte una rata; viene generata una rata (indicare la data) di importo pari alla differenza fra quanto pagato e quanto previsto all'origine



Le operazioni da effettuare in corso di svolgimento di un determinato contratto

SOSPENSIONE (SP)

- Indicare la data di inizio della sospensione e la durata prevista + eventuali NOTE
- La sospensione determina il blocco all'ingresso (se si tratta dell'unico contratto valido)
- La riattivazione va effettuata **MANUALMENTE**, sulla base dei giorni **RICHIESTI** all'origine o di quelli effettivamente **TRASCORSI**



Le operazioni da effettuare in corso di svolgimento di un determinato contratto

ANNULLAMENTO (AN)

- Procedura da utilizzare per «chiudere» amministrativamente un contratto, ad esempio nel caso di un Cliente che, dopo aver sottoscritto un contratto e versato un acconto, sospende la frequenza e non risponde ai tentativi di contatto e/o alla procedura di recupero crediti (con le modalità e gli strumenti utilizzati)
- Viene creato un movimento contabile Dare-, di importo pari alla quota di fatturato non incassata (eventualmente = 0, se il contratto risulta già saldato)
- E' possibile inserire una NOTA



Le operazioni da effettuare in corso di svolgimento di un determinato contratto

TRASFERIMENTO (TR)

- A seguito di un ANNULLAMENTO, è possibile trasferire il residuo del contratto non utilizzato ad un altro cliente (già presente in anagrafica)
- La procedura trasferisce il residuo in termini di
 - Eventuale saldo da pagare (una o più rate che risultino non ancora pagate)
 - Numero di giorni rimanenti fino alla data di scadenza prevista
- Il contratto ceduto viene definito SUBENTRO (**SB**)



Le altre procedure di vendita

RINNOVO (RN)

- Nel caso di RINNOVI ANTICIPATI, è possibile calcolare le date limite delle varie fasce di sconto, utilizzando la funzionalità di anteprima e applicando un determinato sconto in fase di vendita
- L'applicazione di uno sconto (inteso come importo fisso o percentuale) è regolata dalla tabella GESTIONE SCONTI e da quanto previsto nella tabella CONTRATTI, per ogni singolo prodotto in vendita



Le altre procedure di vendita

INTEGRAZIONE (IN)

- È la procedura di vendita per il passaggio da un contratto di breve durata (ad esempio, un mensile o un trimestrale) ad uno di più lunga durata (ad esempio, un annuale)
- Selezionato il contratto in essere (da integrare), viene generato un contratto complementare rispetto ai valori interi del prodotto di più lunga durata, in termini di
 - Importo -> la somma degli importi dei due contratti sarà pari al valore intero del contratto di più lunga durata
 - Durata -> la somma delle durate dei due contratti sarà pari al valore intero del contratto di più lunga durata
- La data di decorrenza del contratto INTEGRAZIONE sarà fissata al giorno successivo rispetto alla scadenza di quello da integrare



Le altre procedure di vendita

INTEGRAZIONE (IN)

- La vendita di una INTEGRAZIONE deve rispettare le regole presenti in UTILITA' / PARAMETRI AZIENDA / CONTRATTI, in termini di
 - Data ultima entro la quale è possibile vendere una INTEGRAZIONE
 - Data ultima entro la quale è possibile completare i relativi pagamenti
- Le date sono calcolate a partire dalla DATA DI DECORRENZA del contratto che si vuole integrare
- Inoltre, sia il contratto di provenienza, sia quello di destinazione devono essere indicati come possibile INTEGRAZIONE nella tabella di base dei contratti



Le altre procedure di vendita

LA VENDITA SPOT

- È una procedura semplificata, da utilizzare per i prodotti di importo non rilevante e privi di durata (ad esempio, l'ingresso singolo, eventuali accessori, la partecipazione ad una singola lezione, etc.)
- NON è possibile rateizzare il pagamento, che va effettuato per intero contestualmente alla vendita
- L'indicazione della FONTE PUBBLICITARIA è facoltativa



Gli strumenti di controllo e di analisi dei dati

LA PRIMA NOTA (GESTIONE / PRIMA NOTA)

- È il riepilogo dei movimenti contabili registrati durante le varie operazioni, nell'ambito di una determinata giornata o di un periodo (da data a data)
- È possibile filtrare la ricerca utilizzando alcuni criteri
- È finalizzato a produrre le chiusure contabili giornaliere; NON è uno strumento di analisi dei dati
- Ogni movimento contabile riporta l'utente che lo ha registrato
- È disponibile la funzione per esportare i dati in Excel

ANALISI CONTRATTI

- È il modulo per l'analisi del fatturato, quindi delle vendite effettuate
- Mette a disposizione molteplici criteri per filtrare i dati, che possono essere utilizzati tutti in combinazione
- È disponibile la funzione per esportare i dati in Excel (sia per quanto relativo ai contratti individuati, sia con riferimento ai dati anagrafici dei Clubber che hanno effettuato l'acquisto)



Gli strumenti di controllo e di analisi dei dati

ANALISI PAGAMENTI

- È il modulo per l'analisi dell'incassato, quindi dei pagamenti ricevuti
- Mette a disposizione molteplici criteri per filtrare i dati, che possono essere utilizzati tutti in combinazione
- È disponibile la funzione per esportare i dati in Excel
- Sono disponibili, inoltre, le funzioni di stampa, che forniscono differenti aggregazioni di dati

ANALISI SCADENZA RATE

- È il modulo da utilizzare per tenere sotto controllo le rate incassate o da incassare
- Mette a disposizione molteplici criteri per filtrare i dati, che possono essere utilizzati tutti in combinazione
- È disponibile la sezione per la gestione dei pagamenti a mezzo addebito SEPA sul conto corrente del Cliente



Alcune note

- L'impostazione dei REPORT (stampa del contratto e della ricevuta di pagamento) viene solitamente effettuata in fase di installazione e configurazione del software
- Per i seguenti argomenti, si rinvia ad uno specifico modulo di approfondimento:
 - La gestione delle ricevute di avvenuto pagamento
 - Le regole da seguire per distinguere e utilizzare al meglio le TRE procedure di vendita: NUOVO / RINNOVO / INTEGRAZIONE
 - Gli strumenti di analisi dei dati



DOMANDE?

Carlo Di Giandomenico

Mob. **333 1700459**

Email carlo@edilab.it

Skype **carlo_dg11**

Grazie per l'attenzione!



GSP – Formazione

La vendita degli abbonamenti
e delle altre tipologie di prodotti

