

Configurar equivalencia de puntos

¿Qué es / para qué sirve?

La **equivalencia de puntos** permite definir cómo se convierten las compras de los clientes en puntos de lealtad y qué valor tendrán esos puntos al momento de utilizarlos.

Esta configuración determina la relación entre:

- El monto comprado.
- Los puntos obtenidos.
- El valor que tendrán los puntos al momento del canje.

¿Qué debes definir?

Antes de configurar el programa de lealtad, establece:

- Cuánto debe comprar el cliente para acumular puntos.
- Cuántos puntos recibirá por ese monto.
- Qué valor tendrá cada punto al momento de canjearlo.

Ejemplo de acumulación

Supongamos que configuras:

Por cada B/. 1.00 de compra = 1 punto

Si el cliente realiza una compra de:

B/. 25.00

podrá acumular:

25 puntos

Ejemplo de canje

También debes definir cuánto representa cada punto al momento del canje.

Por ejemplo:

100 puntos = B/. 1.00

Si el cliente tiene:

500 puntos

estos podrían representar:

B/. 5.00

según la equivalencia configurada por el negocio.

Paso a paso

1. Ve a la configuración del **Programa de Lealtad**.
2. Ubica la sección de **Puntos** o equivalencia.
3. Define la relación entre el monto de compra y los puntos que se acumulan.
4. Configura el valor que tendrán los puntos al momento del canje.
5. Revisa los valores ingresados.
6. Guarda la configuración.
7. Realiza una venta de prueba para validar que los puntos se estén calculando correctamente.

¿Cómo afecta esta configuración?

La equivalencia determina:

- Cuántos puntos acumula el cliente.
- Qué tan rápido puede acumular beneficios.
- Cuánto representan sus puntos al momento de utilizarlos.
- El costo que tendrá para el negocio el programa de lealtad.

¿Qué debes revisar antes de configurarla?

Antes de guardar, verifica:

- Que la equivalencia sea fácil de entender.
- Que el beneficio sea sostenible para el negocio.
- Que el valor de acumulación sea correcto.
- Que el valor de canje esté correctamente definido.
- Que la configuración coincida con las promociones que comunicas a los clientes.

Recomendaciones

- Utiliza una equivalencia sencilla para facilitar la explicación al cliente.
- Evita cambiar frecuentemente la equivalencia.
- Realiza pruebas antes de comenzar a utilizar el programa.
- Comunica claramente cuánto debe comprar el cliente para ganar puntos.
- Explica también cuánto representan los puntos al momento de canjearlos.

Notas y avisos

“

- La cantidad de puntos acumulados depende de la equivalencia configurada.
- El valor de los puntos al canjear puede ser diferente a la forma en que se acumulan.
- Antes de modificar la equivalencia, revisa cómo puede afectar los puntos ya acumulados.
- Realiza una prueba de acumulación y canje después de realizar cambios en la configuración.

Revisión #2

Creado 2026-09-24 20:16:20 UTC por Amina

Actualizado 2026-09-24 20:19:25 UTC por Amina