

Fidelización

Esté módulo llevar la gestión de fidelización del clientes del E.Commerce y el B2B.

El módulo se distribuye en las siguientes secciones:

- **Promociones:** Sección para gestionar promociones en el e-commerce.
 - **Cupones:** Sección para gestionar cupones que son recibidos por los clientes desde cualquier medio para su canjeo en el e-commerce.
 - **Tarjetas de Regalo:** Sección para gestionar tarjetas de regalos para ser canjeadas en el e-commerce.
-
- Promociones
 - Cupones
 - Definición de Cupones
 - Descripción Procesos de Cupones
 - Tarjetas de Regalos

Promociones

EN CONCEPTUALIZACIÓN

Cupones

La sección de cupones es un componente integral de un sistema (como un e-commerce o plataforma de servicios) que permite la creación, gestión, distribución y aplicación de descuentos o promociones.

Definición de Cupones

CRM > Mercadeo > Cupones

La Sección para la gestión de cupones permite la creación, gestión, distribución y aplicación de descuentos o promociones. Los beneficios de hacer uso de este cupones son:

- Aumentar las ventas y atraer nuevos clientes.
- Fidelizar a los clientes existentes.
- Promocionar productos o servicios específicos.
- Obtener información valiosa sobre el comportamiento de los clientes.
- Mejorar la imagen de la empresa, al dar un mejor servicio al cliente.

Sus funciones clave incluyen:

1. **Creación y Configuración:**

- Definir tipos de descuentos (porcentaje o monto fijo).
- Establecer reglas de uso (fechas de vigencia, límites por usuario, mínimo de compra, productos/categorías aplicables, clientes).
- Generar códigos únicos (manuales o automáticos).

2. **Validación Dinámica:**

- Verificar en tiempo real la validez del cupón al aplicarlo (vigencia, stock disponible, compatibilidad con el carrito de compra).
- Restringir usos repetidos o combinaciones no permitidas.

3. **Gestión Centralizada:**

- Panel para activar/desactivar cupones, editar reglas y monitorear su rendimiento (usos totales, conversiones, impacto en ingresos).
- Historial de transacciones vinculadas a cada cupón.

4. **Integración con Otros Módulos:**

- Vinculación con carritos de compra, programas de fidelización o campañas de marketing (ej: cupones por suscripción o correos segmentados).

5. **Seguridad y Prevención de Abusos:**

- Mecanismos antifraude (límites de canje, detección de códigos filtrados, validación de IP/usuario).
- Soporte para restricciones geográficas o segmentación por canal o segmento de clientes.

6. **Experiencia del Usuario:**

- Interfaz sencilla para ingresar cupones y visualizar descuentos aplicados.

Objetivo: Incentivar compras, fidelizar clientes y optimizar campañas promocionales mediante herramientas flexibles y métricas claras para administradores y usuarios finales.

Descripción Procesos de Cupones

CRM > Mercadeo> Cupones

1. Consultas y filtros

En esta vista de Consulta encontrarás

1. Filtros para búsquedas.

image.png

- **Filtro disponibles:**

- El filtro "Activo" permite mostrar solo los cupones que están marcados como activo, incluso permitiendo desde el listado quitarle esa condición.
- Este filtro "Visible" si se tiene un cupón activo que únicamente le llega al consumidor a través de algún medio (impreso o redes).
- El filtro "Restricted" permite conocer los cupones que solo usaran el listado de cliente activos al momentos de su creación, si luego llegan nuevos clientes no podrán hacer uso de estos cupones si son restrictivos.
- Los filtros de fechas es para ubicar cupones en un período. Este aplicativo de cupones, te permite tener varios cupones al mismo tiempo.

- **Combinación de Filtros:**

- Puedes aplicar uno o varios filtros simultáneamente para refinar las búsquedas. Esto permite encontrar cupones que cumplan con múltiples criterios.

Presionar el ícono image.png para aplicar los parámetros de los filtros de búsqueda, al resultado que veremos en la tabla tipo lista.

Presionar el ícono image.png para limpiar los filtros aplicados.

2. Listado en formato tabla, con información general de Cupones.

Podrás observar un resumen de los cupones, destacando el uso que se ha realizado y su estado para identificar si están activos o no para el cliente comprador en el portal web (e-commerce).

image.png

Hay que destacar las acciones disponibles que hay sobre los distintos cupones:

image.png

- El "Número" aplica para los cupones que no son restrictivos, el mismo, indica el número de usuarios nuevos que no están en el campo de alcance del cupón. Al hacer clic sobre el número podrás incorporarlos.
- El ícono de "Excel", podrás descargar el alcance de los cupones, a nivel de cliente o qué productos entran en la promoción.
- El ícono de "Lista", te permite ver los códigos de cupones creados.
- El ícono "Ojo" te permitirá ver la configuración el cupón que ya no es editable.
- el ícono "Lápiz" te permitirá editar la configuración del cupón en referencia.
- El ícono "Basurero", pues te permitirá eliminar cupones que no tengan trazas en el sistema.

2. Crear / Editar

Esta pantalla te permite crear o editar cupones de **3 tipos**: Por descuento en productos, por descuentos general en una compra y descuento para una próxima compra.

Completa todos los campos requeridos para crear o editar una cupón.

GENERAL

- Restrictivo (aplica para clientes activos al momentos de su creación, si luego llegan nuevos clientes no podrán hacer uso de estos cupones si son restrictivos).
- Inactivo (el cupón debe estar activo para poder ser implementado en las compras).
- Nombre.
- Nombre Público.
- Uso de Cupón.
- Tipo de Cupón: único (para todos los usuarios) o específico (para un listado de clientes seleccionables).
- Código.
- Medios de Difusión (ámbito de acción, website o tienda o ambos). Si el cupón es restrictivo, esta información no se actualizará.
- Imágen.

VALIDEZ

- Fecha de Inicio (fecha de inicio para aplicar y validar cupón).
- Fecha Final (fecha de vencimiento de cupón y aplicación en una compra).
- Límite de usos totales (número de cupones a crear).
- Límite de usos por usuario (número de veces que un cliente puede hacer uso de ese cupón).

ALCANCE

- Aplicable en: E-Commerce y/o Tiendas (POS)
- Cliente (listado filtrado por Segmentación de Negocio, Canal y Zonas).image.png

REGLAS

- Moneda (por defecto \$)
- Descuento según: Porcentaje o Montoimage.pngimage.png

2.1 Porcentaje general.

Define el porcentaje de descuento general a aplicar.

2.2 Monto Fijo

2.3 Aplicable a:

- Compraimage.png
- Productos
image.png
- Próxima Compraimage.png

2.3.1 Cantidad mínima

2.3.2 Productos (listado filtrable por Categorías, Subcategorías y Marcas)

2.3.3 Cantidad mínima de compra.

3. Exportar

De muchas formas vas a poder obtener información de los cupones, exportar a archivos de Excel:

- Los clientes cuando el cupón se ha creado para un grupo específico.
- Los productos si es aplicable a un grupo de productos.
- Los códigos únicos de cupones, cuando se ha configurado para hacer uso único. Ideal esta función para cuando se deseen imprimir y entregar personalmente.
- Los usuarios que han podido canjear los cupones, ya sea por código único o por código general.

4. Acciones : Funcionalidades adicionales

Cuando se está creando o visualizando un cupón, tendrás acceso a una ventana que llamamos "Impacto Económico" para evaluar el impacto que podrá tener el cupón si el mismo es totalmente canjeado, lo que representaría tu inversión al poner vigente y activo el cupón referido.

image.png

Tarjetas de Regalos

EN CONCEPTUALIZACIÓN