

Il manuale della tua attività

Tutto quello che HoPosto fa per te: dalla configurazione iniziale alla gestione quotidiana dell'agenda, dalla caparra contro le assenze alla mappa che ti porta clienti nuovi.

Non serve leggerlo tutto. Ogni funzione risponde sempre alle stesse tre domande, nello stesso ordine: perché esiste, come funziona, cosa devi fare. Se leggi solo i riquadri arancioni, capisci comunque a cosa serve HoPosto.

Il tuo tempo vale quanto quello di chi prenota

Se hai aperto questo manuale, probabilmente riconosci almeno una di queste scene. Il telefono che suona mentre hai le mani occupate, e devi scegliere se rispondere o far aspettare il cliente che hai davanti. Il messaggio su WhatsApp alle undici di sera con scritto “domani si può?”. La pagina dell'agenda cartacea con due nomi scritti sopra lo stesso orario. Il mercoledì pomeriggio con tre ore vuote che non tornano indietro. La persona che aveva prenotato e semplicemente non arriva, senza una parola.

Nessuna di queste cose è colpa tua. Sono il costo di lavorare con strumenti che non parlano tra loro: un'agenda che non sa chi è il cliente, un telefono che non conosce i tuoi orari, un messaggio che non blocca lo slot. **HoPosto nasce per unire quei pezzi.**

La promessa

Non ti chiediamo di cambiare come lavori. Ti chiediamo di lasciare che HoPosto tenga insieme le prenotazioni — quelle che ricevi online, al telefono, di persona — e che nel frattempo faccia una cosa che nessuna agenda sa fare: **farti trovare da clienti che non ti conoscevano ancora.** Il resto — promemoria, caparre, statistiche — lavora in silenzio per te.

I tre problemi che affrontiamo insieme

- **Il tempo perso.** Ogni telefonata a cui rispondi mentre lavori è attenzione tolta al cliente che stai servendo.
- **Le ore vuote.** Uno slot libero che nessuno riempie è un incasso che non torna. Il tempo è l'unica risorsa che non recuperi.

- **Chi non si presenta.** Il no-show è un doppio danno: perdi l'incasso e lo slot che avresti potuto dare a un altro.

Tre domande, sempre nello stesso ordine

Ogni funzione di questo manuale risponde a tre domande, e le risponde sempre in questo ordine. È il modo in cui abbiamo pensato il prodotto: prima il problema, poi la soluzione, infine il pulsante.

1 · PERCHÉ

Il riquadro arancione. Racconta la situazione reale che questa funzione risolve. Se leggi solo questi, capisci comunque a cosa serve HoPosto.

2 · COME FUNZIONA

Cosa fa il sistema per te, dietro le quinte, senza che tu debba pensarci.

3 · COSA DEVI FARE

I passaggi concreti, in ordine. Di solito sono due o tre clic.

Una nota sui piani

Alcune funzioni sono incluse dal piano gratuito, altre si sbloccano salendo di piano. Quando una funzione ha un requisito, lo trovi scritto in verde sotto il titolo. Non ci sono sorprese: le funzioni bloccate te lo dicono prima che tu ci clicchi sopra.

Piano	Prezzo	Prenotazioni
Benvenuto	Gratis	20 in regalo, una tantum
Start	9,90 €/mese	50 al mese
Plus	18,90 €/mese	100 al mese
Pro	25,90 €/mese	150 al mese
Business	39,90 €/mese	250 al mese
Unlimited	69,90 €/mese	illimitate

Cosa aggiunge ogni piano

- **Benvenuto** — agenda, servizi, QR check-in, pagina sulla mappa, un'analisi AI di prova.
- **Start** — AI predittiva (1 analisi al mese), Flash Sale e Promo, export CSV, calendario mensile.
- **Plus** — AI predittiva (2 analisi al mese), galleria foto in vetrina, notifiche ai clienti.
- **Pro** — AI predittiva (1 analisi a settimana), statistiche di provenienza dei clienti, priorità sulla mappa.
- **Business** — AI predittiva (5 analisi al mese), statistiche avanzate, supporto prioritario.
- **Unlimited** — AI predittiva (20 analisi al mese), statistiche di mercato anonime.

Ogni piano include tutto quello del precedente. Nessun vincolo: cambi o disdici quando vuoi.

I primi passi: da zero a prenotabile

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

La maggior parte delle attività abbandona un software nuovo nei primi dieci minuti, perché non capisce da dove cominciare. Per questo HoPosto ti mostra sempre solo i due passi che mancano, e nasconde tutto il resto finché non sei operativo. Non devi imparare un gestionale: devi solo dire cosa offri e quando lavori.

Registrazione e verifica

COME FUNZIONA

Crei il tuo account con email e password. Dopo la verifica della partita IVA ricevi **20 prenotazioni in omaggio**, una tantum, per provare tutto a costo zero. Se ti sei registrato con il codice invito di un'altra attività, ne ricevi 10 in più: parti con 30.

COSA DEVI FARE

Vai su **registra-attivita.html**, inserisci i dati dell'attività. Se qualcuno ti ha dato un codice invito, **inserirlo ora: dopo non si può più**. Poi accedi alla dashboard con le stesse credenziali.

La guida che ti accompagna

COME FUNZIONA

In Panoramica compare una checklist con i passi mancanti. Ti mostra solo due cose: aggiungi i servizi e configura gli orari. Senza questi due, i clienti non possono prenotare, ed è inutile che tu ti perda tra le altre funzioni.

COSA DEVI FARE

Segui i due pulsanti della checklist. Quando entrambi i passi sono fatti, la guida sparisce da sola e l'attività diventa prenotabile su mappa e app.

Servono circa due minuti.

Se ti blocchi

Ogni schermata di HoPosto ha una spiegazione sotto il titolo. Se una funzione è bloccata dal tuo piano, te lo dice prima di farti perdere tempo. E se qualcosa non torna, scrivi a **support@hoposto.it**: risponde una persona.

Panoramica: la tua giornata in una schermata

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Quando apri il gestionale la mattina, non vuoi un cruscotto con quaranta numeri. Vuoi sapere tre cose: chi viene oggi, quanto sto incassando, e c'è qualcosa che devo sistemare. La Panoramica è costruita attorno a queste tre domande, in quest'ordine.

Il valore di HoPosto per te

COME FUNZIONA

In alto trovi tre numeri: l'incasso generato dalle prenotazioni completate questo mese, il totale storico, e quanti clienti distinti ti ha portato la piattaforma. Servono a farti capire, mese dopo mese, **se HoPosto ti sta ripagando il canone**.

COSA DEVI FARE

Nulla. Si aggiornano da soli man mano che completi le prenotazioni con il check-in.

Le prossime prenotazioni

COME FUNZIONA

L'elenco ordinato per data e orario, con cliente, servizio, stato e codice.

L'email del cliente è volutamente mascherata: riconosci chi è senza che noi ti esponiamo un dato personale che non ti serve.

COSA DEVI FARE

Da qui gestisci tutto: **Check-in** quando il cliente arriva, **No-show** se non si presenta, **Annulla** se devi disdire tu. Se una richiesta è in attesa, trovi Accetta e Rifiuta.

Il banner che ti avvisa

COME FUNZIONA

Un banner colorato compare solo quando serve: attività in attesa di verifica, prenotazioni quasi esaurite (sotto le 5), oppure finite. Non ti disturba mai senza motivo.

COSA DEVI FARE

Quando compare, contiene già il pulsante per risolvere: ricaricare 20 prenotazioni a 3,90 € oppure passare a un piano superiore.

Le prenotazioni che ricevi fuori da HoPosto

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Nessuno smette di rispondere al telefono da un giorno all'altro, e non ti chiediamo di farlo. Il problema non è dove arriva la prenotazione: è che le prenotazioni arrivate al telefono non sono nella stessa agenda di quelle online, e così nasce il doppio appuntamento. Le prenotazioni manuali risolvono esattamente questo: **tutto in un solo calendario**.

Aggiungere un appuntamento a mano

COME FUNZIONA

Inserisci una prenotazione presa a voce, al telefono o su WhatsApp. HoPosto la mette nello stesso calendario delle altre, così **lo slot risulta occupato anche per chi prenota online**. Le prenotazioni manuali non prevedono caparra: sono un accordo tra te e il tuo cliente.

COSA DEVI FARE

Clicca **+ Aggiungi appuntamento** in Panoramica (o **+ Nuova prenotazione** dal Calendario). Compila nome, servizio, data. Gli orari liberi si caricano da soli in base alla durata del servizio.

L'email del cliente: una responsabilità, non un campo

Se inserisci l'email del cliente, lui riceverà da noi la conferma e i promemoria. Per questo ti chiediamo di spuntare una casella in cui dichiarare di averlo informato. Non è burocrazia: è la ragione per cui quel cliente non riceverà mai pubblicità e non si sentirà tradito. Se non hai l'email, lascia vuoto: l'appuntamento funziona lo stesso.

Disponibile dal piano Start in su

Export CSV

COME FUNZIONA

Scarica tutte le prenotazioni in un file apribile con Excel, per il commercialista o per le tue analisi. Dal piano Business il file include anche il codice della prenotazione e il numero di visita di ogni cliente.

COSA DEVI FARE

Clicca **Export CSV** in Panoramica. Il file si scarica subito, con la data nel nome.

Calendario: vedere il mese, non solo la giornata

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

La giornata la conosci a memoria. Quello che non vedi è il mese: dove si accumulano le prenotazioni, quali giorni restano sempre vuoti, quando conviene programmare le ferie o una promozione. Il calendario esiste per farti vedere **la forma del tuo lavoro**, non per farti scorrere una lista.

La vista mensile

COME FUNZIONA

Ogni giorno è colorato: verde se ha prenotazioni (con il numero), arancione se è oggi, grigio se è libero. In un colpo d'occhio vedi le settimane piene e i buchi.

COSA DEVI FARE

Naviga tra i mesi con le frecce. Clicca un giorno qualsiasi per aprire il dettaglio: orario, servizio, stato e caparra di ogni prenotazione.

Creare una prenotazione dal calendario

COME FUNZIONA

Lo stesso motore delle prenotazioni manuali, ma partendo dal giorno che stai guardando. Gli orari disponibili tengono conto della durata del servizio, delle pause e di chi è già prenotato.

COSA DEVI FARE

Clicca + **Nuova prenotazione**, scegli servizio e data: gli orari liberi si popolano automaticamente. Nome, cellulare ed email del cliente sono facoltativi.

Un consiglio pratico

Guarda il calendario una volta a settimana, non ogni giorno. Se vedi tre mercoledì di fila con pochi appuntamenti, non è sfortuna: **è un dato**. È esattamente il momento in cui una Flash Sale o un ritocco agli orari può cambiare il mese.

Gli orari: la base di tutto

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Ogni slot che un cliente vede sulla mappa nasce da qui. Se gli orari sono sbagliati, tutto il resto è sbagliato: riceverai prenotazioni quando sei chiuso, oppure resterai invisibile quando sei aperto. Dedicare cinque minuti a questa schermata, una volta, ti risparmia mesi di correzioni.

La settimana tipo

COME FUNZIONA

Per ogni giorno indichi se sei aperto, l'orario di apertura e chiusura, e l'eventuale pausa. Da questa griglia HoPosto genera automaticamente tutti gli slot prenotabili, ovunque: dashboard, app, mappa.

COSA DEVI FARE

Compila i sette giorni e clicca **Salva Nuovi Orari**. I giorni chiusi si disattivano da soli: non devi cancellare gli orari, basta mettere “Chiuso”.

L'intervallo tra gli appuntamenti

PERCHÉ ESISTE

Se offri un taglio da 30 minuti e una piega da 45, con quale passo devono comparire gli orari? Se scegli sempre 30 minuti, un buco da 15 resta inutilizzato. Se scegli 15, riempi tutto ma frammenti la giornata. Non esiste una risposta giusta per tutti: per questo puoi scegliere.

COME FUNZIONA

Scegli ogni quanto mostrare gli orari: 10, 15, 20, 30 o 60 minuti. Oppure **Automatico**, che adatta gli slot alla durata del servizio richiesto — un'agenda che lascia liberi solo i buchi davvero utilizzabili.

COSA DEVI FARE

Clicca l'opzione che vuoi: si salva subito, senza conferma. Se scegli Automatico, un esempio ti spiega cosa aspettarti.

Quando la settimana tipo non basta

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

La vita reale non segue la settimana tipo. Il giovedì prima di Natale chiudi prima. Il lunedì di Pasquetta sei chiuso. Ad agosto stacchi due settimane. Se dovessi cancellare e rimettere gli orari ogni volta, smetteresti di farlo dopo una settimana — e i clienti prenoterebbero mentre sei al mare.

Giorni particolari

COME FUNZIONA

Imposti un orario diverso, o la chiusura, per un giorno specifico. Vale fino a 15 giorni in avanti, con un massimo di 7 giorni particolari attivi. Tutti gli altri giorni continuano a seguire la settimana tipo.

COSA DEVI FARE

Scegli la data, il tipo (Orario speciale o Chiuso) e, se serve, gli orari. Clicca **+ Aggiungi**. Il cestino accanto a ogni riga lo rimuove.

Ferie e chiusure prolungate

COME FUNZIONA

Un periodo continuo di chiusura — le ferie estive, un ponte lungo, una pausa per lavori. Durante le ferie i clienti semplicemente non trovano slot: né sulla mappa, né sull'app, né in dashboard. Le ferie non consumano il limite dei 7 giorni particolari.

COSA DEVI FARE

Indica **Dal** e **Al**, poi **+ Imposta ferie**. Il periodo compare come una riga unica ("10 agosto – 24 agosto · 15 giorni") con un cestino per rimuoverlo tutto insieme.

Le prenotazioni già confermate

Impostare le ferie blocca le nuove prenotazioni, **ma non cancella quelle già confermate**: quelle restano, e devi gestirle tu (annullandole o spostandole). È una scelta voluta: nessun sistema dovrebbe disdire appuntamenti al posto tuo senza avvisarti.

I servizi: cosa offri, davvero

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Un cliente non prenota “un'attività”. Prenota un taglio, una seduta, un campo per un'ora. Il servizio è l'unità con cui il mondo ti sceglie: ha un nome, un prezzo, una durata. Scriverlo bene qui significa comparire nelle ricerche giuste e non ricevere richieste sbagliate.

Aggiungere un servizio

COME FUNZIONA

Definisci nome, prezzo, durata in minuti e quante postazioni possono svolgerlo in parallelo (se hai due poltrone, due persone possono prenotare lo stesso orario). Da qui HoPosto calcola gli slot e la caparra.

COSA DEVI FARE

Compila i quattro campi e clicca **Aggiungi Servizio**. Compare subito nel listino e diventa prenotabile.

La caparra sul servizio

COME FUNZIONA

La caparra si calcola dal prezzo: una percentuale (es. 10%) oppure un importo fisso. La vedi accanto a ogni servizio. Se il servizio viene svolto, **la caparra si detrae dal prezzo finale**: il cliente salda solo la differenza in sede.

COSA DEVI FARE

La modalità (percentuale o importo fisso) si imposta nelle impostazioni caparra dell'attività. Poi vale per tutti i servizi, senza doverla riscrivere ogni volta.

Quanto chiedere di caparra

Una caparra troppo bassa non protegge: chi non si presenta perde due euro e non gli importa. Una troppo alta spaventa. Un riferimento sensato è il **10-20% del prezzo**, con un minimo di qualche euro. Ricorda che la caparra non serve a incassare: serve a far presentare il cliente.

Quando l'attività non sei solo tu

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Un barbiere da solo ha bisogno di sapere se è libero alle 15. Un poliambulatorio deve sapere se il dottor Rossi è libero alle 15 **e** se la Sala B è disponibile **e** se l'ecografo non è già impegnato. Sono due mondi. La modalità avanzata esiste per il secondo, e resta invisibile al primo.

Operatori e stanze

COME FUNZIONA

Crei le persone che eseguono i servizi (operatori) e gli spazi dove si svolgono (stanze o postazioni). Poi, per ogni servizio, indichi chi lo esegue e dove. Il motore assegna automaticamente un operatore libero e una stanza libera, **evitando sovrapposizioni impossibili**.

COSA DEVI FARE

Attiva l'interruttore **Modalità avanzata** nel tab Servizi. Aggiungi operatori e stanze. Poi su ogni servizio clicca **Configura risorse** e seleziona chi e dove.

Far scegliere l'operatore al cliente

COME FUNZIONA

Alcuni clienti vogliono sempre la stessa persona. Puoi permetterglielo servizio per servizio: se attivi l'opzione, in fase di prenotazione il cliente sceglie con chi. Altrimenti assegna il sistema.

COSA DEVI FARE

Nella finestra **Configura risorse** attiva **Il cliente sceglie l'operatore**.

Se hai un'attività semplice, lascia spento

La modalità avanzata non ti serve se lavori da solo o se le postazioni bastano a descrivere la tua capienza. Tenerla spenta significa meno campi da compilare e meno cose che possono andare storte. Puoi accenderla in qualsiasi momento, se un giorno cresci.

La caparra: perché esiste e come ti protegge

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Chi non si presenta non ti ruba solo l'incasso di quel servizio. Ti ruba lo slot che avresti dato a un altro, l'ora in cui sei rimasto ad aspettare, e la fiducia che ti fa dire “meglio non prenotare più nessuno”. **La caparra non serve a punire: serve a rendere l'impegno reciproco.** Quando qualcuno lascia anche solo pochi euro, si presenta.

Come funziona il denaro

COME FUNZIONA

Il cliente autorizza la caparra al momento della prenotazione, tramite Stripe.

Il denaro va direttamente sul tuo conto: HoPosto non lo tocca, non lo trattiene, non ci guadagna. Noi guadagniamo solo dal canone del tuo piano — nessuna commissione sulle prenotazioni.

COSA DEVI FARE

Devi collegare il tuo conto una sola volta: tab **Piani Tariffari** → **Collega il mio conto**. È una procedura di Stripe: inserisci IBAN e dati, e sei operativo.

Cosa succede nei vari casi

Situazione	Cosa succede alla caparra
Il cliente si presenta	Si detrae dal prezzo: incassi il saldo in sede
Il cliente disdice oltre 12h prima	Rimborso completo al cliente
Il cliente disdice tra 12h e 4h	Rimborso del 50%
Il cliente disdice sotto le 4h	La trattieni tu
Il cliente non si presenta	La trattieni tu
Sei tu ad annullare	Rimborso completo al cliente

Le stesse regole sono scritte nella Politica Caparre, che il cliente accetta prima di confermare. Nessuno può dire di non saperlo.

Il check-in: la prova che il lavoro è stato fatto

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Immagina un cliente che, dopo essere venuto, sostiene di non essere mai venuto per riavere la caparra. Senza una prova, sarebbe la tua parola contro la sua. Il check-in è quella prova: prevale su qualsiasi contestazione successiva, ed è il motivo per cui **puoi trattenere la caparra con serenità**.

Il QR è tuo, e non cambia mai

COME FUNZIONA

Il tuo QR di attività è **statico**: lo stampi una volta e lo lasci lì. Quando il cliente arriva, è **lui** a inquadrarlo con la sua app: a ridosso dell'appuntamento la fotocamera gli si attiva da sola. Il sistema verifica, marca la prenotazione come completata e cattura la caparra sul tuo conto.

COSA DEVI FARE

Stampa il foglio da **QR Code Vetrina** → **Stampa il foglio per il banco** e tienilo in vista. Poi niente: il cliente entra, inquadra, si siede. La presenza è già registrata.

Se il cliente non ha il telefono

COME FUNZIONA

Batteria scarica, telefono a casa: non può inquadrare nulla. Allora esistono due codici di riserva, e il check-in lo fai tu a mano. Il **PIN della prenotazione** gli è arrivato via email. Il **PIN personale** è quello che ha scelto quando si è registrato: è suo, se lo ricorda.

COSA DEVI FARE

Clicca **Check-in** accanto alla prenotazione e inserisci il codice che ti detta il cliente. Per le prenotazioni manuali non serve alcun codice: basta confermare.

Perché il codice ce l'ha lui e non tu

Il codice è un segreto del cliente: tu non lo conosci. È esattamente questo che lo rende una prova. Se potessi validare da solo, il check-in non dimostrerebbe nulla — e la caparra trattenuta sarebbe contestabile.

Difendersi dai no-show, prima che accadano

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Trattenere la caparra dopo un no-show è un risarcimento, non una vittoria: hai comunque perso l'ora. La vera difesa è prima: riconoscere chi ha già saltato appuntamenti altrove e decidere tu se accettarlo. HoPosto vede il comportamento su tutta la piattaforma, **cosa che tu da solo non potresti mai sapere**.

La soglia di affidabilità

COME FUNZIONA

Ogni cliente ha un indice di affidabilità, calcolato sul rapporto tra appuntamenti onorati e disattesi sull'intera piattaforma. Un no-show pesa più di una disdetta comunicata. Se imposti una soglia, i clienti sotto quel valore **non vengono confermati automaticamente**: la richiesta resta in attesa e decidi tu.

COSA DEVI FARE

Tab **Clienti** → inserisci la percentuale (consigliato 60%) → **Salva**. Metti 0 per disattivare.

I nuovi clienti non sono mai penalizzati

La soglia si applica solo a chi ha almeno **3 prenotazioni** alle spalle. Chi è nuovo prenota sempre senza attriti: sarebbe assurdo punire qualcuno per non avere una storia. Il sistema difende te senza chiudere la porta ai clienti nuovi — che sono il motivo per cui sei qui.

Segnalare un no-show

COME FUNZIONA

Puoi segnalarlo in una finestra precisa: da **15 minuti dopo l'inizio** (tolleranza per chi è in ritardo) fino a 15 minuti dopo la fine prevista. La caparra viene catturata sul tuo conto e l'indice del cliente scende.

COSA DEVI FARE

Clicca **No-show** accanto alla prenotazione, e conferma. Se la finestra è chiusa, il sistema te lo dice.

La vetrina: come ti vede chi non ti conosce

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Un cliente che ti conosce prenota comunque. Un cliente che ti trova sulla mappa ha **tre secondi** per decidere se fidarsi. In quei tre secondi guarda una foto e legge due righe. La vetrina non è vanità: è la differenza tra essere scoperto e restare un puntino sulla mappa.

Copertina e descrizione

COME FUNZIONA

La tua pagina pubblica su HoPosto, con foto di copertina e descrizione. È raggiungibile da un link tuo, che puoi condividere ovunque — social, WhatsApp, biglietti da visita.

COSA DEVI FARE

Tab **La mia vetrina**: carica la copertina, scrivi la descrizione, salva. Usa **Copia link** per condividerla: le visite arrivate da lì vengono tracciate.

Disponibile dal piano Plus in su

Galleria fotografica

COME FUNZIONA

Fino a 8 foto: l'ambiente, i tuoi lavori, i dettagli che fanno scegliere te invece del concorrente a 200 metri.

COSA DEVI FARE

Clicca **Aggiungi foto**. Compaiono nella tua pagina pubblica.

Disponibile dal piano Pro in su

Da dove arrivano i tuoi clienti

COME FUNZIONA

Quante persone hanno visitato la tua vetrina negli ultimi 30 giorni, e da dove: mappa HoPosto, QR in vetrina, referral, link diretto. Ti dice quale canale sta funzionando davvero.

COSA DEVI FARE

Si popola da solo. Se vedi che il QR porta poche visite, forse il foglio non è abbastanza in vista.

Due righe che funzionano

Non scrivere “siamo un salone giovane e dinamico”. Scrivi cosa fai, da quanto, e una cosa che gli altri non fanno. **“Taglio e barba dal 2011. Aperto anche il lunedì.”** È più utile di qualsiasi aggettivo.

Il codice invito: prenotazioni in banca

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Le prenotazioni del tuo piano finiscono ogni mese. Il codice invito te ne dà altre, **e non scadono mai**: restano da parte finché non ti servono. Ogni collega che inviti vale **10 prenotazioni in più per te** — e più ne inviti, più ne accumuli.

Come funziona

COME FUNZIONA

Il tuo codice invito è unico ed è già dentro il **secondo QR** del foglio da esporre. Quando un'altra attività lo inquadra e si registra, il sistema la collega a te: **lei riceve 10 prenotazioni** (che si sommano alle 20 di benvenuto: parte con 30) e **tu ne ricevi 10**. Il collegamento avviene una sola volta, alla registrazione.

COSA DEVI FARE

Nulla di più che esporre il foglio. Stampalo da **QR Code Vetrina → Stampa il foglio per il banco** e tienilo in vista. Chi vuole iscriversi inquadra il secondo QR e il codice viaggia da solo.

Le prenotazioni restano in banca

Chi invita: +10 prenotazioni. · **Chi è invitato:** 20 di benvenuto + 10 dal codice = 30 per partire.

Le prenotazioni del codice invito **non scadono e non si consumano al posto di quelle del piano:** restano da parte. Quando finisci quelle del mese, il sistema attinge a queste — e tu **rinnovi più tardi**. Più colleghi inviti, più a lungo vai avanti senza pensare al piano.

A chi darlo

Non serve una campagna: serve una conversazione. Le più facili da convincere sono queste tre:

- **Il vicino che non ti fa concorrenza.** Se sei un parrucchiere, parlane all'estetista accanto, al barbiere di fronte, alla toelettatura sotto casa. Nessuno vi toglie clienti, e ci guadagnate entrambi 10 prenotazioni.
- **Chi ti chiede “come fai a gestire gli appuntamenti?”** È la domanda che apre la porta. Mostra la dashboard dal telefono, non spiegarla.
- **Le attività con il tuo stesso problema.** Chi si lamenta dei no-show, delle ore vuote del martedì: sono quelle a cui HoPosto serve davvero.

Cosa dire, in una frase

IL MODO SBAGLIATO E QUELLO GIUSTO

Non dire “c'è un'app di prenotazioni”: ne hanno già sentite troppe, e la testa si chiude.

“Ricevo prenotazioni anche da persone che non mi conoscevano, e chi prenota lascia una caparra quindi si presenta.”

Poi taci, e lascia che sia l'altro a fare la domanda successiva.

Non stai facendo un favore a noi

Ogni collega che si iscrive con il tuo codice ti lascia **10 prenotazioni** che puoi usare quando vuoi. Non è una segnalazione a vuoto: è tempo di piattaforma che ti ripaga, e che non scade.

Disponibile dal piano Plus in su

Le statistiche: smettere di andare a sensazione

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

“Il martedì va male” è una sensazione. “Negli ultimi sei mesi il martedì ha il 40% di prenotazioni in meno e il tasso di presenza più basso” è un dato su cui puoi agire. La differenza tra le due frasi è il motivo per cui esistono le statistiche: **non per riempire grafici, ma per decidere.**

Il riepilogo del mese

COME FUNZIONA

Prenotazioni del mese, completate, no-show, caparre recuperate, **tasso di presenza**. Quest'ultimo è il numero che conta: dice quanti di quelli che prenotano arrivano davvero.

COSA DEVI FARE

Si apre entrando nel tab **Statistiche**. Nessuna configurazione.

Grafici e classifiche

COME FUNZIONA

Andamento degli ultimi 6 mesi, distribuzione per orario (a che ora prenotano i tuoi clienti), servizi più richiesti, numero di clienti tornati.

COSA DEVI FARE

Guarda la distribuzione oraria **prima** di cambiare gli orari di apertura: spesso le persone prenotano in fasce che tu non immaginavi.

Nessun cliente è mai identificabile

Tutte le analisi sono aggregate. Non vedi mai chi è il singolo cliente, quanti anni ha, cosa ha prenotato. Vedi che “il 40% ha tra 25 e 34 anni”. È una scelta, non un limite: **i tuoi clienti si fidano di HoPosto anche per questo**, e quella fiducia è ciò che te li porta.

Disponibile dal piano Plus in su

Il Business Coach: qualcuno che guarda i numeri per te

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

I dati ci sono, ma tu hai una giornata piena e non hai tempo di incrociare l'agenda con il listino e con lo storico. Il Coach fa quel lavoro: legge i tuoi numeri e ti dice, in italiano, dove stai lasciando incassi sul tavolo e cosa fare questa settimana. **Non decide al posto tuo.** Ti mette davanti quello che non hai tempo di vedere.

L'analisi dei tuoi dati

COME FUNZIONA

Il motore incrocia agenda, servizi, prenotazioni, occupazione reale delle prossime due settimane e dati di mercato. Restituisce una sintesi e consigli concreti, ordinati per impatto: slot da aprire, servizi da spingere, ritocchi al listino, promozioni mirate.

COSA DEVI FARE

Tab **Business Coach** → **Analizza i miei dati**. Puoi rigenerare l'analisi quando vuoi: ogni volta usa i dati aggiornati.

Fare domande

COME FUNZIONA

Puoi chiedere quello che vuoi, come lo diresti a una persona: “dove ho più slot vuoti questa settimana?”, “quale servizio dovrei spingere?”, “i miei orari sono giusti?”.

COSA DEVI FARE

Scrivi nella chat e premi Invio, oppure clicca uno dei suggerimenti rapidi.

Cosa NON viene mai inviato all'AI

Nessun dato personale dei tuoi clienti. Non nomi, non email, non cosa ha prenotato il singolo. Al motore arrivano solo numeri aggregati: quanti slot liberi, quale categoria, quale tasso di presenza. **Se ti chiedessimo di fidarti senza dirtelo, non saremmo diversi da chi rivende i dati.**

Riempire i buchi: Flash Sale e richiami

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Un'ora vuota domani pomeriggio vale zero. La stessa ora, venduta al 20% di sconto, vale l'80% del prezzo. Non è svendere: **è riconoscere che il tempo non si conserva**. La Flash Sale esiste per trasformare un'ora morta in un incasso, e magari in un cliente che torna.

Disponibile dal piano Start in su

Flash Sale

COME FUNZIONA

Uno sconto lampo che compare subito sulla mappa e nell'app accanto alla tua attività, con il tuo messaggio. Resta attivo finché non lo spegni.

COSA DEVI FARE

Tab **Business Coach** → imposta percentuale e messaggio → **Lancia Flash Sale**. Un clic su Disattiva la ferma.

Disponibile dal piano Pro in su

Notifiche ai clienti che hai già

COME FUNZIONA

Mandi una notifica push ai clienti che hanno già prenotato da te, segmentando per numero di visite: tutti, abituali (2+), fedeli (3+). Non vedi le loro email: vedi solo quanti sono.

COSA DEVI FARE

Tab **Clienti** → scrivi titolo e messaggio → scegli i destinatari → **Invia**.

Quando usare quale

La **Flash Sale** parla a chi non ti conosce e cerca ora: usala per i buchi delle prossime 48 ore. Le **notifiche** parlano a chi ti conosce già: usale per far tornare chi manca da tempo. Confonderle è lo spreco più comune: uno sconto ai clienti fedeli regala margine a chi sarebbe venuto lo stesso.

Piani, pagamenti e il tuo account

PERCHÉ ESISTE QUESTA FUNZIONE

Molti software ti agganciano con un prezzo basso e poi ti trattengono con un rinnovo automatico che non ricordi di aver accettato. Noi abbiamo scelto il contrario: **paghi quando decidi, e se smetti di pagare semplicemente non rinnovi**. Nessun vincolo, nessuna penale, nessuna telefonata per disdire.

Come funzionano i piani

COME FUNZIONA

Ogni piano include un numero di prenotazioni al mese. Quando stanno per finire, un banner te lo dice; quando finiscono, **resti visibile sulla mappa** ma i clienti non possono prenotare finché non ricarichi. Le prenotazioni già confermate restano valide.

COSA DEVI FARE

Tab **Piani Tariffari** → scegli il piano → **Attiva con Stripe**. Alla prima attivazione ti chiediamo i dati fiscali per la fattura: una volta sola.

Collegare il conto e cancellare l'account

COME FUNZIONA

Il collegamento del conto (Stripe Connect) serve a ricevere le caparre: si fa una volta. La cancellazione elimina i tuoi dati personali; i dati fiscali restano per gli obblighi di legge. Non è possibile cancellare con prenotazioni ancora attive — sarebbe scorretto verso i clienti.

COSA DEVI FARE

Collega il mio conto nel tab Piani. Per cancellare: **Cancella il mio account** nel menù, confermando con la password.

Il credito delle prenotazioni

Ogni prenotazione consuma un credito quando viene confermata. Il credito ti torna solo se l'annullamento non dipende da te e non trattiene la caparra: disdetta del cliente con rimborso integrale, oppure un tuo annullamento con almeno 24 ore di anticipo. Se annulli all'ultimo, il credito resta consumato: è la contropartita del disagio che il cliente subisce.

Il principio che regge tutto

Ogni funzione che hai letto in queste pagine serve a un solo scopo, ripetuto in forme diverse: **meno tempo perso, meno buchi in agenda, meno persone che non si presentano, più clienti che ti trovano.**

Non abbiamo costruito un gestionale con una mappa attaccata. Abbiamo costruito un posto dove il tempo di chi lavora vale quanto quello di chi prenota — e dove entrambe le parti hanno una ragione per rispettarlo.

Un'ultima cosa

Il foglio QR al banco non serve solo al check-in: è anche il modo più semplice per accumulare prenotazioni con il codice invito, senza dover fare nulla.

Se qualcosa non torna

Scrivi a **support@hoposto.it**. Ti risponde una persona, non un modulo. Se una funzione non fa quello che ti aspettavi, vogliamo saperlo: è così che il prodotto è arrivato fin qui.

hoposto.it · support@hoposto.it · WhatsApp 350 571 4011