

Propuesta

Cliente El Chalán

Contacto Cristhian Villegas

Proyecto Programa de Fidelización Digital

Fecha 19 de enero 2026

1. Objetivo

Implementar un programa de fidelización digital simple y efectivo para incentivar la recompra de clientes de Heladería El Chalán a través de su tienda virtual, reemplazando la clásica tarjeta de sellos por una versión digital, automática y fácil de usar.

El objetivo es:

- Aumentar la frecuencia de compra
- Premiar a los clientes recurrentes
- Diferenciar la marca con una experiencia moderna

2. Propuesta

La mecánica es intencionalmente simple:

- Opción 1:
 - Por cada compra mayor o igual a S/ 15, el cliente gana 1 punto (sello)
 - Sin importar el monto de la compra, solo se gana 1 punto por pedido
 - Al completar 5 puntos, el cliente recibe automáticamente un cupón de descuento de S/ 15
 - Promueve compras recurrentes
- Opción 2:
 - Por cada sol de compra se gana 1 punto
 - Por cada 75 puntos, el cliente recibe automáticamente un cupón de descuento de S/ 15
 - Eleva el ticket promedio
- El cupón se entrega por correo electrónico y puede usarse en una compra futura
- El cupón tiene una vigencia de 2 meses desde su emisión
- No se usan billeteras virtuales, ni pagos con puntos.
- Los puntos no expiran. Los cupones sí.
- El descuento se aplica mediante el sistema de cupones existente.
- Los puntos se acumulan por tienda y el cupón es válido únicamente en la tienda en la que se emitió.

3. Tareas a realizar

- Configuración del programa de fidelización en la tienda virtual
- Desarrollo de la lógica automática de acumulación de puntos por compra
- Desarrollo de la emisión automática de cupones al completar los puntos
- Integración con el módulo de cupones de la tienda
- Diseño de la vista para que el cliente pueda ver sus puntos acumulados y cupones recibidos vigentes, vencidos y canjeados.
- Mensajes automáticos post-compra (ganaste un punto / ganaste un cupón)
- Pruebas completas del flujo de compra y recompensa

4. Entregables

- Programa de fidelización activo en la tienda virtual
- Sistema automático de puntos por compra
- Emisión automática de cupones de S/ 15
- Vista de “Tarjeta de fidelidad digital” para el cliente
- Configuración lista para operar sin intervención manual

5. Inversión

Inversión por implementación es de S/ 14,400 + IGV

Incluye:

- Desarrollo
- Configuración
- Pruebas
- Puesta en producción en las 5 tiendas

🕒 Tiempo estimado: 2 a 3 semanas desde la aprobación.

Este programa permite a Heladería El Chalán premiar a sus clientes más fieles, aumentar la recompra y modernizar su experiencia de venta sin complicaciones técnicas ni operativas.

Atentamente,

Javier Justo

Cofundador – MiTienda.pe