1. Sistema de niveles de fidelización:

* **Descripción:** Implementar un sistema de niveles que por ejemplo se rija en bronce, plata, oro. Donde los clientes puedan avanzar sin problema a los niveles superiores mientras acumulan puntos.
* **Beneficio:** Esto incentiva a los clientes a seguir comprando y participar en un futuro para llevar a cabo una satisfacción al cliente.

1. Premios diversificados:

* **Descripción:** ofrecer diferentes tipos de promociones y combos para la oferta y demanda de las personas donde encuentren cautivadora la oferta y compren en masa.
* **Beneficio:**  llamara la atención de varios clientes y expandirá a varias personas que puedan estar interesadas en algunos productos exclusivos que logren estar en promoción con fecha límite.

1. Bonificación por participación:

* **Descripción:** Entregar puntos adicionales a quienes compartan la información o recomienden amigos y familia.
* **Beneficio:** genera emoción satisfactoria de poder saber que logran ahorrar en comprar sus productos favoritos.

1. Sorteos temáticos:

* **Descripción:** se realizara en dichas fechas clave como la navidad o el aniversario de la tienda para los premios más grandes o exclusivos.
* **Beneficio:** aumenta la actividad de los clientes a llevar a cabo dicho esfuerzo y aspirar a los premios grandes.

