

Manual Módulo FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

En este manual encontrarás todos las características y pasos a seguir para configurar el módulo **Fidelización de Clientes.**



Índice

- 1. Adquirir licencia con módulo Fidelización.
- 2. Creación, forma de pago puntos.
- 3. Creación de promociones.
- 4. Activación de tarjeta de punto a los clientes.
- 5. Informe de puntos.
- 6. Envío de notificaciones de puntos a clientes.
- 7. Carga de puntos o borrado de puntos.

1. Adquirir licencia con módulo delivery.

Si ya dispone de una licencia software Glop Pro o Glop Business, debe solicitar el módulo a su distribuidor, recibirá un nuevo archivo de licencia que deberá poner en la carpeta de instalación de Glop reemplazando el archivo anterior, (recordar que el archivo que se recibe se debe renombrar a GLOP.LIC). Si no dispone de un Software Glop ya licenciado y ha adquirido también el módulo, al recibir su archivo de licencia, tras registrar los datos de la misma en https://www.glop.es/registro-licencias/, el módulo ya vendrá incorporado en la misma.

2. Creación, forma de pago puntos.

Vamos a proceder a crear una forma de pago llamada PUNTOS, para cuando canjeemos los puntos poder seleccionar esta nueva forma de pago.

Así saber a la hora de sacar un informe de ventas cuales provienen de las promociones. Vamos a, **Menu - Configuración - Formas de pago.**



3. Creación de promociones.

A continuación, nos dirigimos a: Menú artículos - fidelización de clientes - configuración de puntos



Crearemos una nueva promoción de puntos, realizamos la configuración como se muestra en las siguientes imágenes cambiando los parámetros deseados como período, días de vigencia, valor de los puntos, artículos asignados a la promoción, clientes a aplicar, artículos a regalar (si fuera el caso) y terminal/es a aplicar la promoción.

Lista Datos ge	Ficha enerales Configuración de puntos	Articulos Clientes Tipos de cliente	Regal .
	Descripcion	Descripción en ticket:	
	PROMO PLINTOS Desde fecha Hasta fecha 28/09/2220 29/9 Hora inicio Hora fin 6:00:00 \$21,59:59 \$2	Aplicar soloc W Lunes W Martes W Miercoles W Aieves W Viennes W Sabado W Domingos	

A continuación explicaremos la configuración de esta ventana y sus respectivas pestañas, configuraremos las equivalencias de euros/puntos, forma de pago (seleccionaremos la forma de pago PUNTOS la creada anteriormente), activaremos la tarjeta prepago, añadir los nuevos artículos automáticamente en la promoción, etc..

Mantenimiento	de promociones
Lista Fich	a Artículos Clientes Tipos de cliente Regal • •
Datos generales	Contiguration of participation
	Indique la cantidad de importe necesario para conseguir puntos.
	Cada: 10,00 euros
	Equivalen a: 1 puntos
	Ademas puede acumular dinero para casi de la euros
	Activar Cado parte registrar las cantidades
	PUNTOS
	Activar tarjeta prepago
	 Incluir automaticamente en la promoción cada artículo nuevo que se cree

Debemos añadir desde la pestaña **Artículos** a la promoción para que éstos acumulen/sumen puntos. En esta misma pantalla se puede "Personalizar" la cantidad de euros/puntos necesarios o incluso establecer unos "puntos extra" por el consumo de algún artículo especial.



Podemos elegir a qué **clientes** o **tipo de clientes** aplicar la promoción. **(en caso de no poner ninguno se aplicará a todos los clientes que tengan activa la TARJETA FIDELIZACIÓN)**

•	Mantenimiento de puntos
terimieto de promociones	Mantenimiento de promociones
Lista Ficha Datos generales Configuración de puntos Artículos Clientes Tipos de cliente Regularia de	Lista Ficha Datos generales Configuración de puntos Artículos Clientes Tipos de cliente Regal secolo 010/010
	CONTROL DOCUMENT
Sin datos que mostrar	Sin datos que montrar
I∠ ∠ >>I ■ ⊕ @ ⊖ Ø ⑧ B- Acetar Lange Modifier Binnar Cancelar Sale	

También podremos configurar artículos **REGALO** que se pueden conseguir mediante los puntos acumulados.



Debemos elegir en qué terminal o terminales de venta queremos que aplique la promoción.

antenimiento de pror	mociones					
Lista Ficha				-		
Artículos Clientes	Tipos de cliente	Regalos	Terminales		+	-
Selección masiva						
ID		Nomb	re			
		Sin datos que mor	strar			
			-	10	0	Ð

4. Activación de tarjeta de punto a los clientes.

Una vez creada/s la/s promoción/es, accedemos a:

Menú - ventas - clientes - puntos (desplazar con la flecha derecha > hasta ver la pestaña **puntos**) y **activamos la tarjeta** al/los cliente/s para asignar un número de tarjeta, puede ser su número de DNI, o si tenemos tarjetas diseñadas, la numeración de las mismas o el código de barras numérico.

En esta misma pantalla vemos los puntos acumulados y el valor en euros correspondiente, como también podemos canjear los puntos por los regalos configurados en la promoción como se ha explicado anteriormente.

									AYUDA
Clientes									
Lista	Ficha	Informes						_	25
IDENTIFICA	CIÓN	ADICIONAL	DOCUMENT	TOS DE VENTA	ARTÍCULO	S MÁS VENDIDOS	PUNTO	05	
General	Mor	imientos							
UCIN'I III									
		Tarjeta puntos 123456789			Activar tarje	eta			
		Tarjeta puntos 123456789			Activar tarje	ta I puntos/euros			
		Tarjeta puntos		Borrar	Activar tarje Total	ta I puntos/euros			
		Tarjeta puntos 123456789 Total Puntos 0		Borrar	Activar tarje Total	ta I puntos/euros Canico de pu	ntos		
		Tarjeta puntos 123456789 Total Puntos 0		Borrar	Activar tarje	ta I puntos/euros Canjeo de pu	ntos		
		Tarjeta puntos 123456789 Total Puntos 0		Borrar	Activar tarje	ta I puntos/euros Canjeo de pu	ntos		
		Tarjeta puntos 123456789 Total Puntos 0		Borrar	Activar tarje	ta I puntos/euros Canjao de pu	ntos		
		Tarjeta puntos 123456789 Total Puntos 0		Borrar	Activar tarje	ta I puntos/euros Canjeo de pu	ntos	(9)	- B

5. Informe de puntos.

Nos dirigimos a: Artículos - Fidelización de clientes - Informes de puntos.

Desde esta pantalla, se pueden sacar todos los informes de puntos conseguidos por los clientes, así como el de Informe de los regalos canjeados.

Informes de puntos	tome de portes	
 Notificaciones puntos 	nforme de puntos	
Inicializar Puntos/Dinero	Totales de puntos por día Ver lottorne Ver lottorne	
•	Tipo de informe Informe Descripción Puetos	1.04
• • • • • • • • •	Cot cliente Cot clien	1,04
	•	
	•	
	•	
	•	
	• • • •	

Usando los botones inferiores, se pueden elegir los criterios de filtrado de la búsqueda del Informe: terminal / fechas / cliente. Una vez creado el informe, se puede Imprimir bien en tamaño A4 o exportar en CSV, bien mediante la impresora de ticket o exportar a PDF.



6. Envío de notificaciones de puntos a clientes.

Teniendo configurado nuestro correo saliente en GLOP, desde **Menú - utilidades- configuración de correo.** Se puede enviar desde esta pantalla el Informe "E-mail" sobre puntos conseguidos por los clientes que seleccionemos, se puede aprovechar para el envío de nuevas promociones o mensajes personalizados de felicitaciones, cumpleaños, etc..

• Configuración puntos		
Informes de puntos	•• • • • • • • •	×
Notificaciones puntos	G Mantenimiento de envio de Envío de email	enal
nicializar Puntos/Dinero 🔹	Envío de email	
• • • • • • • • •	•	De:
	•	reservas@mawana.es
		Asunto:
	•	Información sobre puntos conseguidos
	•	Adjunto Adjuntar
	•	
		Cuepo: Estimado/a [nombre], A fecha de 25/09/2020 el total de puntos conseguidos para la tarjeta de puntos: [tarjeta] es de [puntos] puntos. Reciba un cordial saludo.
	•	Nombre Cliente: [nombre] Tarjeta Cliente: [tarjeta] Cod. Cliente: [codigo] Puntos Cliente: [Puntos]
	•	Seleccionar cliente

7. Carga de puntos o borrado de puntos.

Desde esta pantalla se puede actualizar/regularizar el saldo de puntos de los clientes de forma selectiva o masiva. Por ejemplo, se puede poner el saldo de todos los clientes a 0 o a la cantidad que se asigne en el campo IMPORTE.

Menú - Artículos - Fidelización de clientes - inicializar puntos/dinero.



Además de esa opción, marcando el check de "recarga los puntos/dinero al valor", se puede añadir el importe indicado al saldo del cliente seleccionado, solución para realizar recargas de puntos/dinero a un cliente para uso de prepago.



Si no ve estas funcionalidades debe contactar con su distribuidor y actualizar Glop a la última versión.

