Quiz

Henderson David Rodriguez Pacheco

23/08/2024

Introducción

Este documento detalla el desarrollo del sistema de fidelización para una tienda, incluyendo la identificación de entradas y salidas de datos y la creación de un mockup.

Análisis de requisitos

Entrada de datos:

 **Datos del Cliente**:

* **Nombre**: Nombre completo del cliente.
* **ID de Cliente**: Identificador único para cada cliente.
* **Email**: Correo electrónico para notificaciones y promociones.
* **Número de Teléfono**: Información de contacto.

 **Datos de Compras**:

* **Fecha de Compra**: Fecha en que se realizó la compra.
* **Producto Comprado**: Detalles del producto adquirido.
* **Cantidad**: Número de unidades compradas.
* **Precio Total**: Costo total de la compra.

Salida de datos:

 **Resúmenes de Actividad**:

* **Total de Compras Mensuales**: Resumen de las compras realizadas por cada cliente en un mes determinado.
* **Total de Puntos Acumulados**: Número total de puntos acumulados por el cliente en un período específico.

 **Informes de Rendimiento del Programa**:

* **Número de Participantes**: Cantidad de clientes que están participando en el programa de fidelización.
* **Número de Entradas Totales**: Total de entradas de sorteo acumuladas durante el mes.
* **Promedio de Puntos por Cliente**: Promedio de puntos acumulados por los clientes en el programa.

 **Análisis de Premios**:

* **Tipo de Premio**: Distribución de tipos de premios entregados (por ejemplo, cupones, productos, descuentos).
* **Valor de los Premios**: Valor monetario total de los premios entregados durante el período de sorteo.

 **Estadísticas de Participación**:

* **Tasa de Participación**: Porcentaje de clientes que participan en el programa de fidelización respecto al total de clientes.
* **Frecuencia de Participación**: Cuántas veces un cliente participa en el programa a lo largo del tiempo.

Mockup

<https://www.figma.com/design/QusF14NfP1z0iyFR7UdFjX/Untitled?node-id=0-1&t=vLNdGPZM5sqj8qIA-1>

Conclusiones

El sistema de fidelización propuesto permitirá a la tienda gestionar de manera eficiente los premios mensuales y mantener un registro detallado de los clientes y premios

¿Cómo podríamos diseñar una contrapropuesta para optimizar el programa de

fidelización y la selección de ganadores?

**Sistema de Puntos**

**Niveles de Recompensa**: Crea niveles (bronce, plata, oro) para que los clientes ganen más a medida que suben de nivel.

**Puntos Extra**: Ofrece puntos adicionales en compras de ciertos productos o durante promociones especiales.

**Selección de Ganadores**

**Sorteo Justo**: Usa un sistema automático para elegir a los ganadores de forma transparente.

**Entradas por Actividad**: Da entradas para el sorteo según puntos y participación en encuestas o recomendaciones.

**Personalización**

**Premios a Medida**: Ofrece recompensas basadas en lo que cada cliente compra y prefiere.

**Comunicación**

**Recordatorios**: Envía alertas sobre puntos, sorteos y ofertas para mantener a los clientes informados.

**Recoge Opiniones**: Pregunta a los clientes qué les gusta y usa esa información para mejorar.

**Revisión Regular**

**Ajustes**: Revisa y ajusta el programa según cómo está funcionando y lo que hacen otras empresas.

<https://github.com/hender23/quiz-2-analisis-sistemas.git>