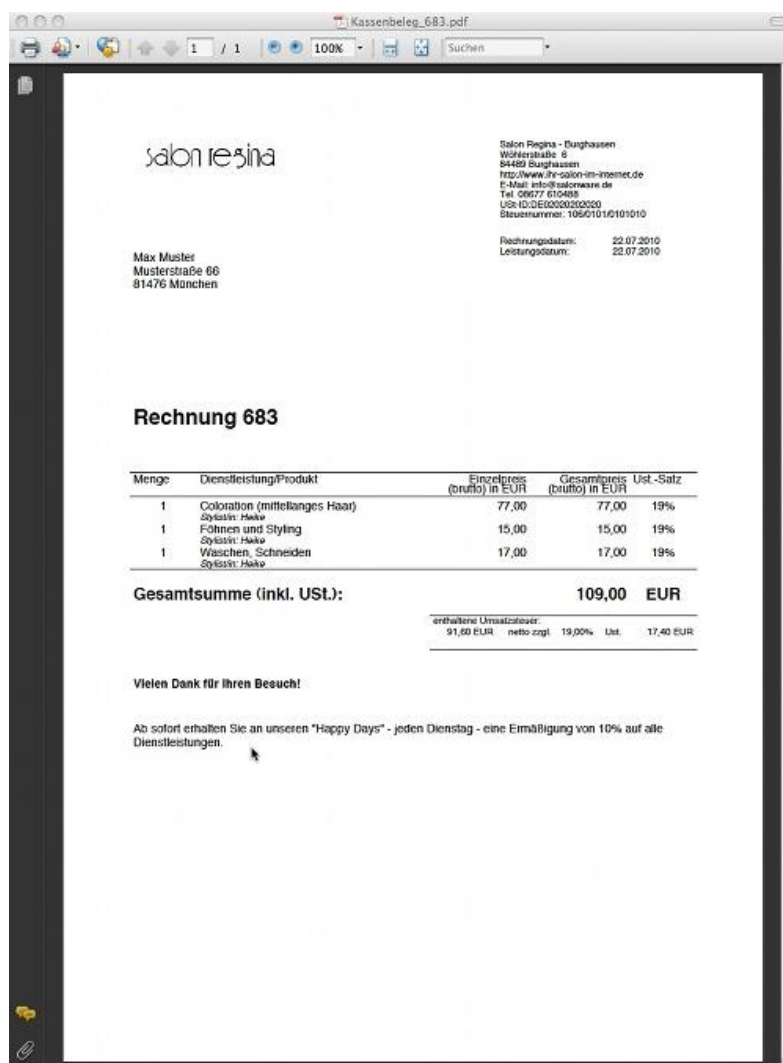


Salonportal

Zusätzlicher Texthinweis auf der Rechnung/Kassenbonn

Auf der Rechnung bzw. dem Kassenbonn kann jetzt ein **zusätzlicher Texthinweis angezeigt werden**. Dieser Texthinweis kann z. B. eine Werbebotschaft, eine Info über neue Produkte oder Dienstleistungen - oder neue Öffnungszeiten, Angebote und Veranstaltungen sein.



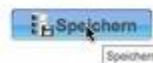
Die Eingabe des Texthinweises erfolgt im Managementportal im Bereich Salonverwaltung - Einstellungen.

Texthinweis auf der Kundenrechnung/Kassenbeleg

Ab sofort erhalten Sie an unseren "Happy Days" - jeden Dienstag - eine Ermäßigung von 10% auf alle Dienstleistungen.

Noch max. 384 Zeichen.

Änderungen werden erst nach dem Klicken auf den Speichern-Button gespeichert.



Terminfassung – Übernahme der E-Mail-Adresse und/oder Mobilnummer in die Kundenkartei

Bei der Terminfassung werden die in der Kundenkartei gespeicherten Kontaktdaten – die E-Mail-Adresse und die Mobilnummer – angezeigt.

Wenn noch keine E-Mail-Adresse/Mobilnummer gespeichert ist, kann für die Terminbestätigung eine Adresse bzw. Rufnummer eingetragen werden. **Ab jetzt werden diese Kontaktdaten direkt in die Kundenkartei übernommen und gespeichert, wenn noch keine E-Mail bzw. Mobilnummer hinterlegt ist.** Somit ist keine erneute Eingabe der Kontaktdaten in der Kundenverwaltung erforderlich.

E-Mail: <input type="text" value="max@muster.de"/>	Mobil: <input type="text"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Terminbestätigung per E-Mail senden	<input type="checkbox"/> Terminbestätigung per SMS senden (0,10 EUR/SMS)
<input type="checkbox"/> Terminerinnerung per E-Mail senden 1 Tag vor dem Termin	<input type="checkbox"/> Terminerinnerung per SMS senden am Vortag um 16 Uhr

Der Termin wird erst nach dem Klicken auf den Button **Termin buchen** im Kalender eingetragen.

Managementportal

Mehrfachfilter - bis zu 5 Filterkriterien

Im Managementportal im Bereich Kunden – Kundenfilter können Kunden mit vielen vordefinierten Standardfiltern selektiert und exportiert werden.

Ab sofort können **bis zu 5 Filterkriterien miteinander kombiniert** angewendet werden.

Beispiel:

Es können z. B. die Filterkriterien "weiblich", "Kunden mit E-Mail-Adresse" und "Geburtstag im April" gewählt werden. Es werden nur die Kunden selektiert, bei denen alle drei gewählten Filterkriterien zutreffen (UND-Verknüpfung).

Die Auswahl von mehreren Filterkriterien (**Mehrfachfilter**) ist mit gedrückter "Strg"-Taste bzw. bei Apple MacOS mit gedrückter "Apfel"-Taste möglich - also "Strg"/"Apfel"-Taste gedrückt halten und mit der Maus die Filterkriterien auswählen.

Neue Farben für Dienstleistungen im Terminkalender

Im Managementportal im Bereich Produkte und Dienstleistungen **stehen 9 neue** Farben zur Kennzeichnung von Dienstleistungen im Terminkalender zur Verfügung.



Kundenfilter - Salon Burghausen



PROFESSIONAL-Version:

Gap-Analyse

Die **Gap-Analyse** - oft auch als **Lückenanalyse** bezeichnet - ist ein betriebswirtschaftliches Management-Instrument zur Identifizierung strategischer und operativer Lücken.

Das Prinzip der Gap-Analyse beruht auf der Zukunftsprojektion, also der **Hochrechnung des Umsatzes im Vergleich zum geplanten Umsatz**. Dadurch lassen sich frühzeitig Abweichungen vom geplanten Zielpfad feststellen.

Die Gap-Analyse kann in der Professional-Version im Managementportal im Bereich Reporting aufgerufen werden.

In der Gap-Analyse werden die monatlichen Salon-Umsätze eines kompletten Jahres kumuliert in einem Diagramm dargestellt und tabellarisch aufgelistet. Im aktuellen Jahr werden die **zukünftigen Umsätze durch Extrapolation der Vergangenheitswerte hochgerechnet**.

Die **Differenz bzw. Abweichung zwischen der Umsatzprognose und dem Umsatzplan wird als Lücke (Gap) bezeichnet**.

Zusätzlich zur grafischen Darstellung der Gap-Analyse werden die entsprechenden Umsatzzahlen und die Umsatzlücke in einer Tabelle für jeden einzelnen Monat aufgelistet. Bei negativen Lücken – also Umsatzhochrechnung unter dem Planumsatz – werden die Zahlen in roter Schrift dargestellt.

Im Falle von positiven Lücken (Hochrechnung **über** dem geplanten Umsatz) werden die Zahlen in grüner Schrift angezeigt. Der zu erwartende Umsatz wird bei gleichbleibender Umsatzentwicklung voraussichtlich höher als der geplante Umsatz sein. Der Umsatzplan für die einzelnen Mitarbeiter kann entsprechend angehoben werden.

