

Akcje mailingowe do klientów

Porada dla zakładów fotograficznych - dotyczy programu diPhoto Network

Informacje ogólne

Funkcja akcji mailingowych jest dostępna dla wszystkich lub wybranych, zarejestrowanych Klientów korzystających z diPhoto Home Ordering.

W ramach akcji mailingowych można wpisywać zwykły tekst, lub użyć wcześniej przygotowanego szablonu HTML (przygotowanego poza diPhoto Network, za pomocą dowolnego edytora HTML).

Instrukcje

1. Program uruchomić ikoną diPhoto Network
2. Kod do programu: 111222 (jeśli nie został zmieniony po instalacji), następnie nacisnąć Zapisz.
3. Następnie należy użyć przycisku Zlecenia
4. Automatycznie zaktualizuj listę Klientów - dodawanie nowych klientów odbywa się po potwierdzeniu synchronizacji.
5. Jeśli program pracuje w trybie automatycznym należy wybrać z menu FTP/Zatrzymaj automatyczne pobieranie całych zleceń. Następnie należy wybrać Dodatki/Wysyłanie e-maili.
6. W oknie E-maile, zakładka „Zaznacz odbiorców” (wyświetlana domyślnie) należy zaznaczyć adresy Klientów do których chcemy wysłać korespondencję. Aby zaznaczyć wszystko należy kliknąć na pierwszą pozycję, a następnie przytrzymując lewy klawisz Shift nacisnąć klawisz „strzałka w dół”.

UWAGA: Jeśli użytkownik domowy (HO) zarejestrował się kilka razy (inny adres do korespondencji lub inne imię i nazwisko) na jeden adres e-mail, zostanie w tym oknie wyświetlony kilkukrotnie. Na każdy zaznaczony (wybrany) adres zostanie wysłana taka sama wiadomość e-mail

7. Następnie należy „przejsć” na zakładkę „Wpisz tekst” gdzie należy wpisać w odpowiednich polach temat, adres e-mail nadawcy oraz treść wiadomości. Następnie kliknij „Wyślij”. Przy wysyłaniu widać pasek postępu.

Po prawidłowym wysłaniu do wszystkich zaznaczonych Klientów pasek postępu wysyłania zniknie i można wówczas zamknąć okno „E-maile”

8. Po zakończeniu wysyłania e-maili proszę ponownie uruchomić preferowany tryb pobierania zleceń z FTP (automatyczny, automatycznie tylko informacje o zleceniach (same nagłówki) lub pozostawić tryb ręczny)