Démarrer APN Avantages

Guide de l'équipe officinale · 1 minute par client

Accès à votre espace
apnpharma.fr › Espaces adhérents › APN Avantages

Prérequis : votre LGO doit pouvoir envoyer les tickets de caisse par mail. Faites un essai d'envoi sur une vente. Si la boîte mail n'est pas paramétrée dans votre LGO, rapprochez-vous de votre interlocuteur APN Pharma ou du service assistance de votre LGO avant de commencer.

1 Mise en route · une seule fois, par le titulaire

a Se connecter

Ouvrez votre espace, saisissez l'**e-mail de la pharmacie** déclaré à APN, puis le code reçu par mail. Au besoin (facultatif), menu **Équipe** : ajoutez l'adresse de membres de l'équipe.

b Régler votre programme

Barème : par ex. 5 € offerts tous les 100 € d'achats, valables 3 mois. **Exclusions** : intégrez les produits que vous ne souhaitez pas récompenser, par exemple les laits infantiles. Des suggestions vous aident.

c Créer l'article « BON FIDELITE » dans le LGO

Code-barres `2000000005003`, prix = valeur du bon (ex. 5,00 €), TVA 20 %, sans gestion de stock. Pour déduire un bon : rappelez cet article à la main dans la zone de vente du LGO ou scannez le code du bon, en quantité -1 selon le LGO.

d Imprimer et afficher

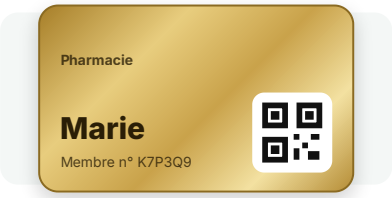
Menu **Affiches** : affiche A4 en vitrine, A5 ou chevalet au comptoir. Vos clients s'inscrivent en scannant son QR code.

2 Inscrire un client · au comptoir, 1 minute



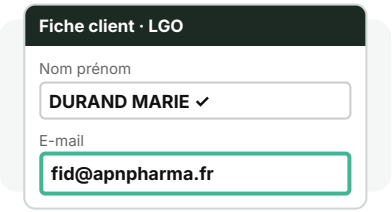
1 Le client scanne l'affiche

Avec l'appareil photo de son téléphone. Il saisit nom et prénom (e-mail conseillé).



2 Sa carte s'affiche

Elle indique à l'équipe le **nom exact** de la fiche. Le client l'ajoute sur l'écran d'accueil de son téléphone.

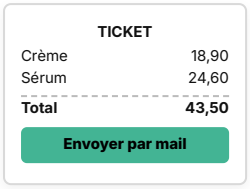


3 L'équipe met à jour la fiche client

Fiche existante (le plus souvent) : champ **E-mail** = `fid@apnpharma.fr`, tapé ou scanné à la douchette (carte du menu Affiches) ; nom identique à celui affiché. **Nouveau client** : créez la fiche au nom affiché, en majuscules sans accents.

Une seule adresse pour tous vos clients membres. `fid@apnpharma.fr` est commune à tous les membres du programme : c'est la boîte qui reçoit les tickets. Le client est reconnu par le nom de sa fiche, imprimé sur le ticket.

3 À chaque passage en caisse



Achat

Appelez le client en vente dans le LGO, ou scannez sa carte dans le champ de recherche client / patient. **En fin de vente, envoyez le ticket de caisse par mail** (imprimez-le en plus si besoin). La cagnotte se met à jour en 1 à 2 minutes.

Étape indispensable : sans envoi du ticket par mail, l'achat n'est pas compté.



Utiliser un bon

Le client touche « Afficher le code ». Vérifiez le **nom**, puis scannez le code du bon ou rappelez à la main l'article « BON FIDELITE », en **quantité -1** selon le LGO. Envoyez le ticket par mail. Le bon ne se déduit que sur des achats **hors médicaments**.

Sécurité anti-fraude : la bande qui défile au-dessus du code prouve un vrai bon, affiché en direct. Bande immobile = capture d'écran : refusez le bon.

4 Espace de pilotage · back-office pharmacie

Pastille rouge sur Accueil

Des tickets attendent : **à rattacher** (cliquez le bon client) ou **à vérifier** (saisissez le montant).

Carte perdue

Recherchez le client, ouvrez sa fiche : il scanne le QR code affiché et retrouve sa carte.

Erreur sur un ticket

Fiche du membre → **Corriger** : nouveau montant ou annulation, avec un motif.

En résumé

1. **Le client scanne l'affiche** et crée sa carte
2. **Fiche client LGO** e-mail **fid@apnpharma.fr**, nom identique
3. **Chaque achat** ticket **envoyé par mail**
4. **Cagnotte à jour** automatiquement, en 1 à 2 minutes
5. **Bon émis tout seul** dès le seuil atteint, sur la carte du client
6. **Bon utilisé en caisse** bande qui défile, scan, quantité -1

1 **Pas d'envoi du ticket de caisse par mail = pas de points.**

2 **Même nom** sur la fiche LGO et sur la carte du client.

3 **Bande qui défile** = vrai bon. Immobile = refus.