

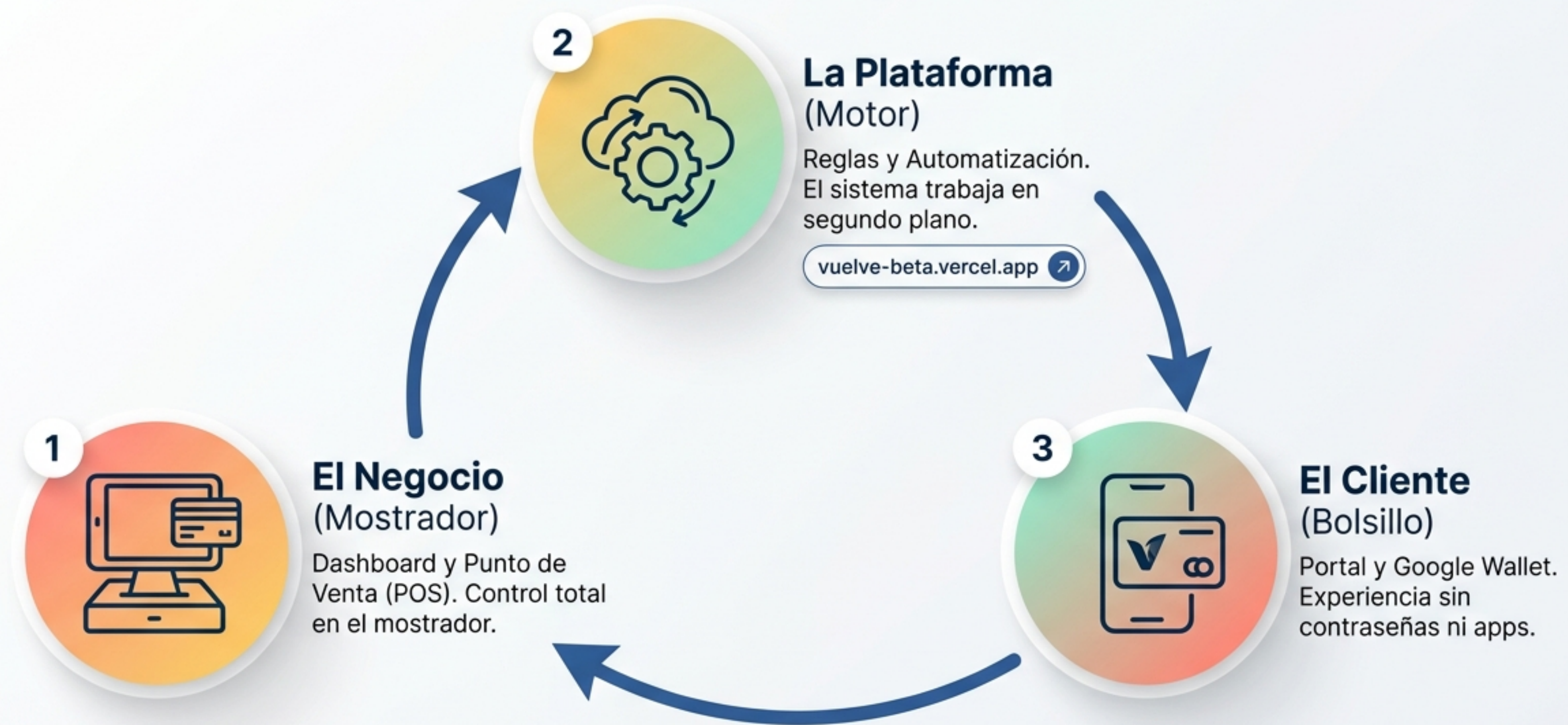
Vuelve

Fidelización Digital
para Negocios
Locales.



<https://vuelve-beta.vercel.app>

El Ecosistema Vuelve: Un Ciclo Continuo



Tu Centro de Control

Clientes

Total registrados y los nuevos de este mes.

Menú de Navegación

Acceso directo a Mis tarjetas, Clientes, Punto de Venta, y Emails automáticos.

Canjes

Recompensas entregadas a clientes leales.

Tarjetas Activas

Programas de fidelización operando actualmente.



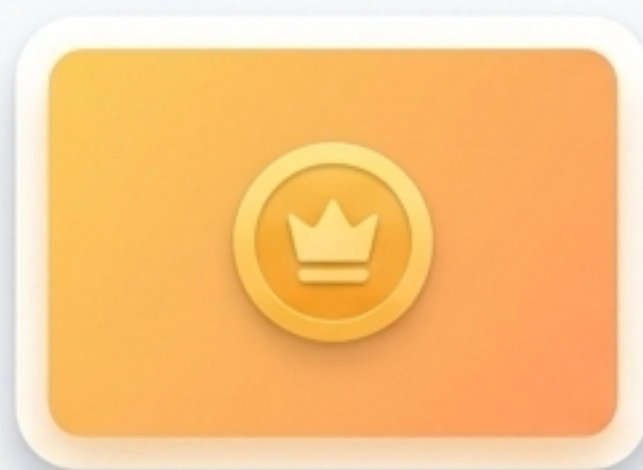
Visitas Totales

Compras registradas en tu Punto de Venta.

Ingresos

Suma de los importes registrados.

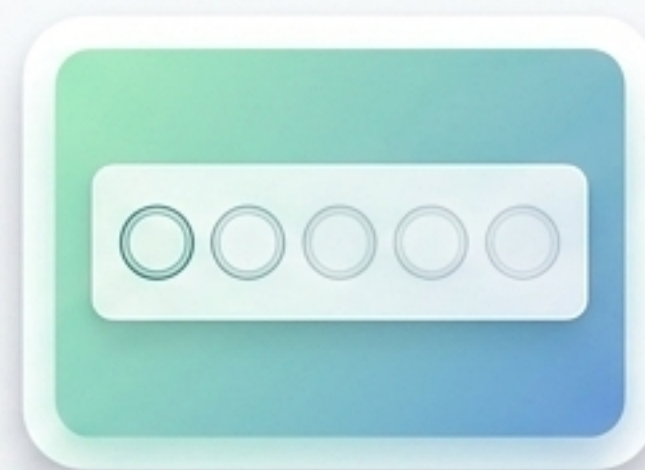
Elige tu Motor de Fidelización



Puntos

X puntos por cada euro gastado.

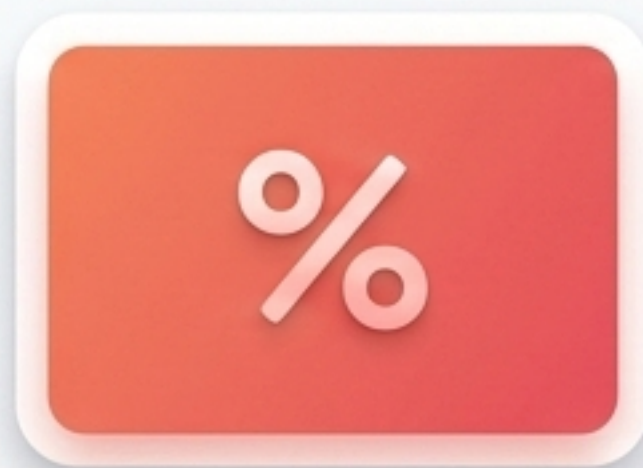
Ideal para tickets variables: restaurantes, tiendas.



Sellos

Un sello por visita.

Ideal para compras recurrentes: cafeterías, peluquerías.



Euros (Cashback)

Cashback en % sobre el importe de compra.

Ideal para retail y boutiques.



Visitas

Cuenta visitas directamente.

Ideal para accesos o servicios de suscripción física.

Anatomía de tu Tarjeta Personalizada

1 Nombre & Recompensa:
El nombre del programa y qué recibe el cliente (ej. 'Café gratis').



2 Regla de Acumulación & Umbral:
Cuánto acumula (ej. 1 punto/euro) y cuánto necesita para el premio.

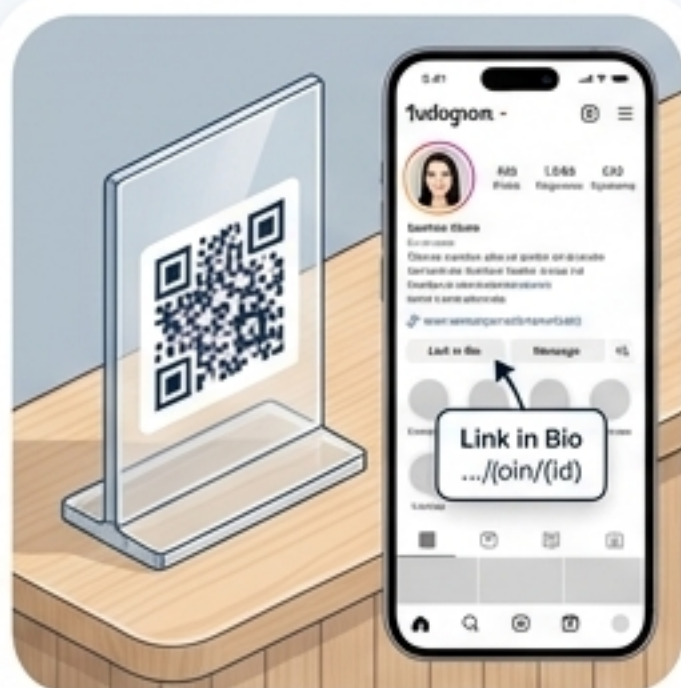
3 Diseño Visual:
Colores (gradientes personalizables) e Imagen de fondo opcional (ajustable con slider de transparencia).

Gestión de la Tarjeta

/loyalty-cards

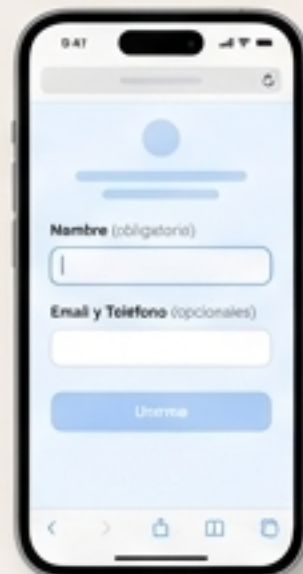
-  **Editar:** Modifica cualquier campo.
-  **Activar/Desactivar:** Pausa sin borrar datos.
-  **Enlace registro:** Copia la URL para nuevos clientes.
-  **Archivar:** Eliminación irreversible.

Cómo se Unen tus Clientes



Paso 1: El Escaneo

El cliente escanea el QR o hace clic en el enlace (/join/{id}).



Paso 2: Formulario Express

Introduce Nombre (obligatorio), Email y Teléfono (opcionales).



Paso 3: La Bienvenida

Recibe un email automático con acceso directo.



Paso 4: El Bolsillo Digital

Guarda la tarjeta en Google Wallet directamente desde el registro.

ⓘ Opción manual: También puedes dar de alta clientes manualmente desde la sección 'Clientes' introduciendo sus datos.

El Punto de Venta (POS) en Acción

Ruta: /pos

El Escáner



O introduce el ID manualmente.

La Transacción

1. Saldo Actual: Muestra el cliente y su saldo en todas sus tarjetas.

Cliente: [Nombre Cliente]

Saldo: 5 Puntos



2. Importe: Campo para introducir el gasto en €.

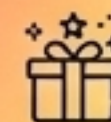
0.00 €



3. Registro: Botón destacado de "Registrar compra" que actualiza el saldo al instante.

Registrar compra

4. El Premio: Un pop-up brillante que indica "Canjear recompensa" si el cliente alcanzó el umbral.



¡Felicidades!
Canjear recompensa

El Portal del Cliente: Sin Apps, Sin Contraseñas



- **Acceso Directo:** Sin necesidad de crear cuentas ni recordar contraseñas.
- **Identificación (POS):** Un Código QR central para presentar en la caja.
- **Progreso Claro:** Saldo actual y barra de progreso hacia la próxima recompensa.
- **Historial:** Registro de las últimas compras.
- **Botón Wallet:** Integración nativa de 'Añadir a Google Wallet'.

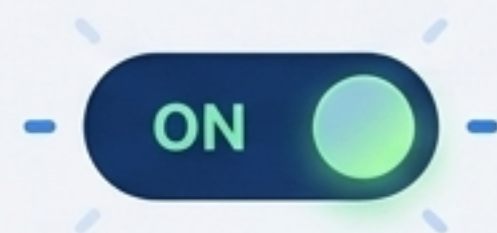
¿Múltiples programas? Si el cliente está en varias de tus tarjetas (ej. Puntos y Sellos), tiene una vista general (**`/portal/cliente/{id}`**) para gestionarlas todas.

Tu Piloto Automático de Retención

/email-automations



Control Total



Cada automatización tiene un interruptor (toggle) para activar/desactivar, y plantillas editables donde puedes personalizar el Asunto y el Texto del mensaje.

Preguntas Frecuentes y Privacidad



¿Puedo tener varias tarjetas?

Sí. Puedes crear tantos programas como necesites (puntos, sellos, cashback) funcionando al mismo tiempo.



¿Un cliente puede tener varias tarjetas?

Sí. Verá todas sus tarjetas unificadas desde su vista general en el portal.



¿Qué pasa si pierden su enlace?

Solución fácil. Puedes reenviarle el email de bienvenida o buscarle en tu sección de 'Clientes' y copiar su enlace personal.



¿Están seguros sus datos?

Aislamiento total. Cada negocio tiene sus propios clientes. Los datos de tus clientes NUNCA se comparten con otros comercios.