**LIINK PROTOTIPO**

[**https://www.figma.com/design/q8HMztBvviSwlCV1y4FhDm/TIENDA-DIGITAL?node-id=0-1&m=dev&t=5PL4cTKfbPQxSOwz-1**](https://www.figma.com/design/q8HMztBvviSwlCV1y4FhDm/TIENDA-DIGITAL?node-id=0-1&m=dev&t=5PL4cTKfbPQxSOwz-1)

**¿Cómo podríamos diseñar una contrapropuesta para optimizar el programa de**

**fidelización y la selección de ganadores?**

Para diseñar una contrapropuesta que optimice el programa de fidelización y la selección de ganadores

1. Optimización del Sistema de Puntos

* Escalado de puntos: Implementar un sistema de escalado en el que los puntos acumulados incrementen más rápidamente a medida que el cliente realiza más compras o acciones adicionales. Esto incentivará a los clientes a participar de manera más activa.
* Puntos por recomendación y encuestas: Valorar las recomendaciones y encuestas de manera significativa para que los clientes sientan que sus acciones adicionales realmente impactan en sus posibilidades de ganar.

2. Transparencia en el Sorteo

* Sorteos en vivo: Considerar la posibilidad de transmitir en vivo el sorteo para aumentar la transparencia y la confianza de los clientes en el proceso.
* Publicación de resultados: Crear un portal o sección en la página web donde se publiquen los resultados de cada sorteo, junto con una descripción de cómo se realizó el proceso de selección.

3. Incorporación de Beneficios Adicionales

* Premios alternativos: Introducir premios adicionales, como descuentos o productos exclusivos, para clientes que no ganan el sorteo pero han acumulado una cantidad significativa de puntos.
* Acumulación continua: Permitir que los puntos no utilizados en un sorteo se acumulen para el siguiente mes, incentivando la fidelidad a largo plazo.

4. Mejora del Registro Histórico

* Análisis de datos: Implementar herramientas de análisis para identificar patrones en los ganadores, lo que podría ayudar a personalizar futuras promociones.
* Integración con CRM: Sincronizar el registro histórico con un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) para optimizar las estrategias de marketing.

5. Experiencia de Usuario

* App móvil: Considerar el desarrollo de una app móvil que notifique a los clientes sobre sus puntos, entradas en sorteos, y resultados.
* Interfaz amigable: Crear una interfaz intuitiva para que los clientes puedan fácilmente verificar su saldo de puntos y su historial de participaciones en sorteos.

Identificación de Entradas y Salidas de Datos:

* Entradas:
  + Compras realizadas por clientes
  + Recomendaciones a amigos
  + Encuestas completadas
  + Datos personales de clientes
* Salidas:
  + Puntos acumulados
  + Entradas para el sorteo mensual
  + Listado de ganadores
  + Histórico de premios entregados

Mockup:

* El mockup podría incluir pantallas que muestren:
  + El saldo de puntos del cliente
  + La cantidad de entradas obtenidas para el próximo sorteo
  + El historial de sorteos pasados y premios ganados
  + Opciones para completar encuestas o recomendar a amigos

***CAPTURA DE DATOS***

**Personas**

1. **Admin (Administrador)**:
   * Responsable de la gestión del programa de fidelización, administración de clientes, premios y sorteos.
2. **Cliente**:
   * Participa en el programa de fidelización acumulando puntos y participando en sorteos.

**Entidades**

**Cliente (Datos input para capturar información)**

* **Nombre**: Nombre del cliente.
* **Apellido**: Apellido del cliente.
* **Documento de Identidad**:
  + **Tipo de Documento**: DNI, Pasaporte, etc.
  + **Número de Documento**: Número único de identificación.
* **Dirección**: Dirección física del cliente.
* **Teléfono**: Número de contacto del cliente.
* **Correo Electrónico**: Dirección de correo electrónico.
* **Estado del Cliente**: Activo, Multado, Suspendido, etc.
* **Puntos Acumulados**: Total de puntos acumulados por el cliente.

**Premios**

* **Nombre del Premio**: Descripción del premio otorgado.
* **Fecha de Entrega**: Fecha en la que se entregó el premio.
* **Valor del Premio**: Valor monetario o equivalente del premio.
* **Estado del Premio**: Entregado, Pendiente, etc.

**Sorteo**

* **Mes de Sorteo**: Mes en que se realiza el sorteo.
* **Entradas Acumuladas**: Número de entradas acumuladas por el cliente.
* **Ganadores del Mes**: Lista de los tres ganadores del mes.

**Flujo de Datos (Proceso)**

1. **Registrar Cliente**:
   * Ingresar datos personales del cliente.
   * Verificar si el cliente ya está registrado en el sistema.
   * Actualizar estado del cliente según su actividad (Activo, Multado, etc.).
2. **Acumulación de Puntos**:
   * Ingresar los detalles de las compras realizadas por el cliente.
   * Verificar productos con bonificación especial y calcular puntos.
   * Actualizar puntos acumulados en el perfil del cliente.
3. **Generación de Entradas para Sorteo**:
   * Verificar la cantidad de puntos acumulados.
   * Asignar entradas para el sorteo mensual según los puntos acumulados.
   * Notificar al cliente sobre el número de entradas obtenidas.
4. **Realizar Sorteo**:
   * Generar el sorteo utilizando todas las entradas acumuladas.
   * Seleccionar aleatoriamente a tres ganadores.
   * Registrar y notificar a los ganadores.
5. **Entrega de Premios**:
   * Verificar disponibilidad del premio.
   * Notificar al cliente sobre el premio ganado.
   * Actualizar el registro histórico de premios entregados.
6. **Histórico de Premios y Sorteos**:
   * Registrar todos los sorteos y premios otorgados.
   * Generar informes sobre la distribución de premios y participación de clientes.

**Permisos**

**Admin**

* **Clientes**:
  + Registrar nuevo cliente.
  + Actualizar información del cliente.
  + Listar y buscar clientes.
* **Premios**:
  + Registrar nuevo premio.
  + Actualizar estado de premios.
  + Listar premios otorgados.
* **Sorteos**:
  + Crear y gestionar sorteos.
  + Verificar ganadores.
  + Consultar histórico de sorteos.

**Cliente**

* **Puntos**:
  + Consultar puntos acumulados.
  + Verificar entradas para sorteos.
* **Premios**:
  + Consultar premios ganados.
  + Verificar el estado de la entrega de premios.
* **Sorteos**:
  + Participar en sorteos mensuales.
  + Consultar histórico de sorteos.