



Nueva aplicación de FIDELIDAD

FIDELIO



FIDELIO

Ventajas...



1 **Dispone** de una tabla propia de Clientes, con una serie de datos básicos necesarios para la gestión de fidelización, pero que a su vez NO interfieren con la L.O.P.D.



2 **Permite** la tradicional **acumulación de PUNTOS** por cliente identificado. Dicha acumulación de puntos se va realizando a través de un periodo de tiempo, pudiendo cancelar dichos puntos al final de una campaña o periodo establecido.



3 **Soporta** la impresión de **TICKETS descuento en la propia caja**, a canjear en la próxima compra. Dichos “Vales descuento” activarán una Oferta Compleja previamente definida y se activarán o validarán en la propia caja a través de un código de barras.



4 **Incorpora**, la identificación de Clientes en CAJA, bien a través de un número de Cliente o a través de una Tarjeta de Fidelización personalizada. Las Ventas realizadas con identificación de Cliente se acumularán a su correspondiente cuenta.



5 **Facilita** la explotación de la información a través de una serie de informes personalizados: por Cliente, Artículos comprados, Importes de las compras



TABLA DE CLIENTES

The screenshot shows a software window titled 'frmFd11'. At the top, there is a toolbar with buttons for 'Grabar', 'Deshacer', 'Borrar', 'Imprimir', 'Primero', 'Anterior', 'Siguiete', and 'Ultimo'. Below the toolbar, there is a 'Código' text box and a date dropdown menu set to '03/11/2009'. The main form area contains several input fields: 'Nombre', 'Domicilio', 'Población', 'Código Postal', 'Provincia', 'C.I.F.', 'Teléfono', 'Tipo De Cliente' (dropdown), and 'Fecha de Nacimiento' (dropdown set to '03/11/2009'). At the bottom, there is a section titled 'Datos de Inscripción' with fields for 'Fecha' (dropdown set to '03/11/2009'), 'Tienda' (dropdown), and 'Fecha de Datos' (dropdown set to '03/11/2009').

La aplicación de **FIDELIO** dispone de su propia Tabla de Clientes.

Todos los clientes incluidos en esta Tabla podrán “identificarse” a la hora de efectuar sus compras, beneficiándose de los descuentos establecidos, sea a través del Sistema de Puntos o simplemente a través de **“Ofertas en Vales Descuento”**.



SISTEMA DE PUNTOS

La asignación de Puntos se puede hacer por ARTICULO o por IMPORTE del TICKET. Si la asignación es por ARTICULO, cada Artículo en la B.D tendrá asignados unos puntos. En función de los Artículos vendidos, se arrojará una cantidad de puntos en el TICKET. Si la asignación es por IMPORTE, se asignarán los puntos en función del importe de la venta.

Cuando las ventas desglosadas suben a la CENTRAL, también se incorporan los puntos acumulados por cada Cliente.

Cada cliente va acumulando un saldo de Puntos proveniente de la compra de Artículos.

Cancelación de PUNTOS

El proceso de cancelación de puntos y transformación de dichos puntos en vales de descuento, se podrá realizar de 2 formas:



Emisión de Cheques desde la CENTRAL

Desde la Pantalla de Generación de CHEQUES, ejecutamos la operación Tipo 1: *Generación Cheques*. EL Valor del Importe del CHEQUE irá en función de 1º. Los Puntos acumulados o 2º. Del Importe de venta acumulado.

Cliente	Total/Venta	Valor Cheque
994103006346342001	9,66	1
994103006346411101	67,94	7
994103006346568001	47,4	5
994103006346740701	8,99	1
994103006349033801	28,59	3
994103006349339601	2,4	0
994103006349484101	40,8	4
994103006350209701	9,57	1
994103006350287001	12,3	1
994103006350323302	6,64	1
994103006350383201	56,32	6
994103006350472301	12,99	1
994103006350716201	66,84	7
994103006350794501	45,72	5
994103006352016001	20,9	2
994103006352632101	26,97	3
994103006352661601	1,11	0
994103006352777001	0,00	0

Esta opción generará unos “*Cheques Descuento*” nominativos que serán enviados por correo tradicional a la casa del cliente. El Cliente recibirá una carta de presentación y en la propia carta el “Cheque de descuento” para su próxima compra. Presentando dicho CHEQUE en CAJA y su tarjeta de Cliente, se efectuará el descuento correspondiente.

Parámetros de Redención

Tipo de Regalo: P PUNTOS

Porcentaje de Regalo Genérico sobre el Importe de Ventas: 10,00

Número de Días a Partir de la Fecha de Emisión: 30

Siguierte N° de Cheque a Asignar: 2.340

En la Pantalla de PARAMETROS indicamos: el % sobre la VENTA para el Valor de los CHEQUES, los días de Caducidad del Cheque, Tipo de Regalo.... Etc etc



Ejemplo CHEQUE REGALO



Emisión del Cheque desde la CAJA

En el momento que el cliente haga la siguiente compra, se generará en el punto de venta un cheque con un % de descuento o bien unos EUROS de descuento para la próxima compra, **quedando su saldo de puntos a 0.**

El descuento en EUROS se calcularán en base a unos criterios de equivalencia definidos en el módulo de FIDELIDAD, equivalencia entre EUROS = PUNTOS.

Los puntos acumulados en el ticket de la compra el día de la emisión del cheque descuento, se acumularán para el siguiente saldo.





OFERTAS de “VALES DESCUENTO” en CAJA

Desde la CENTRAL, definimos las condiciones de Oferta Compleja que se tiene que cumplir para la emisión/impresión de un VALE DESCUENTO.

Una vez impreso el “Vale descuento”, su posterior utilización activará a su vez una segunda Oferta Compleja, realizando el descuento en caja.

Por lo tanto un “Vale descuento” constará de 2 tipos de condiciones previamente definidas:

1ª CONDICIONES A CUMPLIR PARA LA EMISIÓN o IMPRESIÓN DEL VALE. Es decir, para que el “VALE DESCUENTO” se imprima, se tienen que cumplir una serie de condiciones.

- a) Que haya habido o no identificación del cliente. *Es decir cuando defino la oferta puedo indicar que es obligatorio la identificación del cliente con una tarjeta o con un numero de cliente.*
- b) Que se haya alcanzado *un valor de compra mínimo.*
- c) Que se hayan *comprado un número mínimo de artículos diferentes.*

Si se da una de estas condiciones que se haya definido previamente, se imprimirá el TICKET en caja.

2ª CONDICIONES PARA HACER EFECTIVO EL DESCUENTO. Para hacer efectivo el descuento se tienen que cumplir las condiciones de una **OFERTA COMPLEJA** previamente definida.

Las Ofertas Complejas se basan en la evaluación de una serie de condiciones sobre la venta realizada. Según se cumplan o no las condiciones, se verá cumplida o no la oferta. Cada tipo de oferta determina un descuento diferente, que a su vez puede estar condicionado por la venta realizada. Las ofertas se gestionan y elaboran siempre desde la aplicación de BACKOFFICE (PRAXIS) y estas ofertas son transferidas a los puntos de ventas para que se apliquen los correspondientes descuentos sobre el Ticket de compra.



Relación de Ofertas Complejas con DESCUENTO:

Oferta con descuento	Funcionamiento
<i>en IMPORTE:</i>	Se descuenta un importe determinado del importe Total del Ticket Si una misma oferta se cumple varias veces, el importe descontado será $Imp.Total = Importe \times N^{\circ} \text{ veces cumplida}$
<i>en % sobre el TOTAL de TICKET</i>	Se descuenta el importe resultante de aplicar un % de descuento sobre el Total de ticket. Aunque esta misma oferta se cumple varias veces, solo se aplica UNA SOLA VEZ.
<i>en % sobre la venta de una SECCIÓN</i>	Se descuenta el importe resultante de aplicar un % de descuento sobre el importe de venta en una Sección. Aunque esta misma oferta se cumple varias veces, solo se aplica UNA SOLA VEZ.
<i>en % sobre la venta de un ARTICULO</i>	Se descuenta el importe resultante de aplicar un % de descuento sobre el precio de un Artículo vendido. Si esta misma oferta se cumple varias veces, el importe descontado será el resultado de multiplicar el P.V.P del artículo por las veces que se cumple la oferta. Si el resultado es mayor que el importe de venta del artículo, entonces el descuento efectivo será el importe de venta del artículo. Se calculan las unidades de este artículo regaladas en función del importe de descuento (redondeando a unidades enteras) para tenerlas en cuenta en otras ofertas en el mismo ticket que impliquen el regalo de este artículo.
<i>por REGALO del artículo de MENOR VALOR</i>	Se descuenta el importe del P.V.P. del artículo vendido de menor valor de entre los artículos que determinan la oferta. Si la oferta se cumple varias veces se irán descontando los artículos en orden de menor a mayor valor, mientras existan unidades vendidas. Se tienen en cuenta las unidades regaladas en esta oferta para tenerlas en cuenta en otras ofertas en el mismo ticket.
<i>por REGALO de uno ARTICULOS de un grupo</i>	Se descuenta el importe del P.V.P. del artículo de menor valor de entre los artículos vendidos que determinan el grupo de regalo. Si la oferta se cumple varias veces se irán descontando los artículos en orden de menor a mayor valor, mientras existan unidades vendidas. Se tienen en cuenta las unidades regaladas en esta oferta para tenerlas en cuenta en otras ofertas en el mismo ticket
<i>por REGALO de todos los ARTICULOS de un grupo</i>	Se descuenta el importe del P.V.P. de todos los artículos vendidos que estén en el grupo de regalo. Si la oferta se cumple varias veces se irán descontando los artículos mientras existan unidades vendidas. Se tienen en cuenta las unidades regaladas en esta oferta para tenerlas en cuenta en otras ofertas en el mismo ticket

Características de los “VALES DESCUENTO” en CAJA:

- 1º. Los VALES se imprimirán en la propia caja, al pasar por ella y después de emitir el ticket de venta. Para que un “Vale Descuento” se imprima en CAJA se tiene que cumplir una serie de Condiciones.*
- 2º. Los VALES se activarán en la próxima compra a través de un CODIGO de BARRAS impreso en el propio VALE.*
- 3º. Tendrán una Fecha de Caducidad.*
- 4º. Podrán ser descuentos en euros o en porcentajes, aplicados sobre un Artículo, Grupo de Artículos o Sección.*



Ejemplos de “Vales Descuento” en CAJA



IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES

Los CLIENTES podrán ser identificados en la CAJA a través de una **Tarjeta de Fidelización o bien de un Número de CLIENTE.**



Las Tarjetas se leerán por BANDA o por CODIGO DE BARRAS identificando al CLIENTE en el Punto de Venta y asignando dicha Venta a la cuenta del Cliente.



EXPLOTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La Aplicación incluirá una serie de Informes de Explotación de la Información. Informes por CLIENTE a nivel de: ARTICULOS adquiridos, ARTICULOS consumidos con más frecuentes, IMPORTES gastados, IMPORTES mínimos y máximos. Una serie de Información útil que nos servirá para elaborar las ofertas de forma más personal.