

# 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.

---

Revision #3

Created 13 March 2025 19:21:15 by Cristina Lorenzo

Updated 14 March 2025 01:30:04 by Cristina Lorenzo