**🧾 1. Datos de identificación del cliente**

* ¿Quién es el cliente? (nombre, RUT, tipo: persona o empresa)
* ¿Cómo puedo contactarlo? (teléfono, correo, dirección, comuna, región)
* ¿Desde cuándo es cliente?
* ¿Cómo llegó a la empresa? (referido, redes sociales, feria, página web, etc.)
* ¿Qué canal usa para comprar? (WhatsApp, tienda física, web, Instagram, etc.)

**💸 2. Historial y comportamiento de compra**

* ¿Cuándo fue su primera compra y su última compra?
* ¿Con qué frecuencia compra? (mensual, esporádico, solo en temporada)
* ¿Qué productos compra más?
* ¿Cuánto gasta en promedio por compra?
* ¿Cuál es su ticket promedio total (mensual o anual)?
* ¿Ha dejado de comprar? ¿Desde cuándo?
* ¿Qué método de pago utiliza? (transferencia, efectivo, etc.)

**📦 3. Preferencias y segmentación**

* ¿Prefiere mix de berries o productos individuales?
* ¿Compra pulpas o solo fruta entera?
* ¿Compra para consumo personal o reventa?
* ¿Qué tamaños de envase prefiere? (cuando aplique)
* ¿Qué promociones o descuentos le interesan más?
* ¿Tiene alguna intolerancia o preferencia alimentaria (por ejemplo, sin azúcar, sin lactosa)? Ejemplo: solindomito no le sirven las pulpas con azúcar añadida
* ¿En qué época del año compra más (invierno/verano)?

**💬 4. Gestión comercial y fidelización**

**Preguntas que debería responder:**

* ¿Ha recibido seguimiento o contacto postventa?
* ¿Ha participado en promociones, concursos o encuestas?
* ¿Tiene deudas pendientes o créditos activos?
* ¿Está suscrito a tu newsletter o lista de difusión?
* ¿Ha dejado reseñas o comentarios?
* ¿Qué nivel de satisfacción tiene con la empresa?
* ¿Pertenece a algún segmento VIP o cliente frecuente?

💡 **Extras opcionales (muy útiles si planeas crecer):**

* Coordenadas geográficas (para optimizar rutas de entrega).
* Fecha de cumpleaños (para promociones personalizadas).
* Clasificación interna del cliente (por ejemplo: *nuevo, frecuente, inactivo*).
* Etiquetas de comportamiento (“solo frambuesa”, “pulpas”, “mayorista”, etc.).

En general, esta misma información que se indica por cliente, me gustaría que fuera bidireccional.

Ejemplo:

* Al yo poner frutas, me salgan todos los clientes que compran sólo fruta
* Al poner periodos de tiempo de última compra, aparezcan todos los de esa fecha
* Al poner clientes inactivos, aparezcan todos los inactivos

Necesito que la base de datos siosi:

1. Me permita ingresar pedidos de forma fácil, que la información quede cargada y sea fácil de visualizar. Debo tener la fecha, hora, número de teléfono, nombre, pedido, método de pago, estado del pedido y observaciones
2. Me permita tener la información de todos los clientes mencionada y detallada arriba
3. Tener registro de quiénes transfieren a qué cuentas para ir monitoreando su total
4. Pueda ver el comportamiento de compra de los clientes: frecuencia, última compra, productos que lleva, métodos de pago, factura, formato, etc
5. Tenga una pestaña mayorista, que tenga: productos, precios, cantidad, fecha, ubicación, contacto
6. Pueda tener acceso al post venta, si el cliente realizó algún reclamo y la solución entregada
7. Necesito ver el stock de Concepción, campo envasado y campo granel
8. Registro de las compras con factura para saber nuestro stock contable y registro de las ventas con factura para que se vaya descontando de ello . Incluso podría recibir información de todas las compras con factura para ir monitoreando nuestro iva
9. Ver las fechas de carga a Concepción y la hora
10. Supongo que debería tener los precios actualizados y cuándo realizamos variaciones para ir viendo el comportamiento de los clientes posterior a los cambios de precio
11. Saber las utilidades de cada mes, en base a los precios de venta