

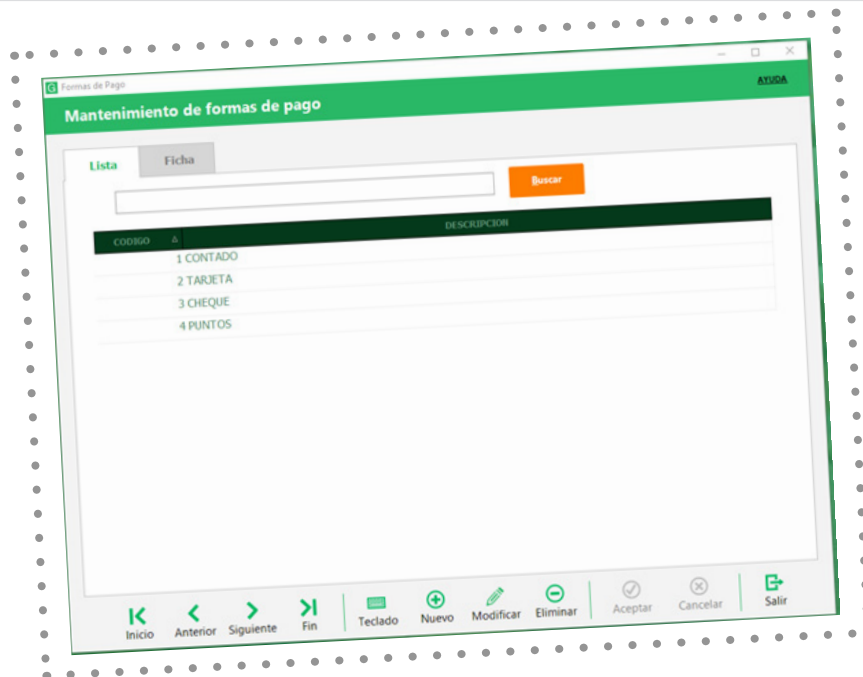
1. Adquirir licencia con módulo Fidelización.
2. Creación, forma de pago puntos.
3. Creación de promociones.
4. Activación de tarjeta de punto a los clientes.
5. Informe de puntos.
6. Envío de notificaciones de puntos a clientes.
7. Carga de puntos o borrado de puntos.

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.

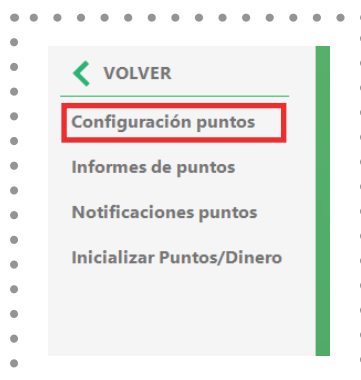
Vamos a proceder a crear una forma de pago llamada PUNTOS, para cuando canjeemos los puntos poder seleccionar esta nueva forma de pago.
Así saber a la hora de sacar un informe de ventas cuales provienen de las promociones.
Vamos a, **Menu - Configuración - Formas de pago.**



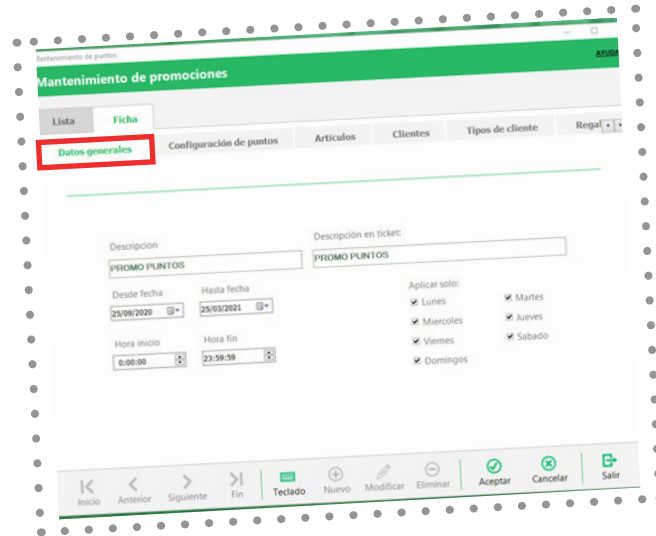
4

3. Creación de promociones.

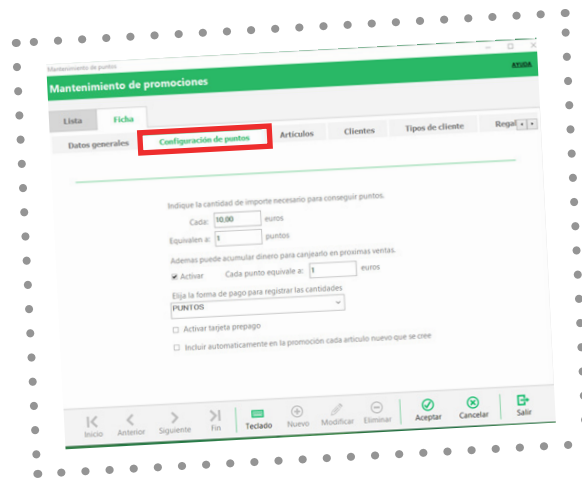
A continuación, nos dirigimos a:
Menú artículos - fidelización de clientes - configuración de puntos



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.

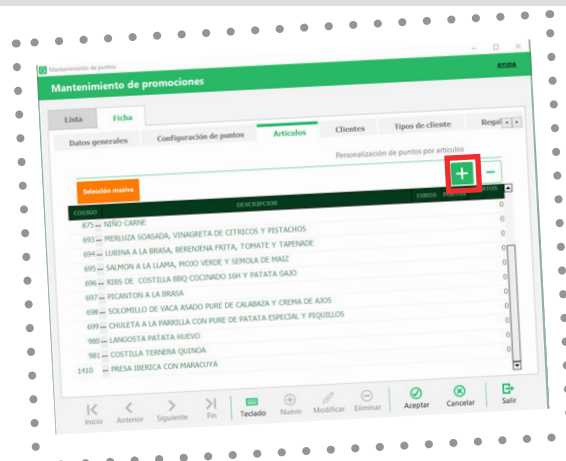


A continuación explicaremos la configuración de esta ventana y sus respectivas pestañas, configuraremos las equivalencias de euros/puntos, forma de pago (seleccionaremos la forma de pago PUNTOS la creada anteriormente), activaremos la tarjeta prepago, añadir los nuevos artículos automáticamente en la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

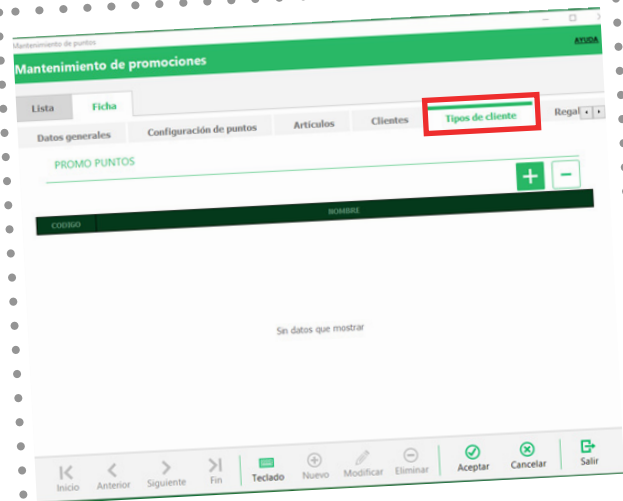
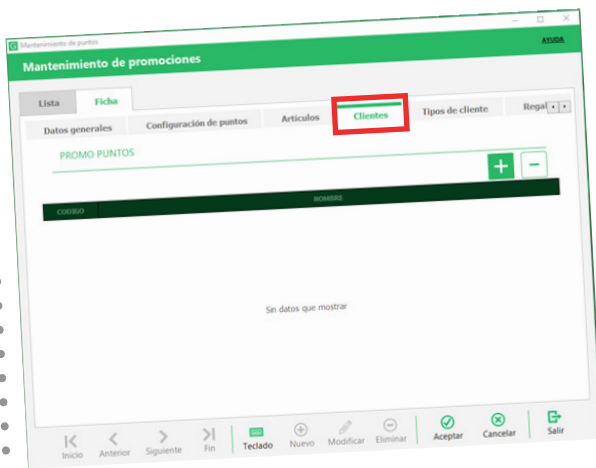


5

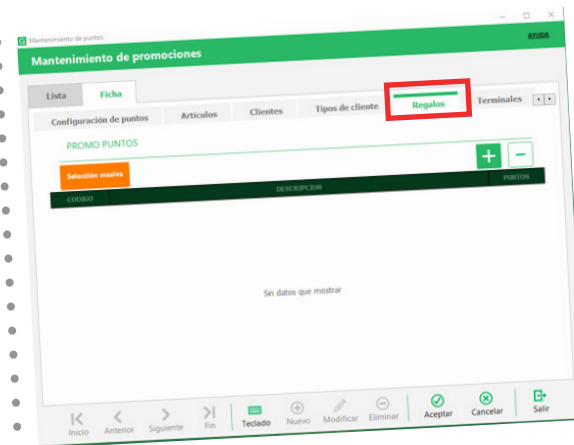
Debemos añadir desde la pestaña **Artículos** a la promoción para que éstos acumulen/sumen puntos. En esta misma pantalla se puede "Personalizar" la cantidad de euros/puntos necesarios o incluso establecer unos "puntos extra" por el consumo de algún artículo especial.



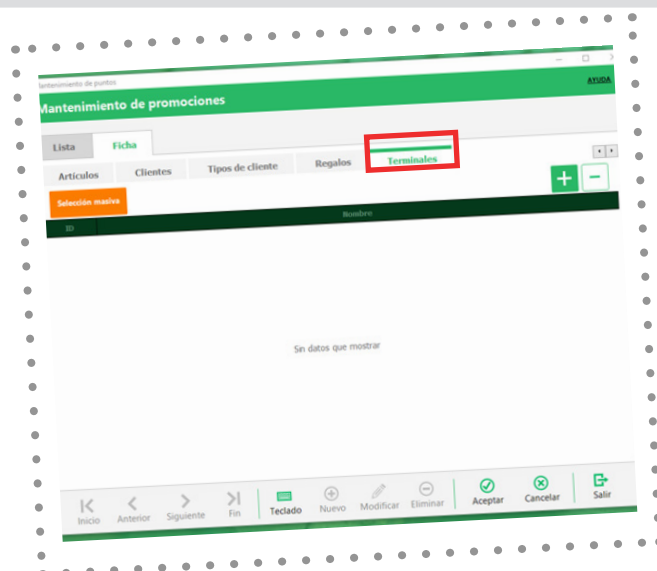
Podemos elegir a qué **clientes** o **tipo de clientes** aplicar la promoción.
(en caso de no poner ninguno se aplicará a todos los clientes que tengan activa la **TARJETA FIDELIZACIÓN**)



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.

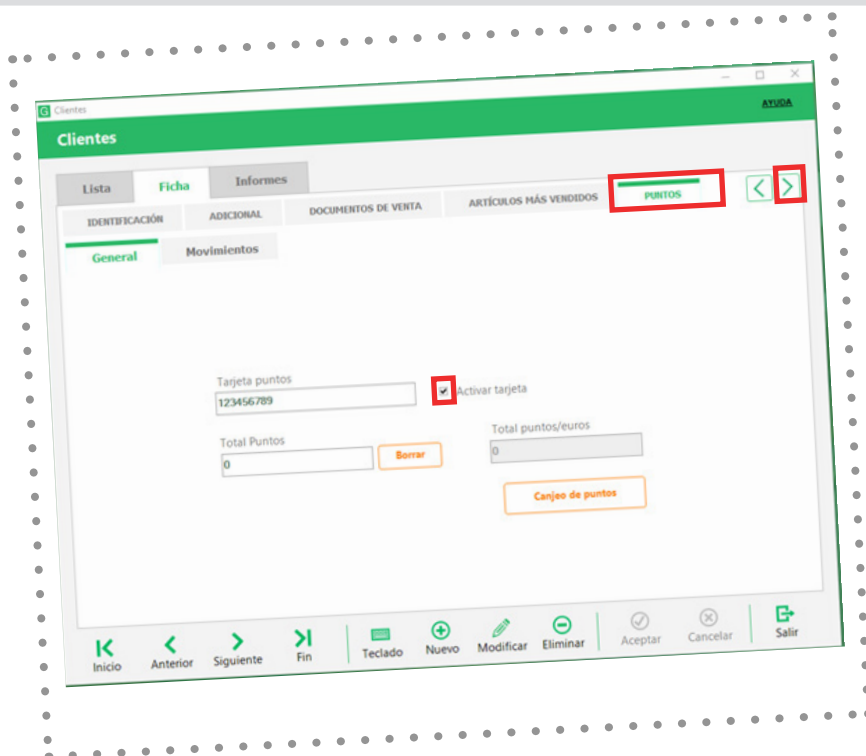


4. Activación de tarjeta de punto a los clientes.

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.

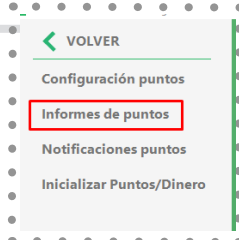


7

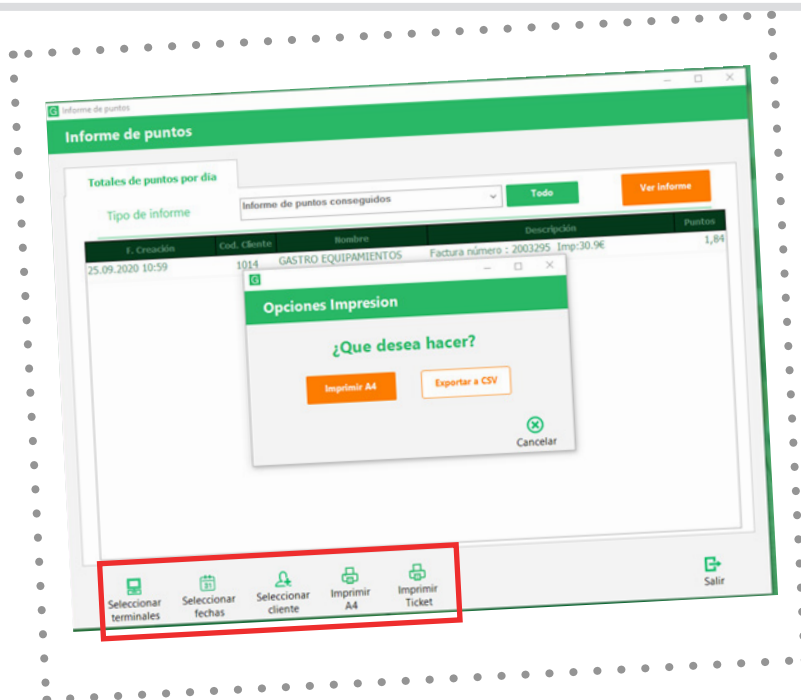
5. Informe de puntos.

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.



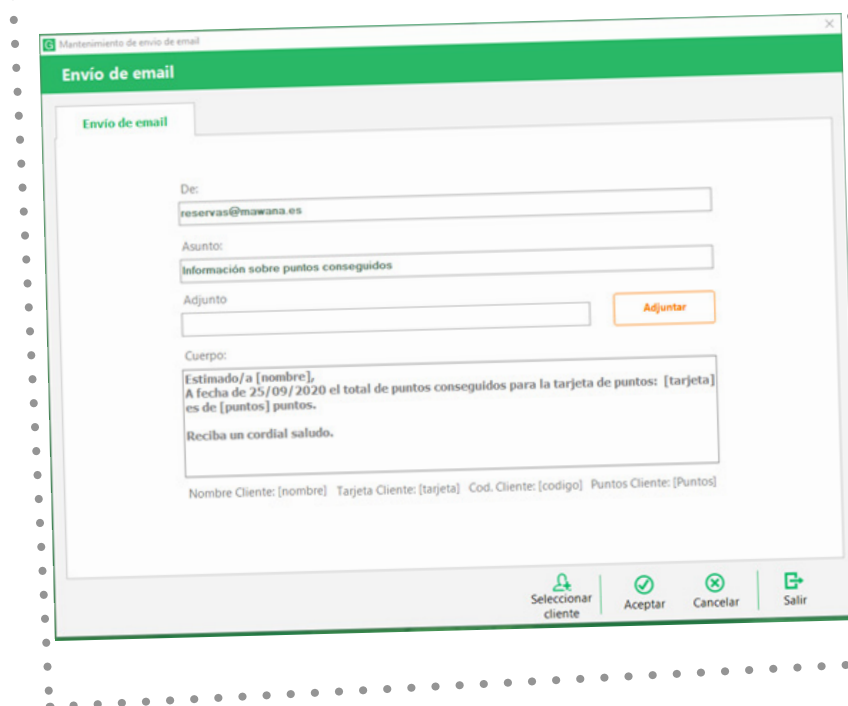
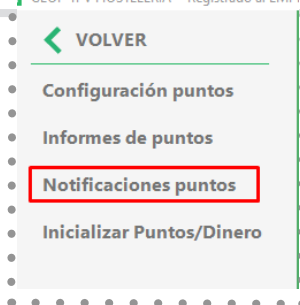
Usando los botones inferiores, se pueden elegir los criterios de filtrado de la búsqueda del Informe: terminal / fechas / cliente. Una vez creado el informe, se puede Imprimir bien en tamaño A4 o exportar en CSV, bien mediante la impresora de ticket o exportar a PDF.



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..

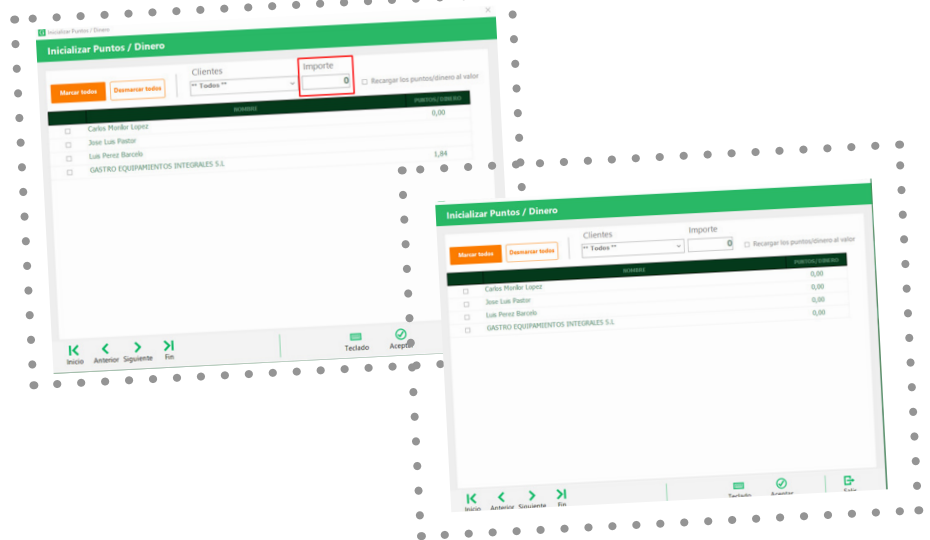
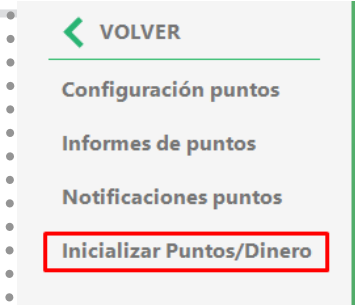
8



7. Carga de puntos o borrado de puntos.

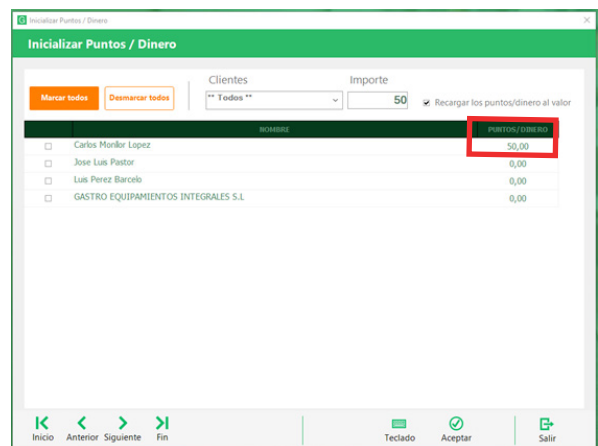
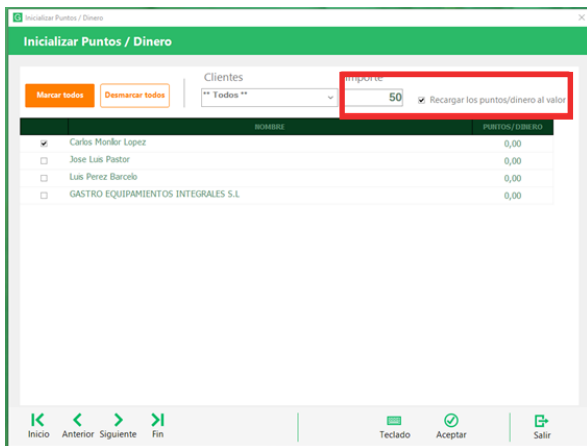
Desde esta pantalla se puede actualizar/regularizar el saldo de puntos de los clientes de forma selectiva o masiva. Por ejemplo, se puede poner el saldo de todos los clientes a 0 o a la cantidad que se asigne en el campo IMPORTE.

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.

9



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



El equipo Glop sigue trabajando para ofrecer contenido actualizado y extra para que exprimáis al máximo vuestro negocio.

DESCÚBRELO EN [GLOP.ES](https://glop.es)