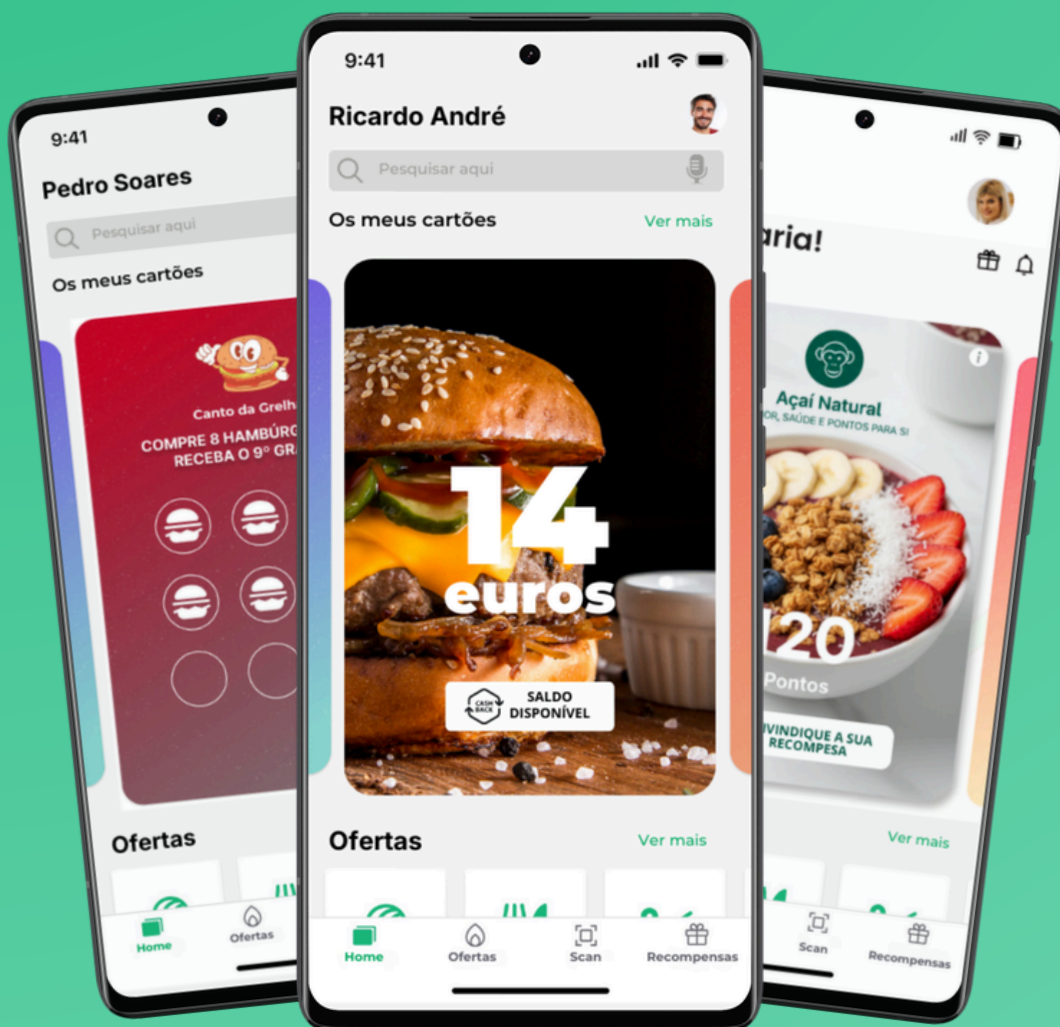


Guía para la activación del programa de fidelización

YALT



Desde la integración hasta la presentación
Paso a paso



Bienvenido a **Yalt**

Esta guía ha sido creada para ayudarte a lanzar tu programa de fidelización de forma sencilla, clara y sin complicaciones.

Sabemos que, después del registro, es normal tener dudas sobre cómo empezar o cuáles son los siguientes pasos. Por eso, hemos organizado este proceso en una lista de verificación práctica, para que puedas avanzar paso a paso, a tu propio ritmo y con total claridad.

Si lo prefieres, puedes imprimir esta guía y marcar cada etapa a medida que la completes. Lo importante es tener siempre una visión clara de lo que ya se ha realizado y de lo que todavía queda por hacer.

No es necesario hacerlo todo de una sola vez. Cada etapa ha sido diseñada para acercarte al lanzamiento y ayudarte a poner en marcha tu programa lo antes posible, para que pueda comenzar a generar resultados.

Y recuerda: si tienes cualquier duda o necesitas ayuda durante el proceso, el equipo de Yalt estará disponible para acompañarte y apoyarte en cada paso.

Empieza por el primer punto de la lista. Lo más importante es activar tu programa.

Fase 1

Dirección estratégica y proceso de toma de decisiones

Objetivo: Comprender de manera clara qué vas a lanzar y por qué.

Selecciona el tipo de programa

Reembolso · Puntos · Recompensas por visita · Descuentos directos · Niveles VIP

Defina el objetivo primordial.

Aumentar la periodicidad de las visitas · Incrementar el valor medio de los pedidos · Rehabilitar clientes inactivos

Defina el público meta del programa.

Clientes existentes · Clientes nuevos · Ambos

Define las normas fundamentales del programa (cuando obtienes una victoria).

Cómo obtenerlo · Cuándo puedes utilizarlo · Vigencia de la recompensa

Fase 2

Normas y recompensas

Objetivo: Eliminar incertidumbres y prevenir frustraciones futuras

Definir los galardones clave

Descuento sobre el importe · Producto o servicio sin costo · Oferta exclusiva

Definir valores realistas y sostenibles.

¿Cuánto le cuesta a la empresa cada galardón? · Frecuencia media de entrega de galardones

Fase 3

Configuración técnica en Yalt

Objetivo: Asegurar que el sistema esté en funcionamiento y preparado para atender a los clientes

Configura el programa en el panel de control.

Reglamento · Galardones · Notificaciones automáticas

Conectar el terminal de punto de venta o el método de registro.

POS físico · Código QR · Manual

Correos electrónicos

Selecciona la dirección de correo electrónico que emplearás para enviar mensajes.

Mensajes

Selecciona el nombre que utilizarás para tus envíos.

Desarrolla tu propia aplicación.

Activa las funciones que desees.

Conecte el TPV al sistema de comercio electrónico, si es necesario.

Confirma los diseños con nuestro equipo de Yalt.

Prueba de flujo interno completo

El cliente recibe una recompensa · El cliente emplea la recompensa

Fase 4

Materiales de comunicación y mercadotecnia

Objetivo: Garantizar que el programa reciba la atención adecuada.

Selección de materiales comunicativos

Carteles publicitarios · Etiquetas adhesivas · Códigos QR · Otros recursos de apoyo

Elabore una copia base del programa.

Qué es · Cómo opera · Por qué vale la pena

Elabora el diseño de los materiales.

Claro · Coherente · Alineado con la identidad de la marca

Preparación de contenido digital.

Publicaciones del feed de Instagram · Historias · Destacados del perfil

Si es necesario, Yalt ofrece material creativo listo para utilizar en la promoción en redes sociales, lo que simplifica el lanzamiento de su programa de fidelización sin invertir tiempo en diseño o redacción publicitaria.

Si desea asistencia continua, también proporcionamos un servicio de gestión de redes sociales que abarca la planificación, la creación de contenido y la optimización de la comunicación, por un coste adicional.

Fase 5

Planificación del lanzamiento

Objetivo: Generar un momento significativo, no un lanzamiento "silencioso"



Establecer la fecha de lanzamiento oficial

Crea un enfoque · Genera expectativas · Incrementa la participación



Definir la propuesta de lanzamiento

Bono de inscripción · Recompensa adicional en los primeros días ·
Otras promociones



Preparar la comunicación anterior al lanzamiento.

Historias de intriga · Aviso en tienda · Otros canales de contacto



Preparar la comunicación para el día del lanzamiento.

Mensaje claro · Llamado a la acción · Visibilidad óptima

Fase 6

Desarrollo de equipos

Objetivo: Prevenir el error más grave de todos: empleados que no son capaces de explicar las cosas.

Defina quién requiere formación.

Quienes se comunican directamente con el cliente · Quienes registran las ventas · Líderes de equipo

Entrenamiento ágil

Cómo opera el programa · Cómo comunicarlo al cliente · Cómo abordar preguntas frecuentes

Elabore una frase estándar para comunicarse con el cliente. (Muy importante)

Sencillo · Natural · Fácil de recordar

Prueba práctica con el equipo.

Garantiza la confianza · Previene errores · Incrementa el cumplimiento

Yalt puede ofrecer un enfoque estandarizado para el cliente y proporcionar asistencia en las pruebas prácticas con el equipo, facilitando así la implementación diaria del programa.

Fase 7

Soporte post-lanzamiento

Objetivo: Prevenir que el programa no tenga éxito después de la primera semana

Verifica las inscripciones en la primera semana.

Evaluar el impacto inicial · Realizar ajustes de manera ágil · Prevenir el estancamiento

Analizar los datos preliminares

Número de clientes inscritos · Premios concedidos

Ajusta las normas si es necesario.

Basado en la información · Sin dificultades · Enfoque en la aprobación

Reforzar la comunicación en las plataformas sociales.

Mayor visibilidad · Aumento de miembros · Mayor implicación



Desarrollamos programas intuitivos que establecen vínculos auténticos y perdurables entre las marcas y sus consumidores.