

## 1. Descripción general del programa de puntos de lealtad

**Acumulación de puntos:** Los clientes ganan 1 punto por cada 10 Lempiras gastados. Se deben cumplir ciertas condiciones para acumular puntos.

- **Requisitos:** El registro del cliente debe incluir su nombre completo, información de contacto (número de teléfono o correo electrónico) y número de identidad.
- **Restricciones:** Los puntos no pueden ser acumulados por empresas o contactos asociados con empresas.

**Montos canjeables:** Los puntos se pueden canjear por descuentos de 10, 20, 30, 50 o 100 Lempiras. Cada redención requiere un monto mínimo de compra, ligeramente superior al valor del descuento.

Ejemplo: Para canjear 10 Lempiras, la compra debe ser de al menos 11 Lempiras.

**Mecanismo del sistema:** El sistema intentará usar la mayor cantidad de puntos posible sin permitir que el total de la factura llegue a cero o a un valor negativo.

## 2. Proceso de canje

### 1. Selección de un cliente:

El proceso comienza seleccionando a un cliente.

### 2. Agregando productos:

Se agregan productos a la transacción como en cualquier venta normal.

### 3. Aplicación del canje:

En el botón de Recompensas aparecen los canjes disponibles para el cliente, y pueden elegir qué descuento aplicar.

Ejemplo: Si un cliente con 691 puntos selecciona canjear 50 Lempiras, el sistema calcula el descuento apropiado y lo aplica a la transacción.

### 4. Verificación del sistema:

El sistema asegura que la factura final permanezca por encima de cero después de aplicar el descuento.

### 3. Casos especiales y resolución de problemas

**Manejo de saldos grandes de puntos:** Los clientes con grandes saldos de puntos no pueden canjear puntos que reduzcan su factura a cero.

**Manejo de información faltante:** Si el registro del cliente carece de la información requerida, como el número de identificación, el sistema evitará el canje hasta que la información sea actualizada.

### 4. Notas adicionales

**Expiración de puntos:** Hasta ahora, los puntos no expiran. Sin embargo, se está considerando restablecer los puntos anualmente en el futuro.

**Comunicación y capacitación:** La actualización del sistema será comunicada a los clientes a través de correo electrónico y posiblemente WhatsApp. Los asesores de ventas pueden practicar el proceso en una de base de datos de capacitación.

### 5. Instrucciones rápidas sobre cómo funciona el programa

#### 1. Acumulación de puntos:

Los clientes ganan 1 punto por cada 10 Lempiras gastados.

Asegúrese de que el registro del cliente contenga nombre completo, información de contacto (teléfono, celular o correo) y número de identidad y tipo de documento.

#### 2. Seleccionar cliente:

Seleccione al cliente buscando su número de identidad o información de contacto.

#### 3. Canje:

- Agregue productos a la transacción.
- Seleccione el botón de Recompensa para canjear puntos.
- El sistema aplica el máximo descuento posible sin reducir la factura a cero.

#### 4. Solución de problemas:

Actualice la información faltante del cliente si el sistema bloquea el canje.

5. Restricciones del sistema:

- Las empresas o contactos asociados con empresas no pueden acumular puntos.
- Los puntos actualmente no expiran, pero esto podría cambiar.