Programa de lealtad – Motor de promociones

Este instructivo detalla cómo activar y configurar el programa de lealtad.

Es posible configurar mas de un programa en simultáneo y especificar sobre que canales de venta va a estar disponible (Ventas, Punto de Venta y/o Sitio web)

Configuraciones generales

Cada programa puede tener

- Fecha de inicio y Fecha fin: Para definir plazo de vigencia del programa. En caso de no especificarse, está activo por defecto.
- Moneda: En la cual aplica el programa.
- Lista de precios: Si se especifica, el programa solo aplica para esta lista de precios.
- Límite de uso: Si se especifica, el programa aplica la cantidad de veces especificada. Por ejemplo “Promoción válida para las 100 primeras compras”
- Disponibilidad: Si va a estar disponible para ventas desde el módulo de Ventas, Punto de Venta y/o Sitio web.
- Punto de venta: Si se cuenta con el módulo de punto de venta, es posible restringir la elegibilidad del programa a ciertos puntos de venta.

Las reglas y recompensas dependen del programa, en general es posible especificar reglas y recompensas por:

- Monto mínimo de compra.
- Cantidad mínima de productos comprados.
- Restringir reglas de acumulación y recompensa por productos, etiquetas de productos o categorías de productos.

Tipos de programas disponibles

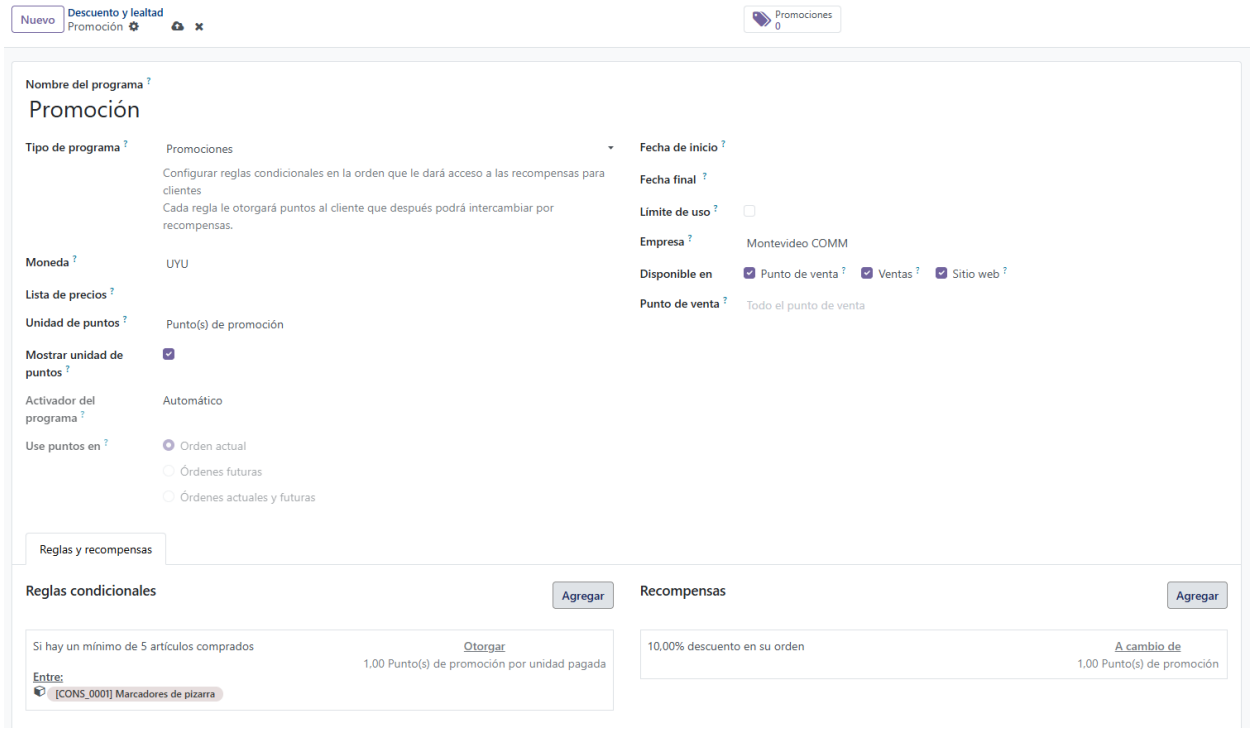
Promociones

Permite configurar reglas condicionales en los pedidos que le darán acceso a recompensas a los clientes.
Cada regla le otorga puntos al cliente, que luego pueden canjear por recompensas.

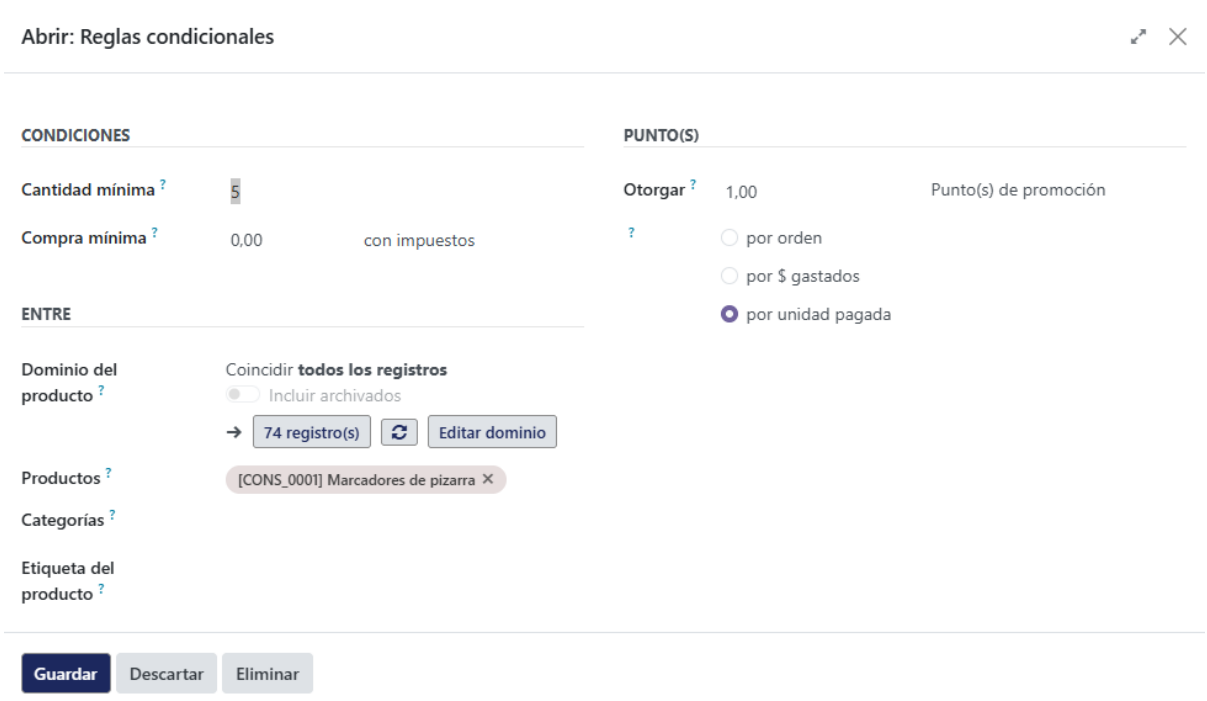
Se aplican de forma automática en el carrito / pedido cuando se cumplen las reglas definidas (sin necesidad de ingresar códigos)

Ejemplo:

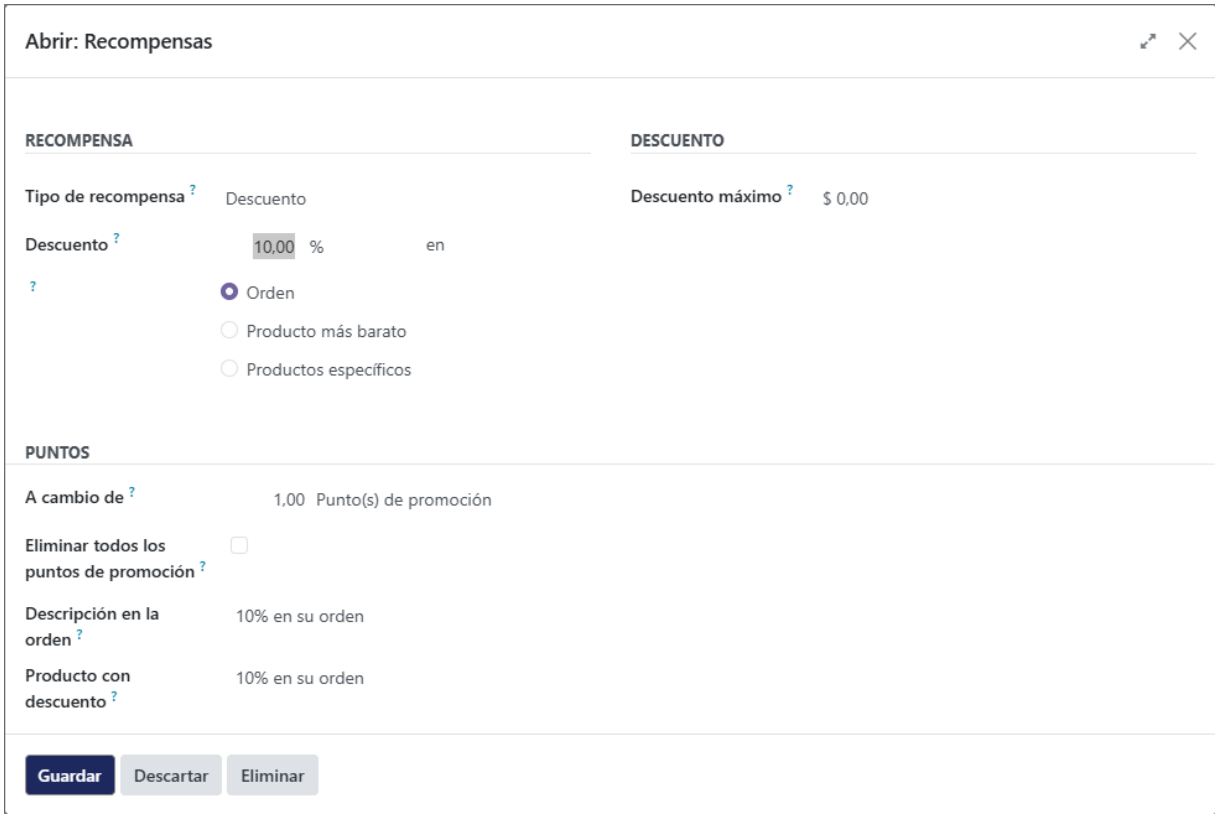
Se configura el programa “Promoción” que por cada 5 unidades compradas del producto “Marcador de pizarra” otorga un 10% de descuento en la orden.


Nuevo
Descuento y lealtad
Promoción
Promociones
0
Nombre del programa
Promoción
Tipo de programa
Promociones
Configurar reglas condicionales en la orden que le dará acceso a las recompensas para clientes
Cada regla le otorgará puntos al cliente que después podrá intercambiar por recompensas.
Moneda
UYU
Lista de precios
Unidad de puntos
Punto(s) de promoción
Mostrar unidad de puntos
Activador del programa
Automático
Use puntos en
Orden actual
Órdenes futuras
Órdenes actuales y futuras
Fecha de inicio
Fecha final
Límite de uso
Empresa
Montevideo COMM
Disponible en
Punto de venta
Ventas
Sitio web
Punto de venta
Todo el punto de venta
Reglas y recompensas
Reglas condicionales
Agregar
Si hay un mínimo de 5 artículos comprados
Entre:
[CONS_0001] Marcadores de pizarra
Otorgar
1,00 Punto(s) de promoción por unidad pagada
Recompensas
Agregar
10,00% descuento en su orden
A cambio de
1,00 Punto(s) de promoción

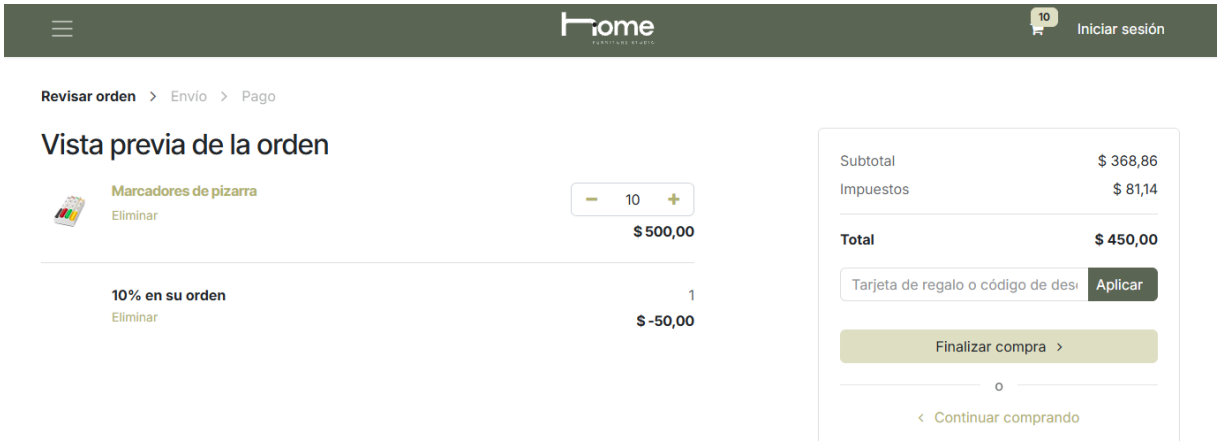
Regla:


Abrir: Reglas condicionales
CONDICIONES
Cantidad mínima
5
Compra mínima
0,00
con impuestos
ENTRE
Dominio del producto
Coincidir todos los registros
Incluir archivados
74 registro(s)
Editar dominio
Productos
[CONS_0001] Marcadores de pizarra
Categorías
Etiqueta del producto
PUNTO(S)
Otorgar
1,00
Punto(s) de promoción
por orden
por $ gastados
por unidad pagada
Guardar
Descartar
Eliminar

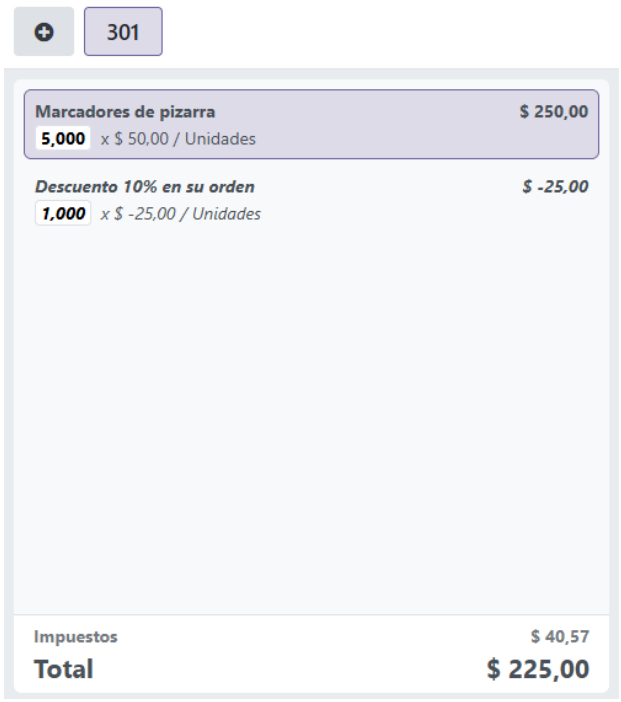
Recompensa:



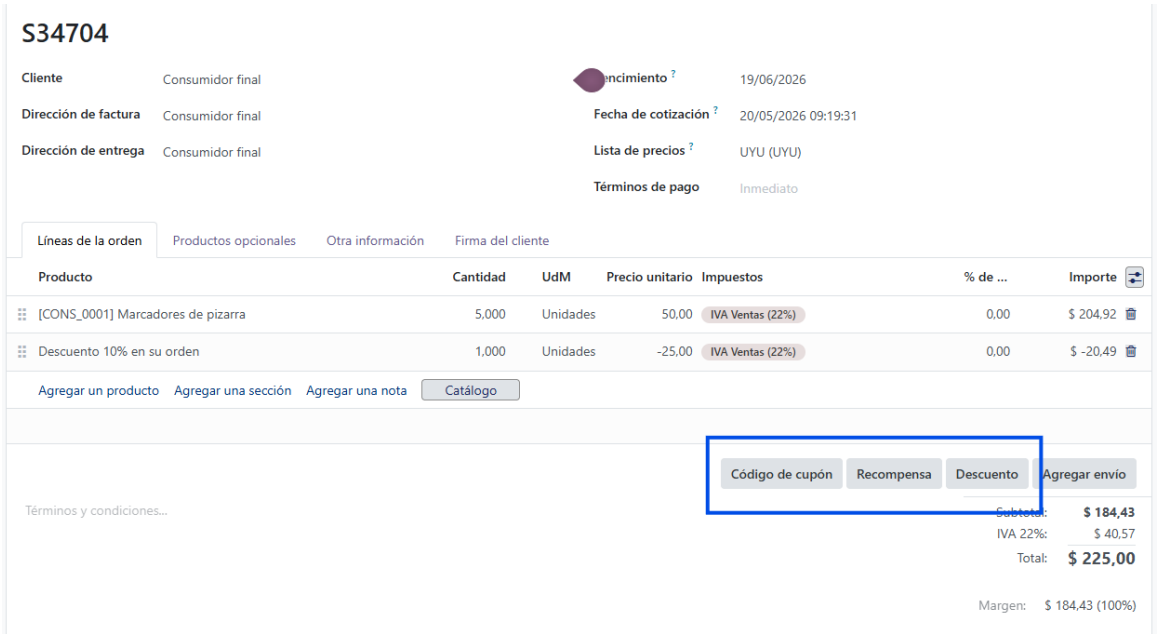
Ejemplo de visualización en sitio web:



Ejemplo de visualización en el punto de venta:



Ejemplo de visualización en módulo ventas:

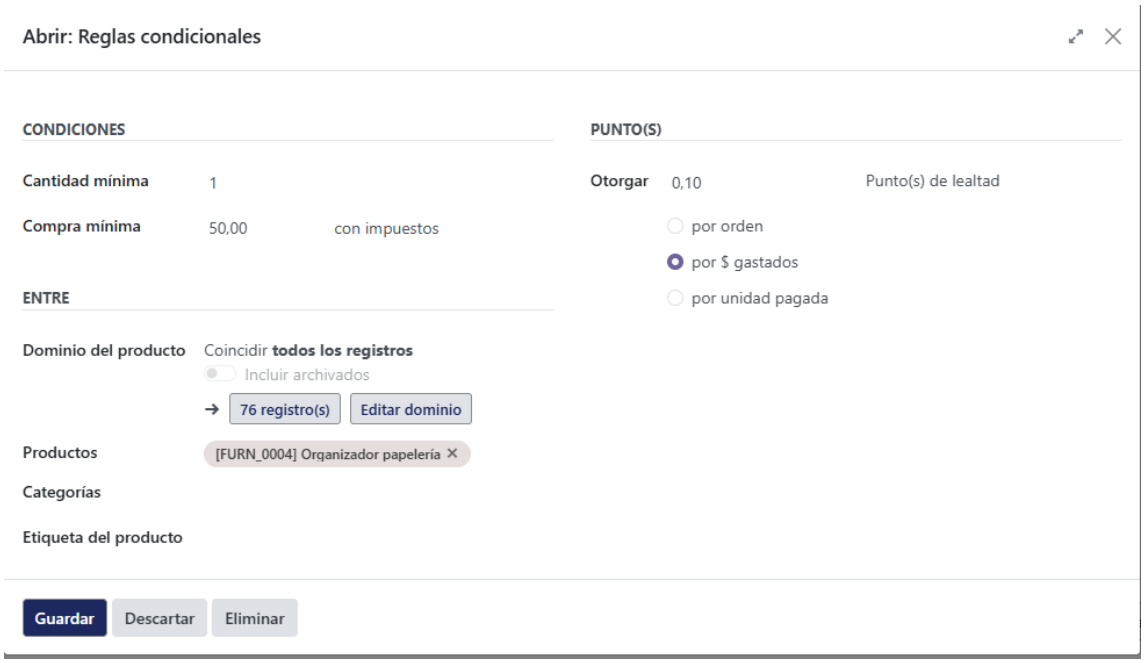


Tarjetas de lealtad

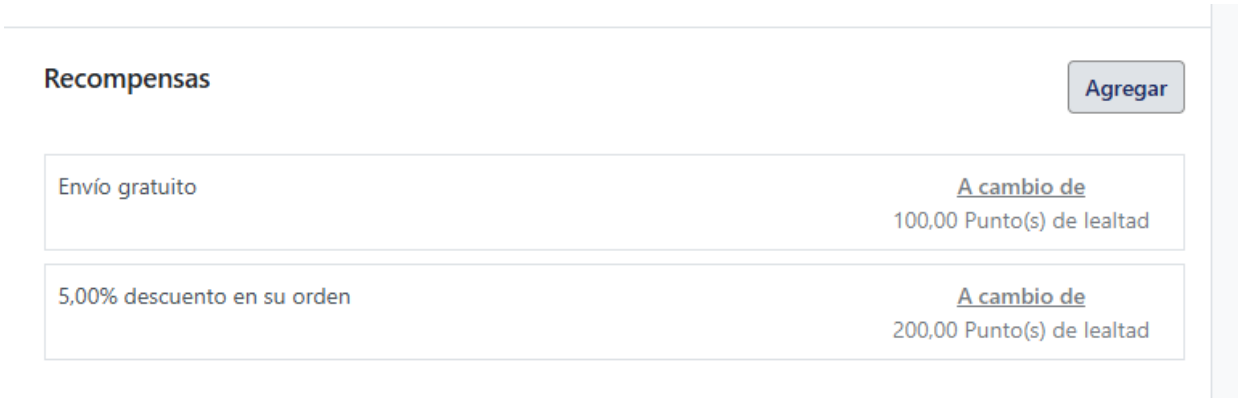
Cuando los clientes hacen una orden acumulan puntos que pueden intercambiar por recompensas en su orden actual o una futura.

Ejemplo: Se configura el programa “Tarjeta de lealtad” para que por cada $ 50 gastados en “Organizador papelería”

Regla:

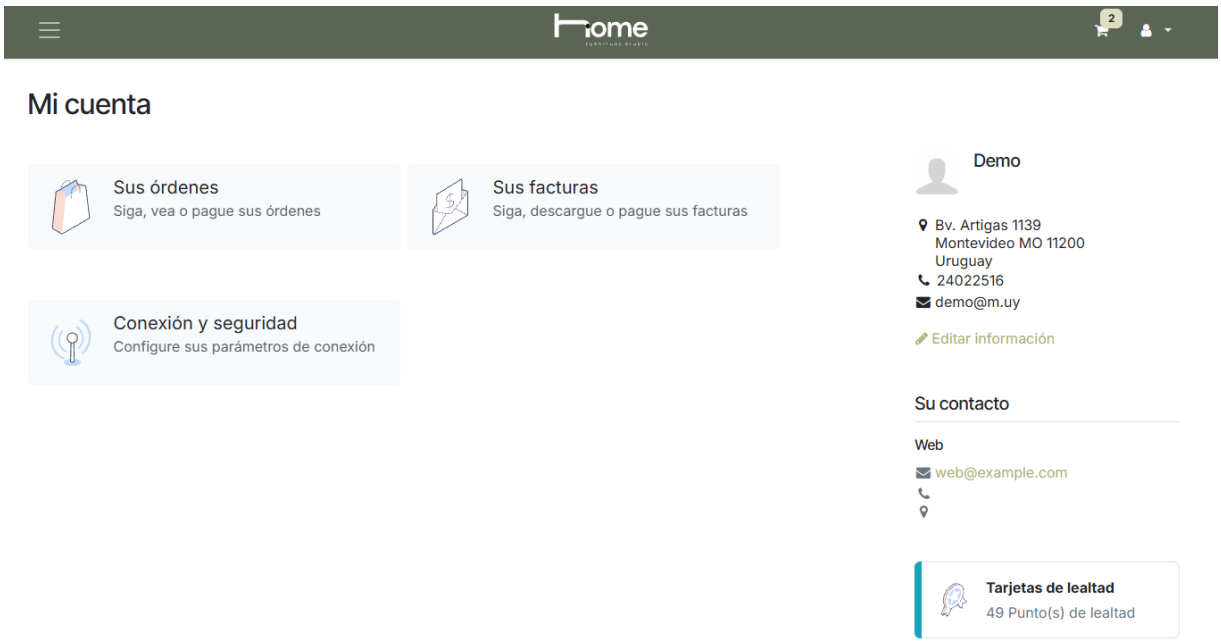


Recompensas:



Ejemplo de visualización en sitio web:

Como la compra no acumula la cantidad de puntos para canjear la recompensa, en el mismo pedido no es posible canjear, pero si accesible desde el portal los puntos generados.

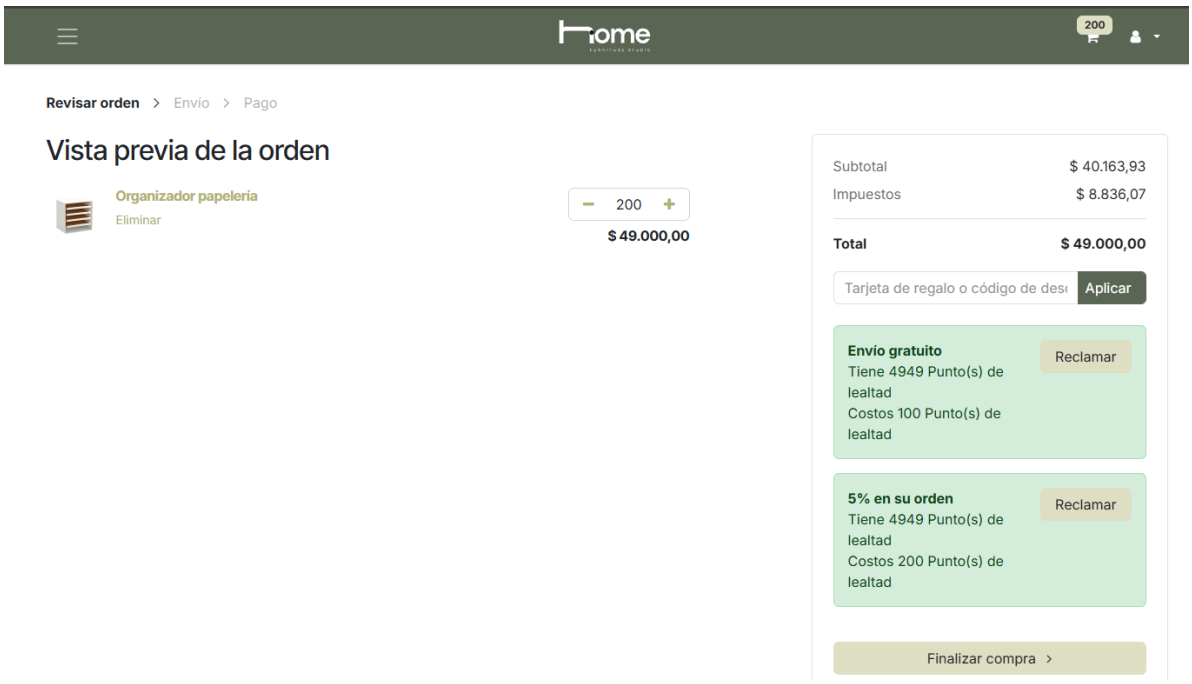


Los puntos pueden canjearse en futuras órdenes y se despliega código QR para presentar en el punto de venta en caso de utilizar el módulo.



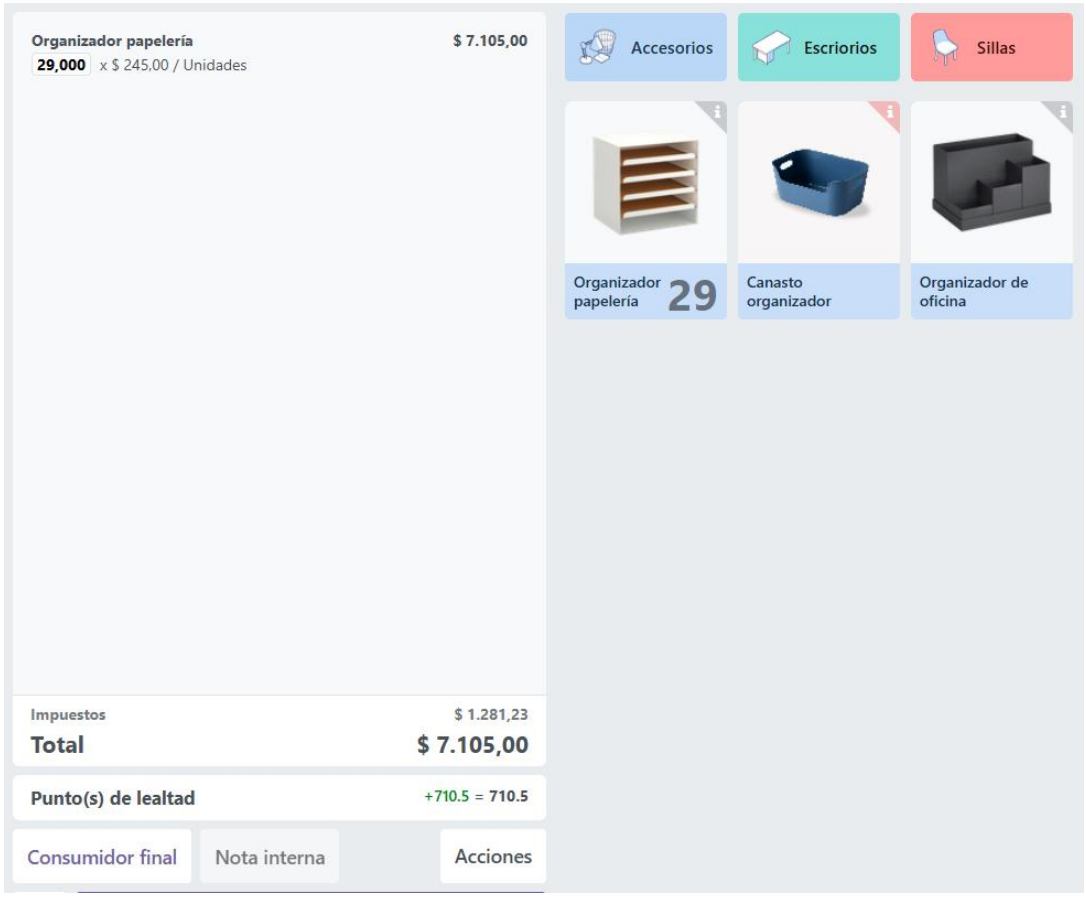
En caso del carrito / venta que genera la orden ya genera los puntos necesarios para el canje de la recompensa, el cliente puede seleccionar si realizar el canje y de cuál de todas las recompensas aplicables

Ejemplo en sitio web:



Ejemplo en punto de venta:

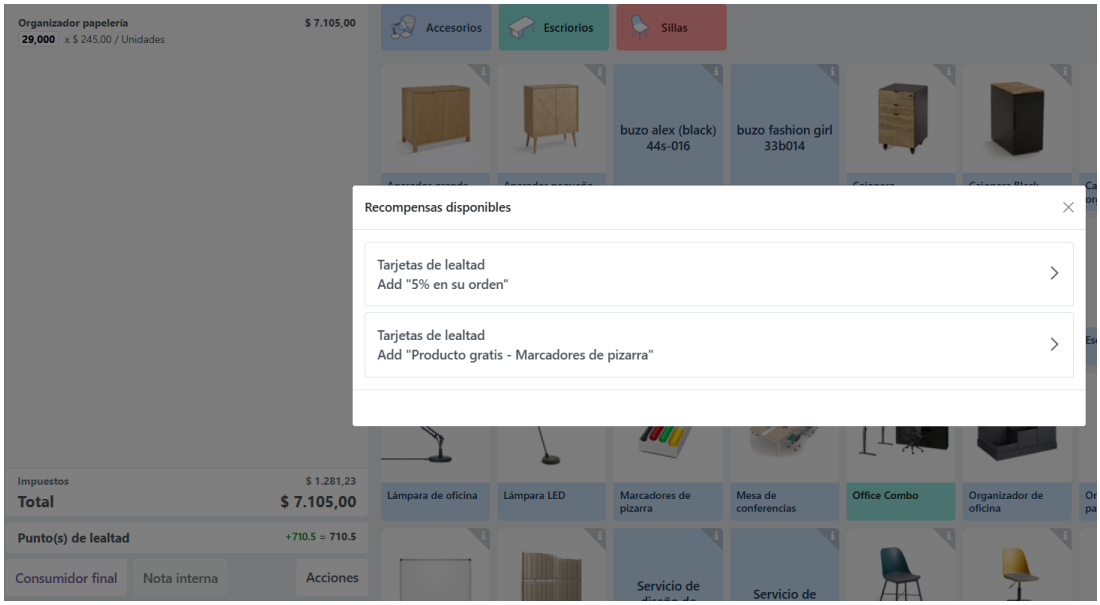
El cajero visualiza los puntos que se estan generando y en la opción Acciones → Recompensas seleccionar la recompensa que el cliente prefiera.



Para este ejemplo, se modifican las recompensas:



Por lo que el cajero puede otorgarle la opción al cliente de canjear un 5% de descuento o el producto gratis seleccionado.



Ejemplo seleccionando para canje el producto gratuito

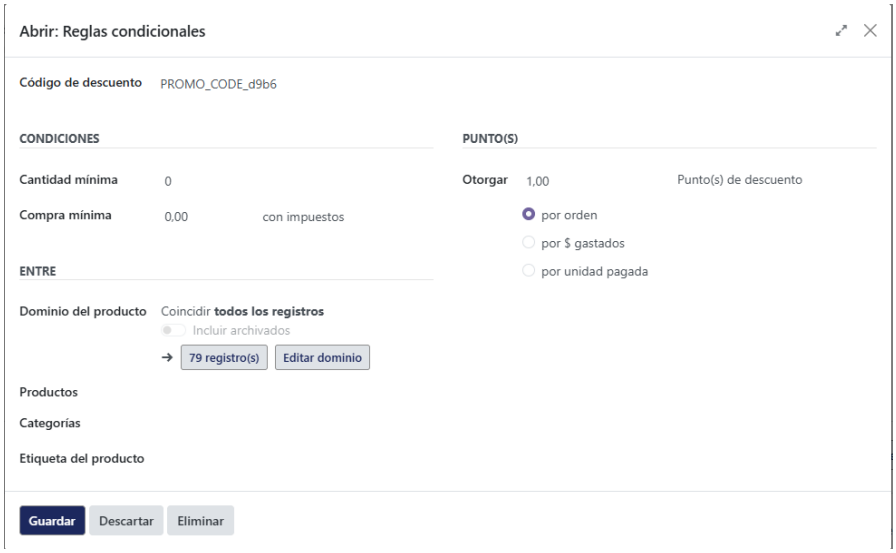


Códigos de descuento

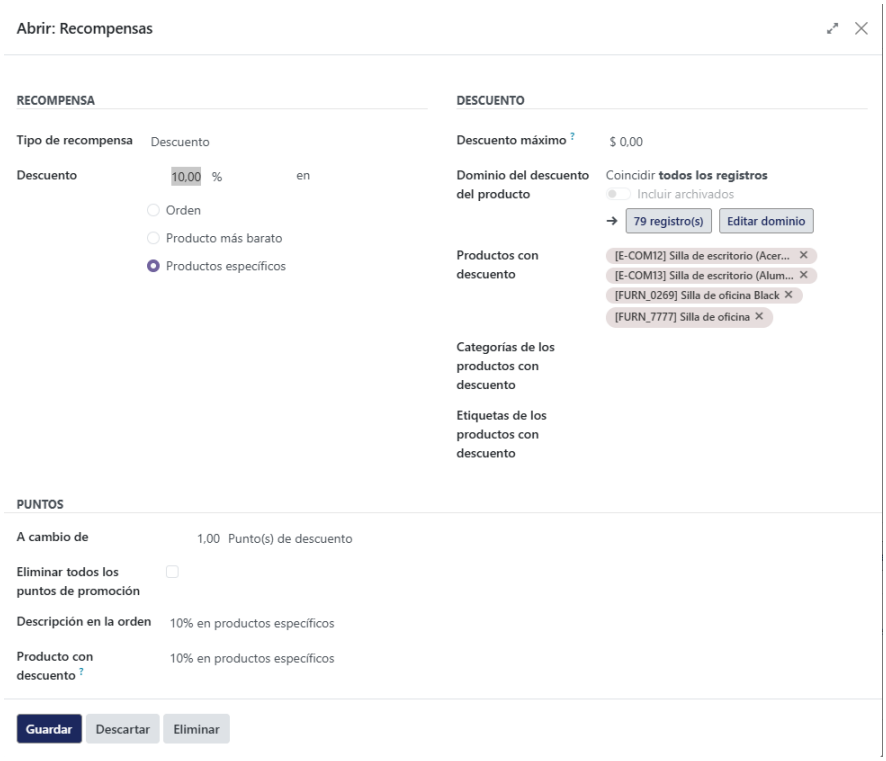
Permite definir códigos de descuento con reglas condicionales para que luego el cliente pueda canjear por recompensas.

Ejemplo: Se configura el programa “Código de descuento” que permite, aplicando el código PROMO_CODE_d9b6 obtener un 10% de descuento si se compra alguno de los productos seleccionados.

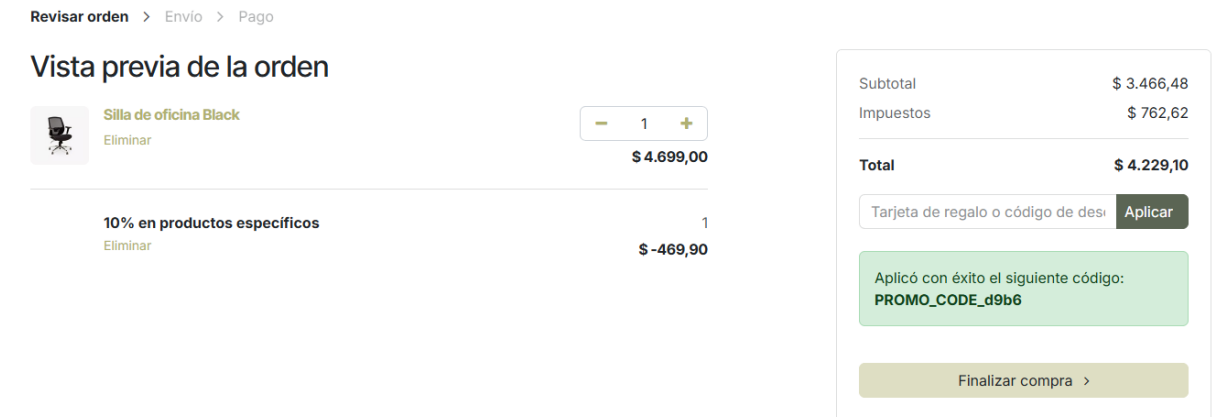
Regla:



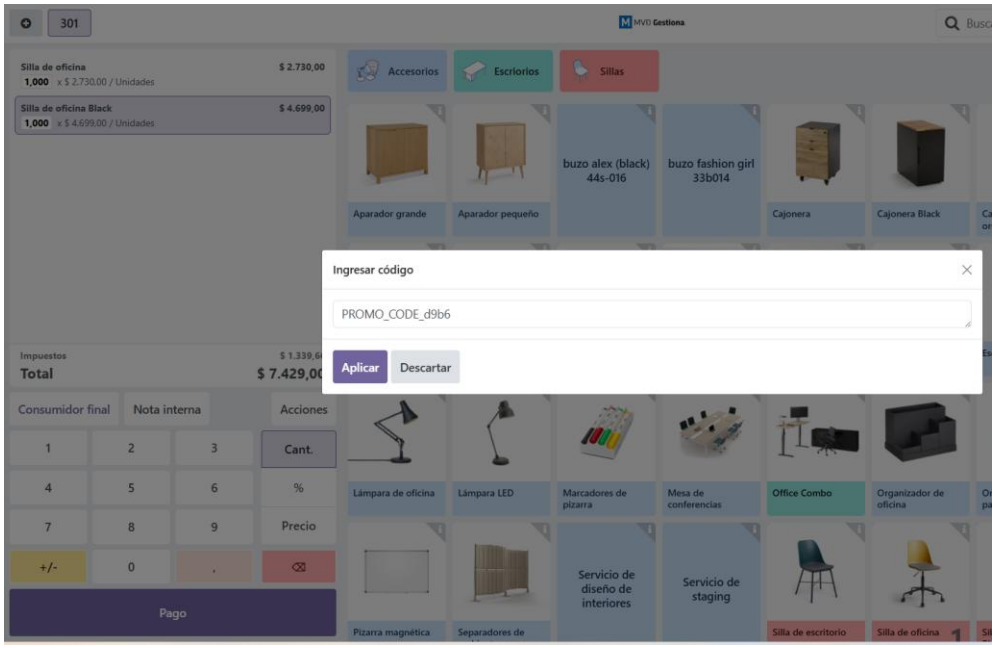
Recompensa:



Ejemplo en sitio web:



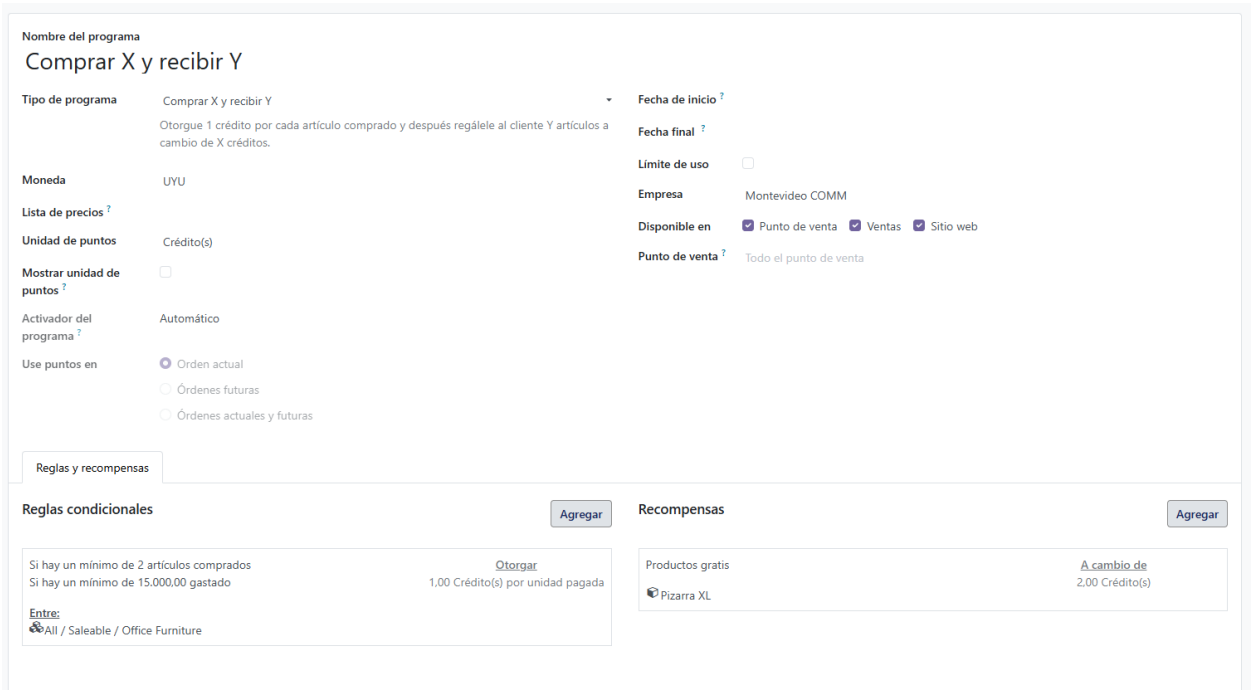
Ejemplo en punto de venta:



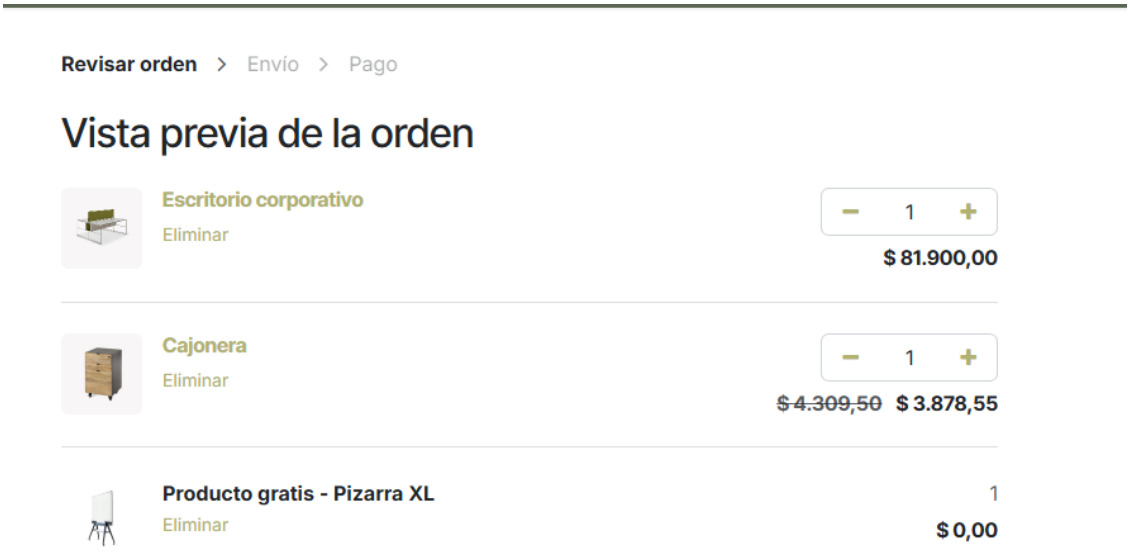
Comprar X y recibir Y

Permite otorgar un crédito por cada artículo comprado y después regálele al cliente Y artículos a cambio de X créditos.

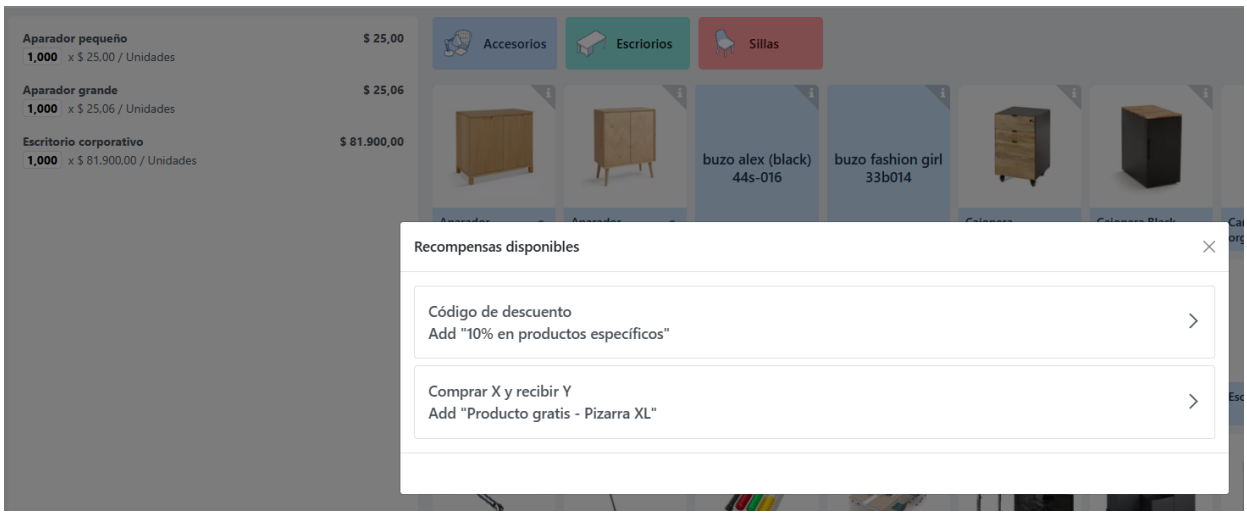
Ejemplo: Se configura el programa “Comprar X y recibir Y” tal que si se compran 2 artículos o más y se gastan mas de $ 15.000 en artículos bajo la categoría “Office Furniture” se puede canjear una Pizarra XL de obsequio.



Ejemplo en sitio web:



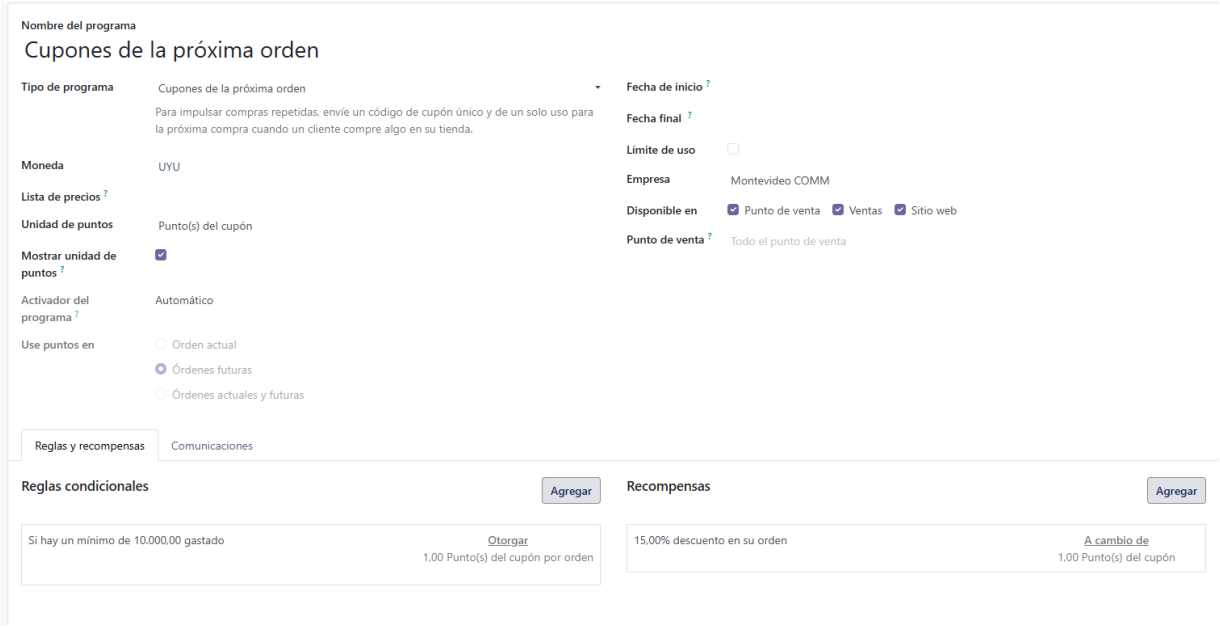
Ejemplo en punto de venta:



Cupones de próxima orden

Se utilizan para fomentar futuras compras, se envía un cupón único de un solo uso.

Ejemplo: Se configura el programa “Cupones de próxima orden” tal que si se gastan al menos $ 10.000 en cualquier producto, se obtiene un cupón por un 15% de descuento en la próxima orden.



El cupón se envía por mail al cliente luego de completada la orden.

Ejemplo:

Aquí está su recompensa de Montevideo COMM.

15% en su orden

en su próxima orden

044f-591f-48ce

Válido para compras superiores a **$ 10.000,00**

MONTEVIDEOCOMM®

Tel. (598) 24022516 - Br. Artigas 1129 - CP 11200 - Montevideo-Uruguay