**Identificación de Entradas y Salidas de Datos**

**Entradas:**

* **Puntos Acumulados:** Datos sobre los puntos que cada cliente ha acumulado a través de compras, bonificaciones, recomendaciones y encuestas.
* **Registros de Compras:** Información sobre las compras realizadas por los clientes, incluyendo productos seleccionados y su impacto en la acumulación de puntos.
* **Acciones Adicionales:** Datos sobre recomendaciones de amigos y completaciones de encuestas.
* **Historial de Premios:** Información sobre premios entregados en el pasado, incluyendo fechas y clientes agraciados.

**Salidas:**

* **Ganadores Mensuales:** Identificación de los tres clientes ganadores del sorteo mensual.
* **Registro Histórico:** Documento con un historial detallado de premios entregados y clientes premiados.
* **Análisis de Participación:** Estadísticas y análisis sobre la participación de los clientes y su acumulación de puntos.
* **Informes de Fidelización:** Reportes sobre la efectividad del programa de fidelización y recomendaciones para mejoras.