**Implementación del Programa de Lealtad**

**Registro del Cliente**

1. **Proceso de Registro:**
   * **El cliente se registra en el portal web en /plealtad/register.**
   * **Se crea un registro en el modelo res.partner con el campo is\_loyalty\_active = False.**
2. **Envío de Credenciales:**
   * **Al registrarse, se envían las credenciales del cliente por correo electrónico.**
   * **El correo incluye un enlace de redirección al sitio de login, que contiene un token único.**
3. **Activación del Token:**
   * **Cuando el cliente hace clic en el enlace:**
     + **Si el token ya fue utilizado: Se muestra un mensaje indicando:  
       *"Cliente verificado con anterioridad. Este enlace no es válido."***
     + **Si el token es válido y no se ha utilizado anteriormente:**
       - **Se muestra un mensaje de éxito:  
         *"Felicidades, ahora formas parte del programa de lealtad. ¡Disfruta de tus beneficios!"***
       - **El sistema actualiza:**
         * **is\_loyalty\_active = True en el registro del cliente (res.partner).**
         * **Se crea una loyalty.card asociada al cliente.**
         * **Se marca al cliente como elegible para el descuento de primera compra.**
4. **Redirección Post-Verificación:**
   * **Después de la activación, el cliente es redirigido al portal de login.**
   * **Nota: No se inicia sesión automáticamente. El cliente debe iniciar sesión manualmente con sus credenciales.**

**Activación del Programa**

* **Antes: El programa de lealtad se activaba automáticamente al iniciar sesión por primera vez.**
* **Cambio Actual: Ahora la activación se realiza mediante el token enviado por correo electrónico, como se describe en la sección anterior.**

**Primera Compra (10% de Descuento)**

1. **Detección de Primera Compra:**
   * **El sistema verifica si es la primera compra del cliente.**
2. **Aplicación del Descuento:**
   * **Se aplica automáticamente un 10% de descuento al monto final de la compra.**
3. **Marcado de Descuento Utilizado:**
   * **Una vez aplicado el descuento, se registra en el sistema que el cliente ya utilizó su descuento inicial.**

**Acumulación de Puntos**

1. **Cálculo de Puntos:**
   * **Por cada compra (incluyendo la primera), se calculan 5 puntos por cada peso gastado.**
   * **Los puntos se calculan sobre el monto final después de aplicar descuentos.**
2. **Actualización de Datos:**
   * **Se registra la fecha y hora de la última actualización de puntos en el campo last\_points\_update.**
   * **Se incrementa el campo points en la tarjeta de lealtad (loyalty.card).**

**Redención de Puntos**

1. **Proceso de Redención:**
   * **En el portal de punto de venta (POS):**
     + **El vendedor selecciona al cliente a través del botón "Cliente" en la interfaz base de POS de Odoo.**
     + **Una vez seleccionado el cliente, dentro del botón "Recompensa" (que ya esta incluido en la interfaz base de odoo), mostrará las posbles recompensas que tenga por parte de odoo y tambien :**
       - **La cantidad de saldo disponible en el wallet, calculado según la tabla de ponderación y conversión de puntos establecida en el programa de lealtad.**
     + **Si el cliente decide redimir puntos:**
       - **Se selecciona el botón para aplicar la redención del saldo en wallet.**
       - **Al confirmar la compra, se aplica la redención al monto total.**
       - **Nota: Si la compra no se concreta, los puntos no se gastan.**
2. **Actualización de Datos:**
   * **Se actualiza el saldo de puntos en el sistema.**
   * **Se genera un historial de redención visible en el dashboard del cliente.**
3. **Detalles del Historial:**
   * **El historial de puntos se muestra en una vista accesible mediante un botón llamado "Mis Historial de Puntos" en el dashboard del cliente.**
   * **Incluye:**
     + **Puntos ganados:**
       - **Método (e.g., compra, check-in, etc.).**
       - **Fecha y hora.**
     + **Puntos gastados:**
       - **Fecha y hora.**
       - **Número de ticket o número de orden asociado.**

**Notificaciones por Correo**

1. **Uso de Plantillas:**
   * **Se utilizará mail.template para crear y enviar notificaciones por correo.**
2. **Detalles Incluidos en el Correo:**

**Mensaje de felicitación por haber redimido x cantidad de puntos**

* + **Redención de Puntos:**
    - **Puntos antes de la redención.**
    - **Puntos redimidos.**
    - **Fecha y hora.**
    - **Número de ticket/orden.**
    - **Balance final de puntos.**

1. **Fuentes de Datos para los Correos:**
   * **Los modelos pos.order y sale.order se utilizarán para obtener el número de ticket/orden.**
   * **Los campos de puntos y fechas se utilizarán para detallar la transacción.**

**Puntos Clave a Implementar**

1. **Verificación del Token: Garantizar que el sistema detecte correctamente si el cliente ya utilizó el token enviado por correo.**
2. **Lógica de Puntos: Implementar la acumulación y redención de puntos en sincronía con las compras realizadas en el portal web y el punto de venta.**
3. **Historial de Puntos: Asegurar que el historial de puntos sea accesible y claro para el cliente desde el dashboard.**
4. **Notificaciones Consistentes: Mantener la consistencia en las notificaciones por correo utilizando plantillas dinámicas (mail.template).**
5. **Integración POS: Verificar que el flujo de redención en el punto de venta sea intuitivo y funcional, evitando errores en la lógica de puntos y redenciones.**