



FIDUCIAL
INFORMATIQUE

V-Mobility

Extraire des données
Clients / Véhicules

1. INTRODUCTION	3
1.1. AVANT-PROPOS	3
1.1.1. BENEFICES	3
1.1.2. PRE REQUIS	4
1.2. ACCES A L'MARKETING	4
2. CREEZ VOS CIBLES	5
2.1. PREPARER UNE REQUETE	5
2.1.1. PREPARER LA LISTE	5
2.1.2. CHOIX DES CRITERES	7
2.1.3. SPECIFICITE DE L'OPERATEUR « ET »	9
2.1.4. SPECIFICITE DE L'OPERATEUR « OU »	10
2.2. TRIER LES DONNEES DE LA CIBLE	11
2.3. SUPPRIMER DES CLIENTS DE LA CIBLE	13
2.4. SAUVEGARDER VOTRE CIBLE	14
2.5. OUVRIR OU SUPPRIMER UNE CIBLE SAUVEGARDEE	15
2.6. TRAITEMENT DANS EXCEL	16
2.7. OPERATION COMMERCIALE (MAILING)	17
2.8. ENVOI DE SMS	19
2.9. PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES	22

1. Introduction

1.1. Avant-Propos

Il existe des opportunités pour les entreprises qui savent valoriser au mieux leur capital Client, et pouvoir l'exploiter. C'est ce que propose l'outil CRM « **I'Marketing** » dans **V-Mobility**.

Ce module intègre des fonctions évoluées d'extraction de données Après-vente, exploitables dans les mailings, tableaux de données ou d'analyse, et même via des envois groupés de SMS.

1.1.1. Bénéfices

Augmentez votre potentiel pour obtenir :

- ❗ De Nouveaux clients
- ❗ Une qualité de service
- ❗ Une confiance et fidélité

Rappelez à vos clients leurs dates de révision ou dates de contrôle technique à échéance, appuyez une campagne du constructeur au bon moment, etc...ce sont autant d'occasions d'entretenir une relation de qualité avec ceux qui font votre activité du quotidien. **V-Mobility** vous offre des fonctions simples et efficaces pour extraire de votre base de données les informations qui vont permettre la réalisation d'opérations marketing ciblées de fidélisation ou de conquête.

En utilisant le potentiel de l'Marketing intégré dans **V-Mobility**, vous disposerez d'outils performants pour suivre votre parc client, de rappeler à votre client une échéance de réparation, annoncer une opération commerciale, des journées Portes Ouvertes...

La force de l'Marketing est de vous permettre d'extraire les données dont vous avez besoin, pour pouvoir ensuite les exploiter pleinement dans Word, Excel, ou pour envoyer des SMS groupés. (*)


(*) L'envoi de SMS depuis V-Mobility ou l'Marketing nécessite un abonnement complémentaire auprès de la société le SMS.com. Contactez notre service commercial pour de plus amples informations.

1.1.2. Pré Requis

Ce produit est un « requêteur » qui permet de sélectionner des clients ou des véhicules sur des critères précis, puis gérer votre marketing direct.

Pour que ce module soit efficace, il est indispensable d'avoir une base de données saine et bien renseignée. Toute personne ayant accès au fichier Client doit saisir les informations avec le plus de rigueur possible.

Il est donc très important de renseigner pour chacun de vos clients et leurs véhicules un maximum d'informations, car la presque totalité de ces informations de **V-Mobility** sont « requêtables ». Pour cette raison, plus vous avez d'informations de qualité dans votre base Client / Véhicules **V-Mobility**, plus vous cibleriez précisément vos clients.

 **IMPORTANT** : les logiciels Word et Excel sont aussi indispensables pour extraire et exploiter vos données.

1.2. Accès à l'Marketing

L'accès à l'Marketing peut se faire à partir de **V-Mobility**, dans le menu **MES DONNÉES**, rubrique **l'Marketing**



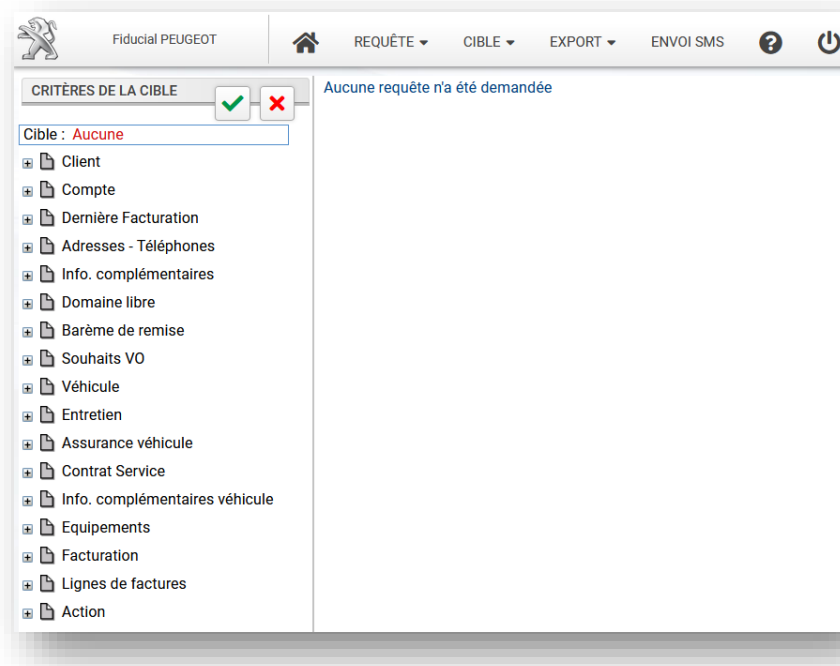
Il est possible aussi que lors de votre installation le consultant formateur vous ai mis sur le bureau de votre PC un icône donnant un accès direct à l'Marketing.

2. Créez vos cibles

2.1. Préparer une requête

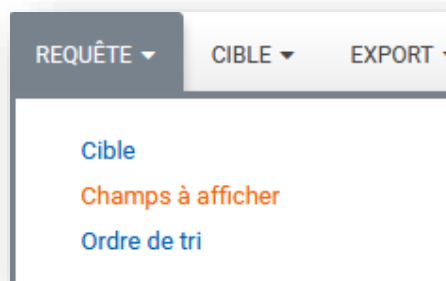
2.1.1. Préparer la liste

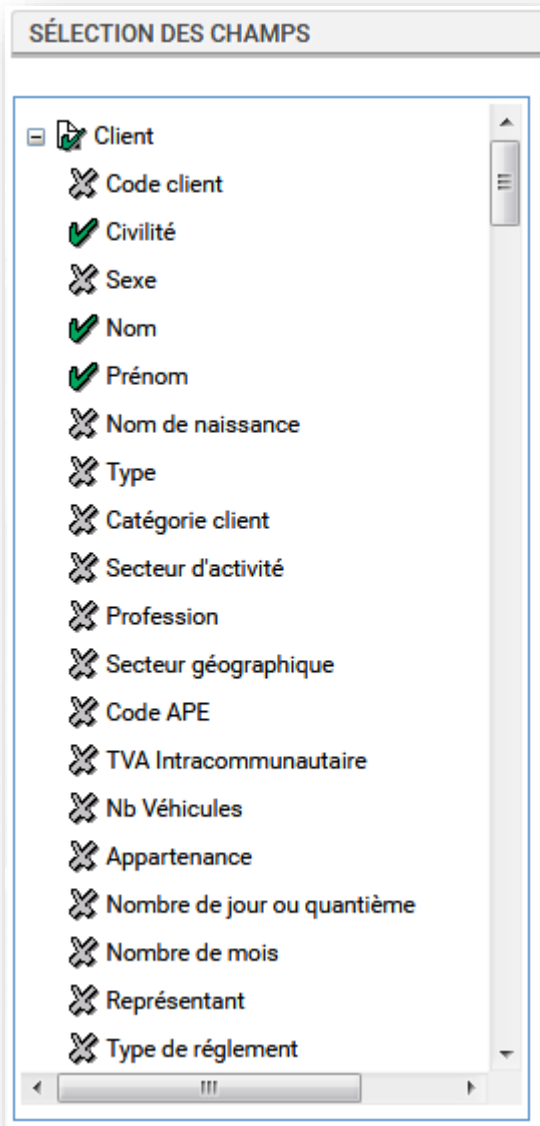
Un nouvel onglet s'ouvre dans votre navigateur :



Toujours commencer par les "Champs à afficher"

Pour ce faire dans le menu positionnez-vous sur **REQUÊTE**, et sélectionnez « **Champs à afficher** »



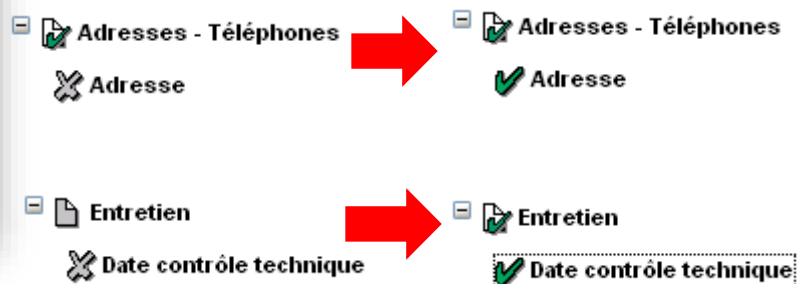


Par cette action vous allez sélectionner les champs (informations) que vous souhaitez extraire et visualiser dans la liste des résultats.

Les "Champs à afficher" sont les informations qui apparaîtront lors de l'affichage de la requête. Il ne faut pas confondre les champs à afficher avec les critères de tri !

Pour sélectionner un champ, un clic sur la zone choisie sélectionnera automatiquement ce champ.

Exemple : Un clic sur adresse ou sur date contrôle technique permet de sélectionner le champ correspondant



Dès que tous vos champs sont sélectionnés, un clic sur l'icône vert en haut de la fenêtre vous permet de valider tous vos champs.



Une fois cette étape réalisée, après validation, vous revenez directement sur les critères de la cible. Ces critères représentent la sélection (le filtre) que vous souhaitez apporter à votre liste finale.

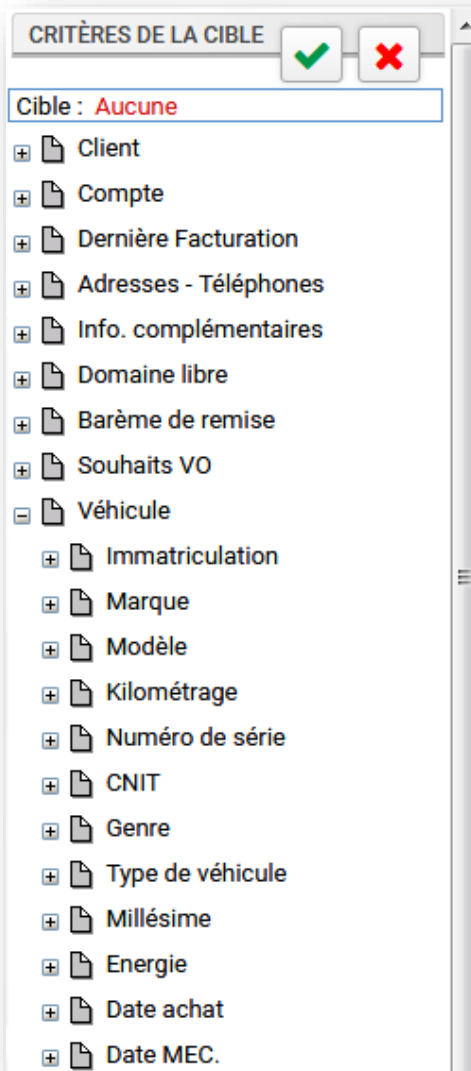
2.1.2.Choix des critères

Vous allez déterminer ici les critères par lesquels un client ou un véhicule sera inclus dans votre liste finale. Une cible peut être établie sur des données clients et/ou des données véhicules Après-vente. Les critères choisis peuvent se combiner pour effectuer une sélection très précise.



Exemple : pour annoncer une Journée Portes Ouvertes, les critères de la cible pourraient être

- clients dont la dernière facture date de moins de 2 ans
- clients qui ne s'opposent pas à recevoir de la publicité (zone "CNIL")
- clients possédant une marque spécifique de véhicule
- Véhicules anciens de plus de douze ans depuis leur date de MEC
- etc....

Les critères à cocher

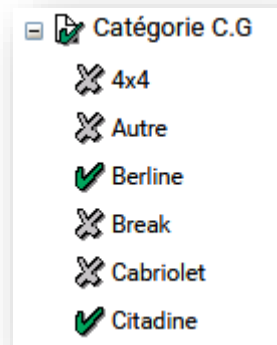


Les civilités, marques, etc. sont des critères à cocher. Ces critères sont issus de champs avec des menus déroulants.

- L'accès à la liste des champs à sélectionner se fait par les boutons  ou  permettant respectivement de développer ou de réduire l'arborescence.

- La sélection d'un critère fixe de cette liste se fait

par un clic, une coche  l'indique. Un deuxième clic sur le critère annule la sélection.

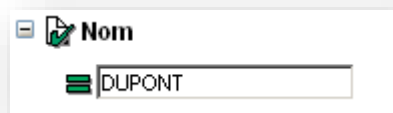


Les critères à choix multiples

Les champs nom, ville, adresse, e-mail, code postal etc.... sont des champs à renseigner. Voici les différents signes de la requête et l'explication correspondante :

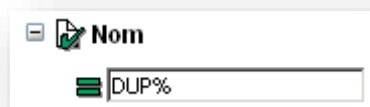
Le signe  recherche un élément exact.

Exemple : recherche des clients portant le nom DUPONT




A screenshot of a search interface. At the top, it says "Nom" with a search icon. Below it, there is a search icon and a text input field containing "DUPONT".

Il est possible de faire des recherches partielles. Par exemple les clients dont le nom commence par DUP. Le signe % permet de remplacer des caractères éventuellement manquants.




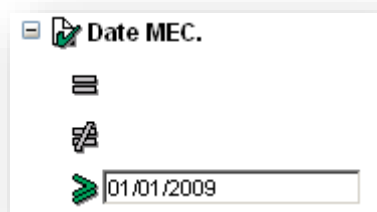
A screenshot of a search interface. At the top, it says "Nom" with a search icon. Below it, there is a search icon and a text input field containing "DUP%".

Le signe  exclut un élément précis ("Différent de"). Exemple : recherche en excluant les clients d'un code postal donné.




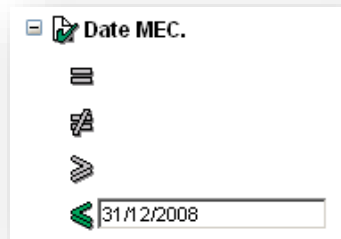
A screenshot of a search interface. At the top, it says "Code Postal" with a search icon. Below it, there is a search icon and a text input field containing "37210".


Le signe  permet de positionner une borne supérieure ou égale à. Exemple : recherche des véhicules dont la date de mise en circulation est supérieure au 1^{er} janvier 2009. Attention de ne pas oublier les / lorsque l'on tape une date.



A screenshot of a search interface. At the top, it says "Date MEC." with a search icon. Below it, there is a search icon and a text input field containing "01/01/2009".

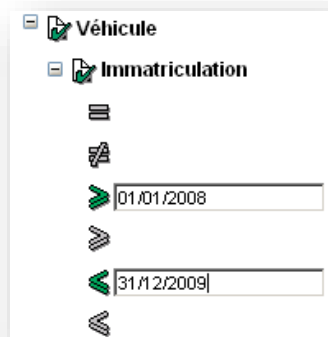
Le signe  permet de positionner une borne inférieure ou égale à. Exemple : recherche des véhicules dont la date de mise en circulation est inférieure au 31 décembre 2008.





 Date MEC.

 31/12/2008

Il est possible de combiner les deux signes et de rechercher les véhicules immatriculés entre le 1^{er} janvier 2008 et le 31 décembre 2009.




 Véhicule
  Immatriculation

 01/01/2008

 31/12/2009

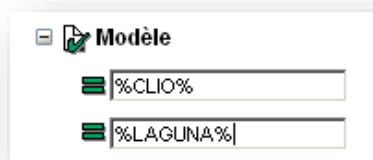
Pour ces critères il faut obligatoirement respecter le format du champ. JJ/MM/AAAA pour les dates, 5 chiffres pour le code postal, ...


Pour rechercher un code postal ou une date de mise en circulation précise, utiliser le signe  suivi du code postal ou de la date.

2.1.3. Spécificité de l'opérateur « ET »



Lorsque l'on renseigne un signe ou que l'on coche un critère dans les champs un deuxième signe s'affiche. Attention le deuxième signe signifie un « et ».

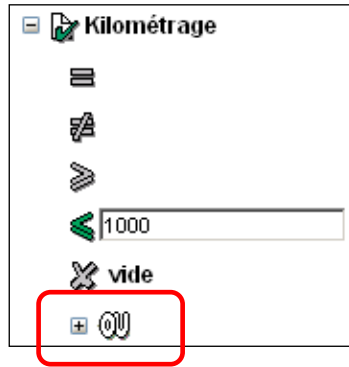
Exemple : recherche des clients qui ont une « clio » **et** une « laguna », la cible affichera donc tous les clients qui possèdent les deux modèles. Les clients qui ne possèdent que l'un des 2 ne seront pas inclus dans le mailing.



 Modèle
 %CLIO%
 %LAGUNA%

2.1.4. Spécificité de l'opérateur « OU »

Il est possible d'avoir des critères multiples dans notre requête. Dans chaque critère se trouve un , un clic sur l'icône  pour ouvrir les critères du "OU".




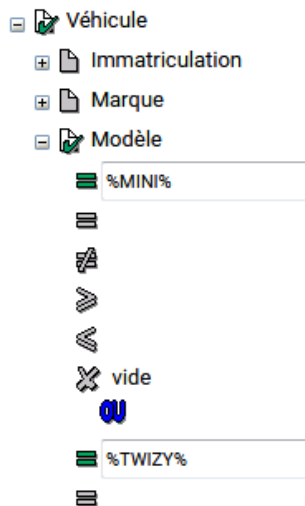
Exemple : On souhaite faire apparaître les clients qui possèdent une "MINI" OU une "TWIZY".

En première partie on note MINI (penser au % pour faire apparaître tous les modèles de Twingo).

En deuxième partie (après le "OU") renseigner l'autre modèle "TWIZY".



Lorsqu'on valide la cible par l'icône  15 enregistrements (Véhicules) concerne une MINI OU une TWIZY et apparaissent dans le tableau.

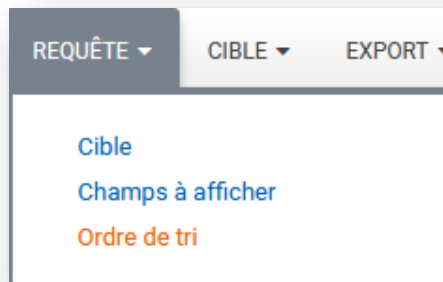


7 Enregistrements

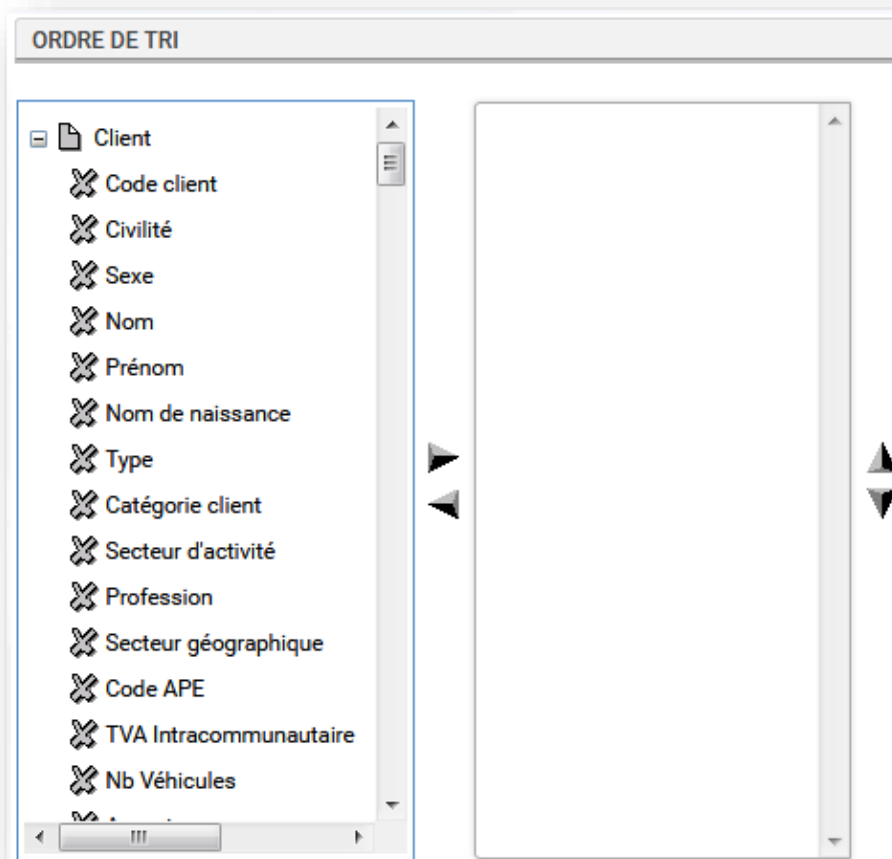
Civilité	Nom	Prénom	Code Postal	Ville	Immatriculation	Marque	Modèle	Date MEC.
Monsieur	GASNIER	JOSEPH	78660.	ABLIS	5435WJ78	AUSTIN	AUSTIN MINI	17/02/1992
	DE BEL AIR	GUILLAUME	78770	ANDELU	AB451ML	RENAULT	TWIZY	
Monsieur	JEUTO	daniel	37210	CHANCAY	AB451ML	RENAULT	TWIZY	
Madame	REVIRON	DOROTHEE	37000	TOURS	DR160PL	MINI	MINI 1.6i 115 COOPER CVT	
Mademoi	CORRE	CATHERINE	18500	ALLOUIS	3873WD18	MINI	MINI 1.6i 115 COOPER	07/08/1991
Mademoi	LE BLEVEC	ALEXANDRA	49123	LE FRESNE SUR LOIRE	1832XR49	MINI	MINI 1.6i 115 COOPER	05/05/2004
Monsieur	BEAUGER	JACQUES	78007	VERSAILLES CEDEX	2555VA78	AUSTIN	MINI	19/10/1987

2.2. Trier les données de la cible


Cette fonction permet de trier l'ordre des informations de la cible en cours. Dans le menu, sélectionnez **REQUÊTE** puis cliquez sur « **Ordre de tri** »



La fenêtre Ordre de tri s'affiche :




Dans le panneau de gauche :

Les boutons  et  permettent respectivement de développer ou de réduire l'arborescence.


Pour sélectionner un champ, cliquer sur , le champ est maintenant précédé par 


Pour désélectionner un champ, cliquer sur  devant le champ, il est maintenant précédé par 


Pour copier un libellé sélectionné dans le panneau de droite, cliquer sur 

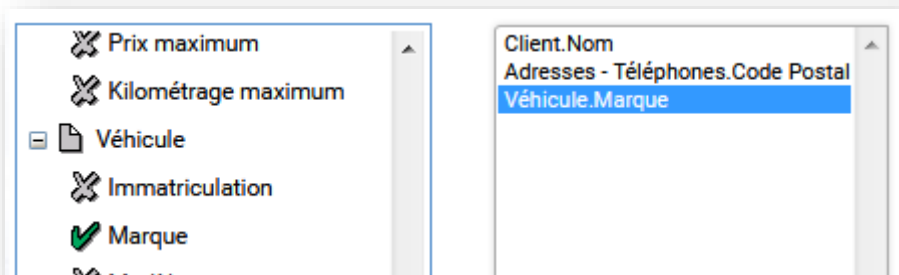
Dans le panneau de droite, on détermine l'ordre d'affichage des informations :


Pour retirer un libellé, cliquer dessus. Il se met en surbrillance (fond bleu).

Cliquer sur  pour le supprimer de l'ordre de tri.

Pour faire remonter d'une place un libellé en surbrillance (bleu), cliquer sur 

Pour faire redescendre d'une place un libellé en surbrillance (bleu), cliquer sur 




Valider ensuite l'ordre de tri par la coche de validation en haut à droite 


Vous retournez à l'écran « Critères de la cible » que vous devez relancer afin de prendre en compte les modifications apportées à l'ordre de tri et retrouver le résultat de votre cible.



2.3. Supprimer des clients de la cible

Pour affiner une cible, il est possible de supprimer une ligne de la liste. Le client ne sera pas supprimé de la base V-Mobility, mais seulement du résultat de la requête lors de l'export vers Word ou Excel.






















Dans l'exemple ci-dessous sont affichés tous les véhicules âgés de plus de douze ans (dont la date de Mise en Circulation est inférieure au 1^{er} décembre 2005)

Les véhicules de chez ARVAL sont à ne pas prendre en compte, pour les supprimer de la cible un clic sur l'icône 

Une fois supprimé le client (plusieurs lignes si plusieurs véhicules concernés) est barré, on peut le remettre dans la liste en cliquant sur 

CRITÈRES DE LA CIBLE  







































Cible : **VEHICULES PLUS DE 12 ANS**

-  Client
-  Compte
-  Dernière Facturation
-  Adresses - Téléphones
-  Info. complémentaires
-  Domaine libre
-  Barème de remise
-  Souhaits VO
-  Véhicule
 -  Immatriculation
 -  Marque
 -  Modèle
 -  Kilométrage
 -  Numéro de série
 -  CNIT
 -  Genre
 -  Type de véhicule
 -  Millésime
 -  Energie
 -  Date achat
 -  Date MEC.

01/12/2005

vide

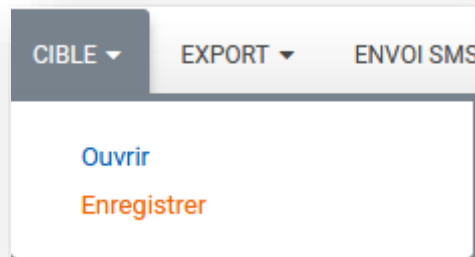
8679 Enregistrements

Civilité	Nom	Prénom	Adresse	
	Monsieur	GOURGOULLON	MARCEL	RUE DE LA PREVOYANCE
	MrM	GALLET HUBERT OU JACQUELI		02 ROUTE DE MONTBIZOT
	Monsieur	LE BIAN	MARC	3 RUE JACQUES GUERITAINE
		ARVAL SERVICE-LEASE		HOTEL DE L-ABBAYE
		ST YVES SERVICES CENTRE OUEST		ZA LE PRE DE DOUE
	Monsieur	LEFEBVRE	francis	27 CLOS DU HAMEL
	Monsieur	CHAUSSIVERT PIERRICK		355 RUE DES COTEAUX
	Monsieur	CHAUSSIVERT PIERRICK		355 RUE DES COTEAUX
	Monsieur	CHAUSSIVERT PIERRICK		355 RUE DES COTEAUX
	Monsieur	DUPRE	JEAN-JACQUES	3 RUE DU DAUPHIN
	ETS	SOMFY SAS		50 AV DU NOUVEAU MONDE
	MrM	BOUTON JEAN-PIERRE		RUE FRANCOIS MOREL
	ETS	SOPROSEMI		8 RUE D'ABOUKIR
	Mademoi	JANVRIN MELANIE		47 RUE CHARLOT
	Monsieur	LIEPPE	DENIS	11 BIS RUE DU VAL DE GRACE
	Monsieur	BENEDETTI	JEAN CLAUDE	21 RUE DE CLICHY
	Monsieur	DUMAS DE RAULY	GASTON	15 RUE JEAN BAPTISTE PIGALLE
	Monsieur	BERGERET	ROGER	58 RUE RODIER
		LOUVIGNE	BERTRAND	177 RUE DU FAUBOURG POISSONNIERE
	Mademoiselle	CROMBECQUE	LUCETTE	RUE MARIE ET LOUISE
	Monsieur	CONSTANCIAS	ARNAUD	45 RUE DU FAUBOURG SAINT MARTIN
	Madame	GEOFFROY	CORINNE	4 RUE DECAEN
	Monsieur	DUPUIS	JACQUES	4 RUE MARCEL DUBOIS
	Monsieur	HUET	Bernard	22 RUE MARSOULAN
		BOUZITAT	FRANCOISE	6 RUE EMILE DUBOIS
		FOUQUIN	MICHEL	1 RUE DU GENERAL GROSSETI
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVENUE-KLEBER
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVENUE-KLEBER
		DIAC LOCATION		CVT
	Monsieur	RUCHMANN	MICHEL	15 RUE DES BAUCHES
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVE-KLEBER
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVE-KLEBER
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVE-KLEBER
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVE-KLEBER
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVE-KLEBER
		ARVAL SERVICE-LEASE		5-AVE-KLEBER
		ARNAUD	Jean - François	11 RUE CHANEZ
		SCANDALE		41 RUE DES BOIS

2.4. Sauvegarder votre cible

Après avoir travaillé une cible vous devez la sauvegarder, ceci vous permettra de la réutiliser en conservant les colonnes à afficher, les critères de la cible, l'ordre de tri, ainsi que les exclusions réalisées de clients à ne pas prendre en compte. Seuls les éléments variables seront ensuite à changer, comme la date butoir dans notre exemple précédent des dates de MEC.

Depuis le menu **CIBLE**, sélectionnez "**Enregistrer**" »



Pour enregistrer la cible, saisir un titre dans "Nom de la cible". La partie description permet de renseigner en détail la cible créée (ex : pourquoi avoir fait cette cible ?).

ENREGISTRER LA CIBLE SOUS ...

Nom de la cible	Créée le :	Utilisée le :	Description
client sms	13/11/2012	08/12/2017	
CT_RORO	23/10/2017	23/10/2017	
JAMAIN	13/09/2016	13/09/2016	
SCENIC 2010	10/03/2015	10/03/2015	
SMS	24/02/2015	24/02/2015	
testemilie	23/09/2016	23/09/2016	
VEHICULES PLUS DE 12 ANS	08/12/2017	08/12/2017	

Nom de la cible

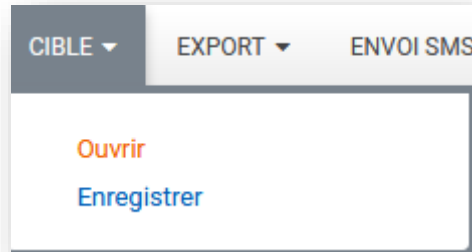
Liste des véhicules dont la date de MEC est de + de 12 ans (hors L.D.D.)

Description

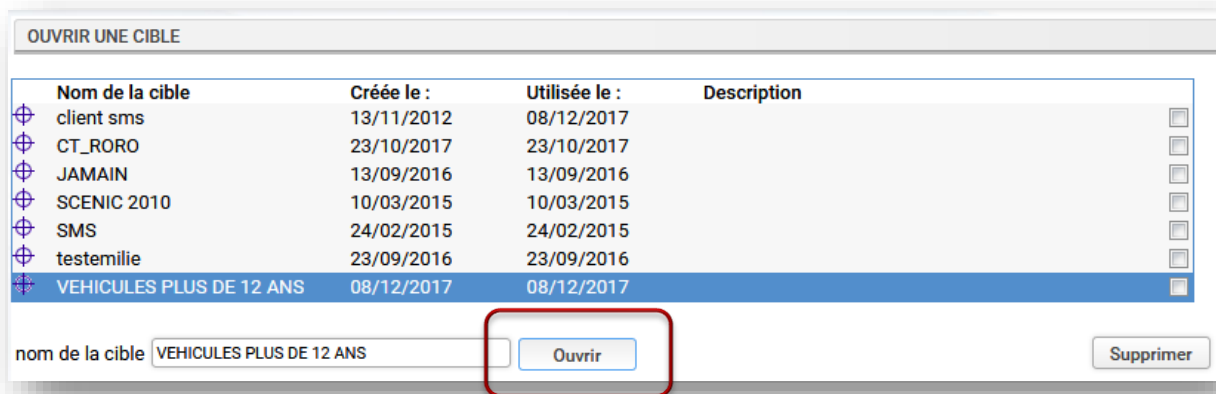
Pour finaliser, cliquez sur

2.5. Ouvrir ou supprimer une Cible sauvegardée

Pour ouvrir une cible sauvegardée, sélectionnez le menu **CIBLE**, et cliquez sur « **Ouvrir** »

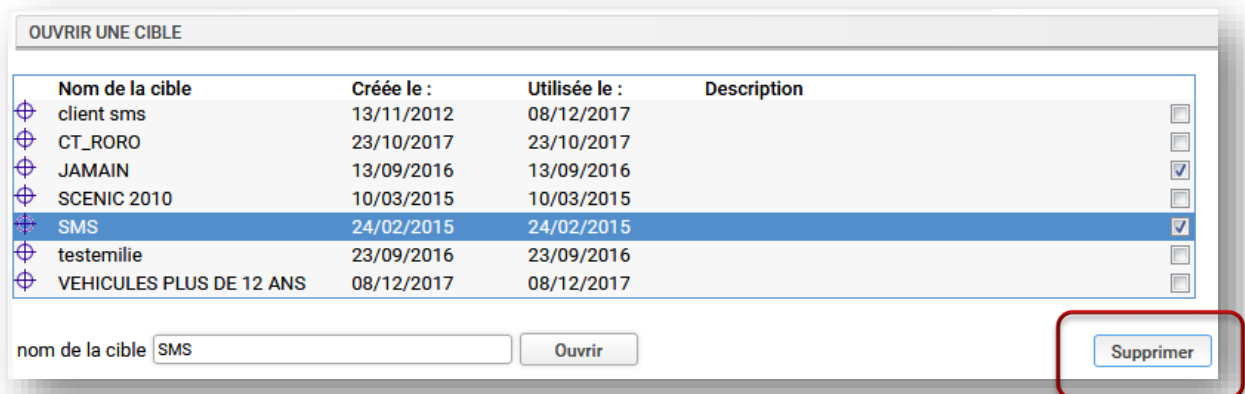


Pour ouvrir une cible : choisissez dans la liste des cibles la cible à ouvrir, cliquez dessus. Une fois la cible en surbrillance, cliquez sur le bouton "Ouvrir"



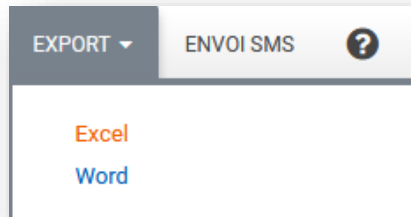
Les critères sont repris automatiquement et le nom de la cible est renseigné. Pour lancer la requête, cliquez sur l'icône Valider. Une modification des critères est ensuite possible (critères variables comme vu précédemment)

Pour supprimer une ou plusieurs cibles : cocher la (les) cible(s) concernée(s)



2.6. Traitement dans Excel

Pour transférer un résultat de requête dans Excel, allez dans le menu **EXPORT** et sélectionnez le format Excel



Dans le champ **Nom**, saisir le nom du fichier Excel.

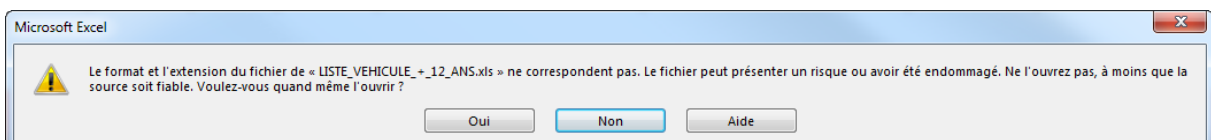
Dans le champ **Description**, saisir une description du document. Cliquer sur **Nouveau**

 A screenshot of a dialog box titled 'EXPORT VERS EXCEL'. It has two sections: 'Nouveau document Excel' and 'Document Excel réalisé'. In the first section, there are input fields for 'Nom' (containing 'LISTE VEHICULE + 12 ANS') and 'Description' (containing 'Liste de MEC +12 ans au 01/12/2017'). A 'Nouveau' button is highlighted with a red box. The second section contains a table with columns 'Nom', 'Date', 'Description', and 'Supprimer'. Below the table are buttons for 'Ouvrir le document et rafraîchir les données' (with 'Rafraîchir' button), 'Ouvrir le document en utilisant la cible actuelle' (with 'Export' button), and a 'Supprimer' button.

Nom	Date	Description	Supprimer
test_2	23/05/2017		<input type="checkbox"/>
test3	14/09/2017		<input type="checkbox"/>
test	02/11/2017		<input type="checkbox"/>

Excel s'ouvre avec les données de la requête. Des filtres automatiques peuvent être mis en place (Données - filtrer). L'export est sauvegardé automatiquement.

Si ce message apparaît (lié à votre version Excel), cliquez sur **Oui**



2.7. Opération commerciale (Mailing)

La fonction d'export vers WORD est utilisée lorsque l'on souhaite mettre en place un mailing (par exemple à destination des clients dont le véhicule à plus de 12 ans).

Pour faire un mailing allez dans le menu **EXPORT** et sélectionnez le format Word

Dans le champ **Nom**, saisir le nom du fichier WORD.

Dans le champ **Description**, saisir une description du document. Cliquez sur **Nouveau**

EXPORT VERS WORD

Nouveau mailing Word

Nom: MAILING VEHICULES AGES +12

Description: Mailing aux clients dont le véhicules est très agé (+12 ans)

Mailing Word réalisé

Nom	Date	Description	Supprimer
Etiquettes	14/05/2014		<input type="checkbox"/>
COURRIER	20/01/2015		<input type="checkbox"/>
mail	01/06/2015		<input type="checkbox"/>
JAMAIN	13/09/2016		<input type="checkbox"/>
dap	01/06/2017		<input type="checkbox"/>
dap1	22/08/2017		<input type="checkbox"/>
CT	23/10/2017		<input type="checkbox"/>

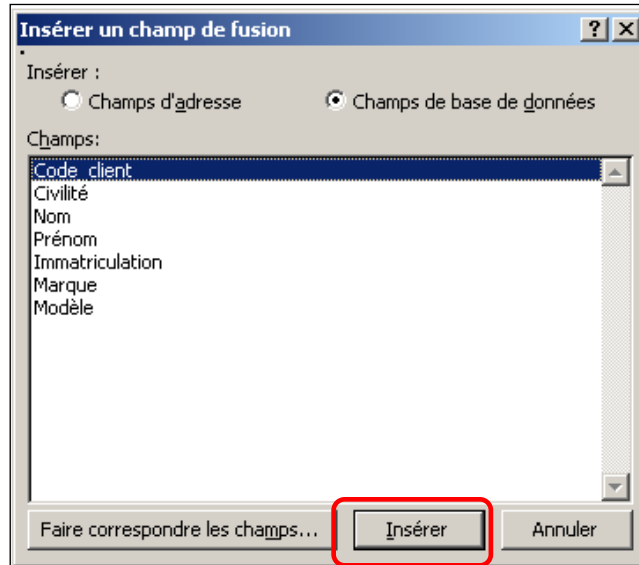
Ouvrir le document et rafraîchir les données

Ouvrir le document en utilisant la cible actuelle

INFO : si un mailing précédent porte le même nom vous êtes alerté par un message, pour ne pas écraser le mailing précédent, répondre OK, modifiez le Nom et recliquez sur Nouveau.

Word va s'ouvrir sur une page vierge. Réalisez la mise en forme de votre courrier, puis dans la fenêtre WORD qui s'affiche, cliquez sur Insérer un champ de fusion


La boîte de dialogue **Insérer un champ de fusion** s'affiche, les champs qui apparaissent sont ceux qui ont été sélectionnés dans "Champ à afficher".



Dans la zone **Champs**: sélectionnez un champ que l'on souhaite voir apparaître dans le document (ex : civilité).

Cliquez ensuite sur 

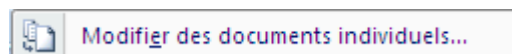
Le champ de fusion en question s'affiche dans le document WORD. Recommencez cette procédure pour chaque champ nécessaire.

Une fois que tous les champs requis ont été insérés dans le document WORD, dans la boîte de dialogue **Insérer un champ de fusion**, cliquez sur .

Terminez la rédaction et la mise en forme du document WORD, puis l'enregistrer (par défaut dans le répertoire \imarketing\ afin de centraliser les documents).



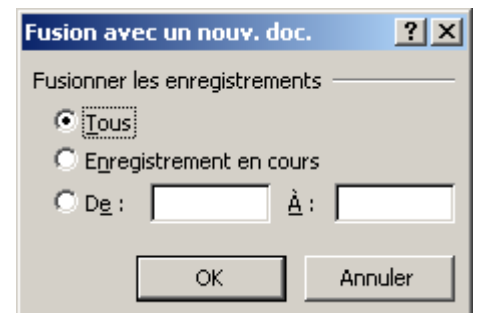
Dans WORD, cliquer sur



puis

La boîte de dialogue Fusionner vers un nouveau document s'affiche :

Cochez Tous et cliquer sur OK




Toutes les lettres de relance apparaissent alors sur le même document WORD, il suffit donc de les imprimer.

2.8. Envoi de SMS

l'Marketing permet l'envoi groupé de SMS, résultant d'un ciblage préalable. Une fois la cible créée et une liste de clients obtenue, il est facile d'envoyer un message à l'ensemble de ces clients.

Un abonnement doit être souscrit au préalable auprès du fournisseur d'envoi de SMS. (www.lesms.com), ainsi qu'une formation au module des SMS doit avoir été dispensée.

 **Voir également** : pour avoir de plus amples informations sur l'utilisation du module de gestion des SMS, veuillez consulter la documentation correspondante « Gestion des SMS_Utilisation »

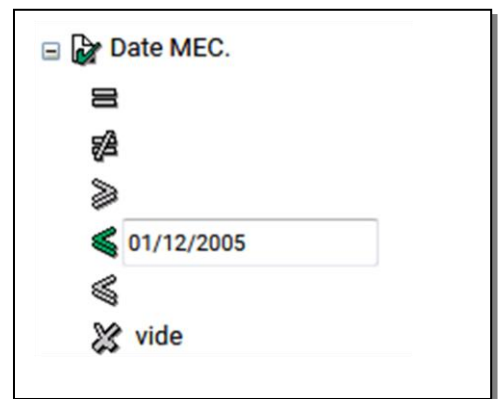
Pour rappel : ciblage et envoi des SMS

Prenons un exemple : envoyer un SMS

aux clients dont le véhicule est âgé

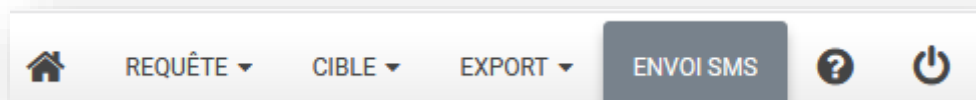
de plus de douze ans pour le lancement d'un VN et

une opération nationale sur les véhicules anciens.



Ouvrir la cible concernée : si nécessaire, réactualisez, puis **lancez la cible**. 

Depuis le menu cliquez sur **Envoi de SMS**




Dans la fenêtre **SMS** qui s'affiche :

CLIENT	
<input checked="" type="checkbox"/>	AUTRES TRAVAUX Bonjour {civilité} {nom}. Suite à des travaux imprévus, merci de nous contacter GARAGE FIDUCIAL 0825.80.80.20
<input checked="" type="checkbox"/>	CONFIRMATION RDV Bonjour {civilité} {nom}, nous vous confirmons le rendez-vous pour votre {modèle} le {date rdv} à {heure rdv}. A bientôt
<input checked="" type="checkbox"/>	CONTROLE TECHNIQUE Bonjour {civilité} {nom}. Votre contrôle technique arrive à échéance le mois prochain. Nous vous proposons un pré-contrôle gratuit. GARAGE FIDUCIAL 0825.80.80.20
<input checked="" type="checkbox"/>	SORTIE NOUVEAU MODELE VN Bonjour {civilité} {nom}, votre Garage FIDUCIAL vous invite à ses portes ouverte à l'occasion de la sortie du nouveau modèle XYZ
<input checked="" type="checkbox"/>	VEHICULE TERMINE {civilité} {nom} Les travaux sur votre {modèle} sont terminés. Vous pouvez venir la récupérer dès maintenant. A bientôt

Sélectionner le texte de SMS préenregistré qui convient.

Une demande de confirmation s'affiche :

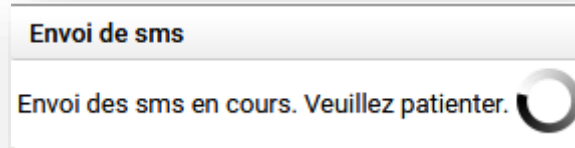
Envoi de sms

 Vous allez envoyer : **2999** sms

message : Bonjour {civilité} {nom}, votre Garage FIDUCIAL vous invite à ses portes ouverte à l'occasion de la sortie du nouveau modèle XYZ

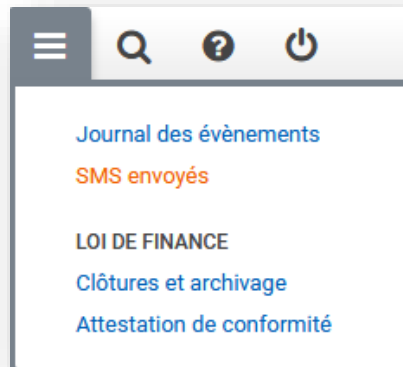
Voulez-vous continuer ?

Cliquer sur **Oui**



Après envoi le message « Envoi des sms terminé » s’affiche. Cliquez sur **OK**

Il est possible d’aller dans **V-Mobility**, dans le menu Autre de- SMS envoyés pour vérifier que l’envoi s’est bien déroulé.



LISTE DES SMS ENVOYÉS

N° DE TEL	DATE D'ENVOI	DATE DIFFÉRÉE	NOM DU CLIENT	CODE	ALERTER	ADR IP	UTILISATEUR	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
0677640288	08/12/2017 11:45:08		DOUARD	Message envoyé	0		mobhIren37700	
0680482750	08/12/2017 11:45:08		ECOTIERE	Message envoyé	0		mobhIren37700	
0660542140	08/12/2017 11:45:08		VIDOVIC	Message envoyé	0		mobhIren37700	
0685493013	08/12/2017 11:45:08		CHATELLIER	Message envoyé	0		mobhIren37700	
0682637884	08/12/2017 11:45:08		LLAVORI THIERRY MARIETTE	Message envoyé	0		mobhIren37700	
0684215701	08/12/2017 11:45:08		VEQUAUD	Message envoyé	0		mobhIren37700	
0681444613	08/12/2017 11:45:08		GIBET	Message envoyé	0		mobhIren37700	
0681444613	08/12/2017 11:45:08		GIBET	Message enregistré pour un envoi différé	0		mobhIren37700	
0660107452	08/12/2017 11:45:08		SAUZET	Message envoyé	0		mobhIren37700	

2.9. Protection des données personnelles

Afin de respecter la législation concernant la protection des informations personnelles des clients (CNIL), en fonction de votre cible finale (envoi par courrier, SMS, etc...), veillez à ce dans la cible soit coché à « Non » le champ CNIL concerné afin d'exclure les clients de la liste.

CRITÈRES DE LA CIBLE

Cible : VEHICULES PLUS DE 12 ANS

- Client
- Compte
- Dernière Facturation
- Adresses - Téléphones
 - Adresse
 - Adresse (suite)
 - Code Postal
 - Ville
 - Code Insee
 - Pays
 - Tél. Personnel
 - Tél. Portable
 - Tél. Professionnel
 - Fax
 - e-mail
 - Sans email
 - CNIL - Refus contact par Courri
 - Non
 - Oui
 - CNIL - Refus contact sur Tél. Pr
 - CNIL - Refus contact sur Tél. Dc
 - CNIL - Refus contact sur Tél. Pc
 - CNIL - Refus contact sur Fax
 - CNIL - Refus contact sur e-mail

INFO : les champs CNIL se situent dans les fiches clients au niveau de chaque champ adresse, téléphones et E-mail.



Elle permet d'interdire et de filtrer pour un client donné les envois de courriers, de mails ou de SMS non désirés, en respect de la protection des données personnelles.