tuki · metrics

Pregúntale a tus datos.

La inteligencia de tu programa de lealtad Tuki. Detecta a quién recuperar, felicita a quien cumple años, escribe y envía los correos y notificaciones por ti, y te dice en español qué está pasando con tu negocio.

✓ **Incluido sin costo con Tuki, Tuki SC y Tuki BMP**





2× su ritmo
cuando conviene actuar, no cuando ya se perdió

2ª visita
el momento crítico de la retención

Cumpleaños
el correo que más clientes trae

POR QUÉ

Un programa de lealtad que nadie lee no vende más.

Tuki emite puntos, asigna niveles y entrega recompensas. Eso es operación. La venta adicional ocurre cuando alguien lee la data y actúa. En un restaurante nadie tiene ese tiempo. **Tukimetrics existe para cerrar esa brecha.**

Clientes que se van en silencio

Cuando un cliente lleva el doble de su ritmo normal sin venir, casi nunca regresa solo. Se nota cuando ya es tarde.

Oportunidades que pasan de largo

Cumpleaños, puntos por vencer, la segunda visita. El momento existe, pero alguien tendría que estar mirando.

Listas en Excel a las once de la noche

Exportar, filtrar, redactar, enviar uno por uno. El dueño no tiene ese tiempo; el gerente tampoco.

PARA QUÉ

Seis resultados, no seis gráficas.

Cada módulo de Tukimetrics existe para uno de estos resultados. Si una métrica no lleva a una decisión, no está en la pantalla.

Recuperar clientes antes de perderlos

Calcula el ritmo de cada cliente, lo marca en riesgo o perdido, le escribe ("te extrañamos") y le abona puntos de regreso si vuelve. Bath Tub te dice cuántos regresaron.

Aumentar la frecuencia de visita

Segunda visita a los días de la primera, puntos por vencer antes de que se evaporen, niveles en riesgo. Cada correo provoca una visita.

Subir el ticket en fechas marcadas

Cumpleaños con aviso anticipado, fechas del calendario comercial (Día de las Madres, Buen Fin) y campañas al segmento correcto.

Afiliar más en piso

Altas diarias por sucursal y cobertura de datos: cuántos tienen correo, teléfono y cumpleaños. Sabes dónde empujar.

Campañas que sí convierten

A quien corresponde, no a toda la base: por decil, nivel, cumpleaños, perdidos, o descríbele el segmento a Claude. Por correo, Mensaje en Tuki o notificación push.

Cuidar 1:1 a tus mejores clientes

Decil 1 identifica al 10 % que más gasta y avisa cuándo alguno está bajando. Son los que vale la pena cuidar por nombre.

CÓMO LO HACE

Se conecta, lee y actúa.

1 · Se conecta a tu Tuki

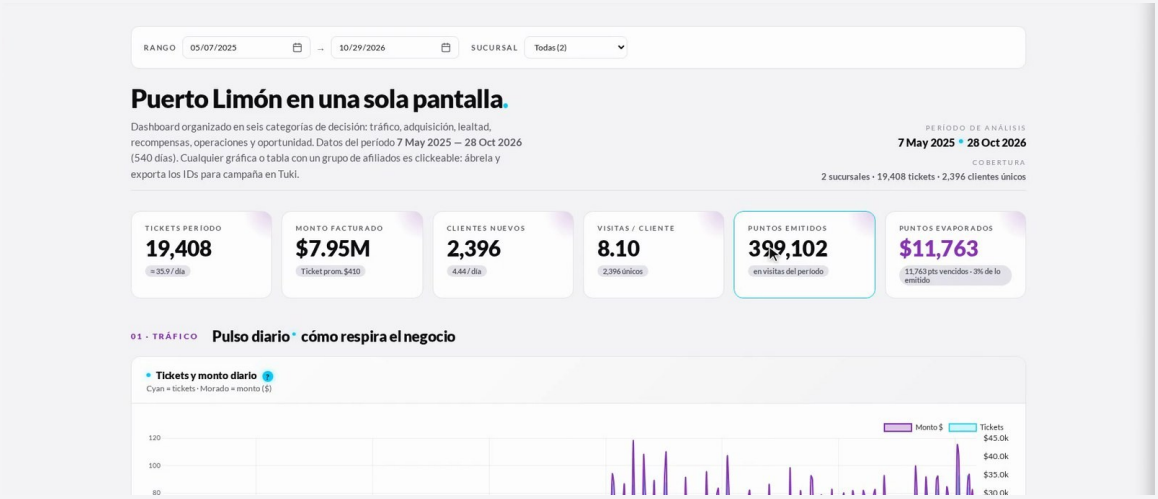
No instalas nada. Entras a tuki-metrics.com con tu usuario del panel Tuki y descarga tu histórico completo: afiliados, tickets, canjes y reseñas desde el primer día. Se mantiene sincronizado solo.

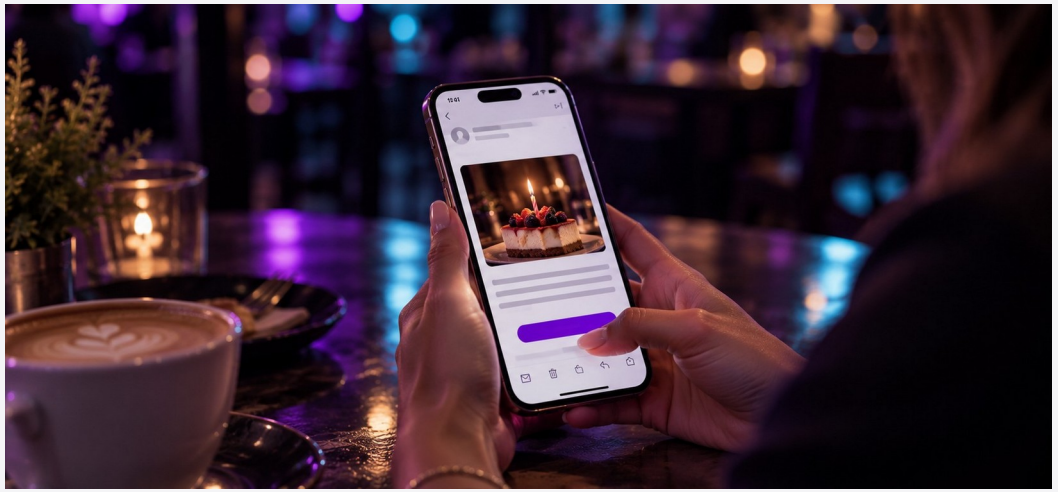
2 · Lee y detecta

Tu negocio en una pantalla: tráfico, adquisición, lealtad, recompensas, operación y oportunidad. Lecturas automáticas que solo aparecen cuando hay algo que decidir, y Claude integrado para preguntarle lo que quieras en español.

3 · Actúa por ti

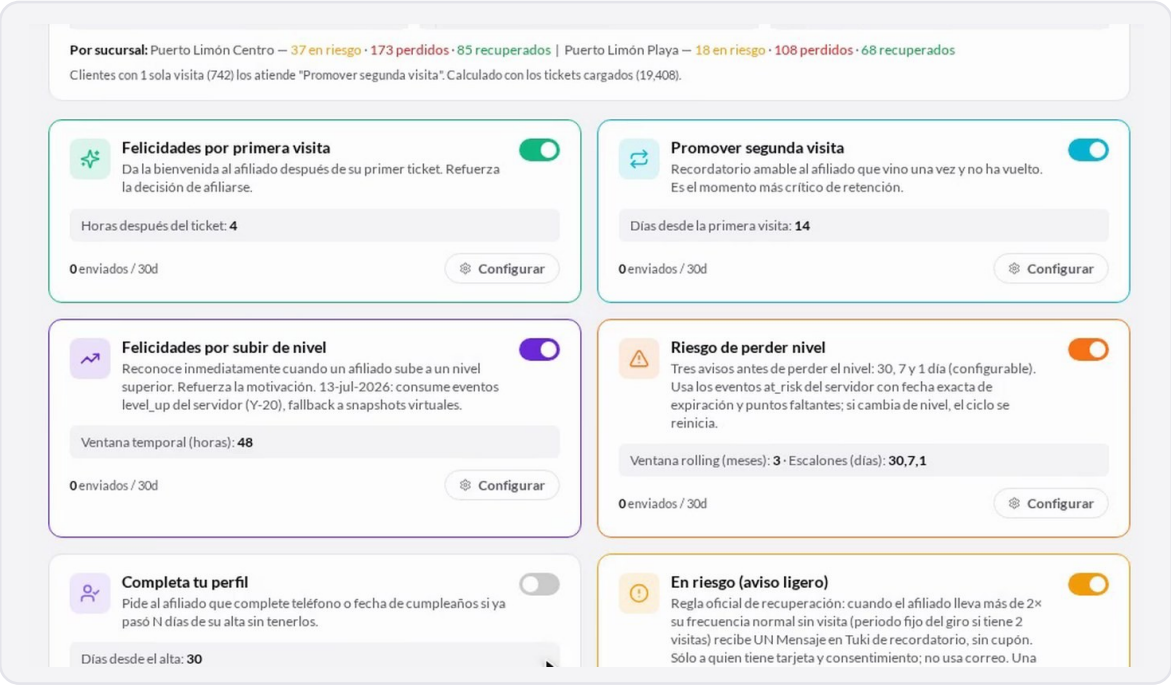
Once journeys que salen solos por correo y notificación push, campañas y textos escritos por Claude, promociones que se cumplen solas, reportes que llegan a tu correo y respuesta a cada reseña. Con tu logo y tu color.





QUÉ INCLUYE

Todo lo que necesitas para operar tu lealtad.



Campañas automáticas: cada journey con su interruptor (comercio de ejemplo, datos ficticios).

Overview, Bath Tub, Decile y Movimientos

Tu negocio en una pantalla, quién entra y quién se va, tus clientes en 10 grupos por gasto, cómo se mueven entre niveles.

Campañas y once journeys automáticos

Asistente en cinco pasos con borrador de Claude; por correo, Mensaje en Tuki y notificación push; "pool seguro" que protege tu reputación.

Promociones

Condiciones que se cumplen → recompensa automática: gasto, visitas, productos, día u horario ("puntos dobles los martes"). Abona solo en Tuki.

Reseñas y anomalías

Respuesta automática a cada reseña por calificación; score de riesgo por afiliado para detectar abusos.

Chat IA, reportes y notificaciones

Pregúntale a Claude y te arma la promoción; Weekly Brief, Reporte Mensual y alertas críticas que llegan solos a tu correo.

Identidad lista desde el día uno

Tu logo y color del panel Tuki, tres sets de imágenes profesionales (Sepia, Neutro, Lápiz) y biblioteca propia.

Incluido sin costo con tu Tuki: 5,000 correos y 100 acciones de IA al mes por sucursal. Un comercio con dos sucursales tiene 10,000 correos y 200 acciones al mes; con tres, 15,000 y 300. Suficiente para todos los journeys y varias campañas.

CAMPAÑAS AUTOMÁTICAS

Once journeys que trabajan solos.

Cada uno se dispara por un evento real del cliente, una sola vez, por correo y notificación push. Claude propone los textos; tú los enciendes.

1. **Felicidades por tu primera visita**
   Cuatro horas después del primer ticket. Refuerza la afiliación.
2. **Promover la segunda visita**
   Unos días después de la primera. El momento más crítico de la retención.
3. **Feliz cumpleaños**
   Aviso 14 días antes y felicitación el día, con puntos de regalo si quieres.
4. **Puntos por vencer**
   Antes de que venzan, con el saldo exacto. Evita que se evaporen y provoca la visita.
5. **En riesgo**
   Cuando lleva 2× su ritmo normal sin venir: un Mensaje en Tuki ligero, sin cupón.
6. **Te extrañamos**
   Cuando lleva 3× su ritmo sin venir: correo con puntos de regreso y un recordatorio antes de que venzan.
7. **Subiste de nivel**
   Cuando el cliente alcanza el siguiente nivel. Reconocimiento inmediato.
8. **Tu nivel está en riesgo**
   30, 7 y 1 día antes de perderlo. Empujón preventivo.
9. **Recupera tu nivel**
   Cuando acaba de bajar de nivel. Le muestra el camino de regreso.
10. **Completa tu perfil**
    Si faltan teléfono o cumpleaños; puedes regalar puntos a quien capture su fecha.
11. **Comparte tu experiencia**
    Tras una reseña de 5 estrellas con comentario. Pide recomendarte.

Con protección incorporada: operador automático en servidor (no hay que dejar nada abierto), topes de 300 correos por corrida y 500 por día, baja de un clic y exclusión automática de rebotes, bajas y relays.

NUEVO EN OCTUBRE

Promociones que se cumplen solas y mensajes en la app.

Promociones

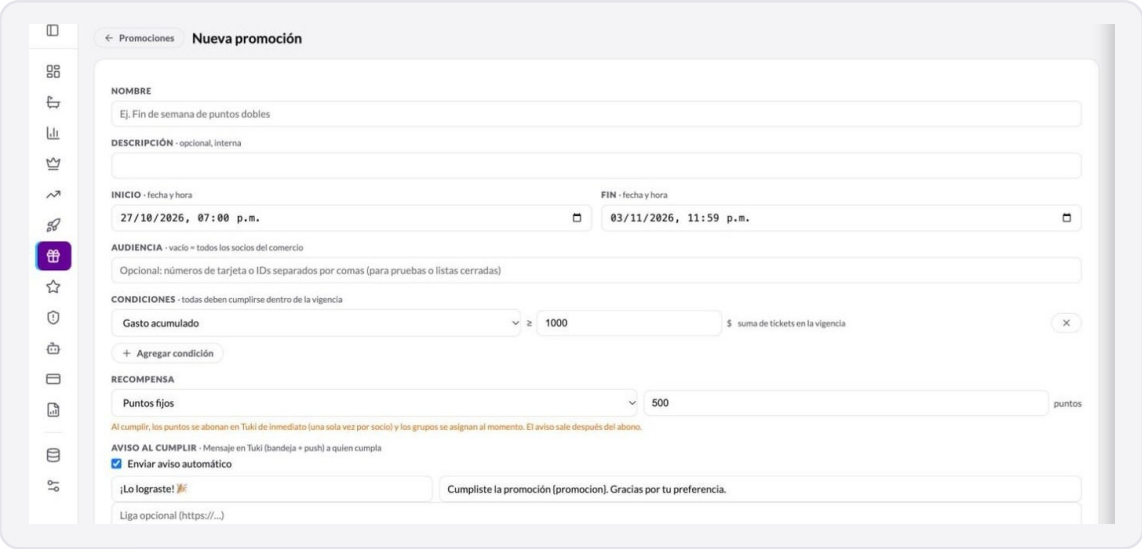
Defines vigencia, condiciones (gasto, visitas, sucursales, productos) y recompensa. Tukimetrics revisa los tickets cada hora, abona los puntos en Tuki una sola vez por socio y le avisa.

Mensaje en Tuki

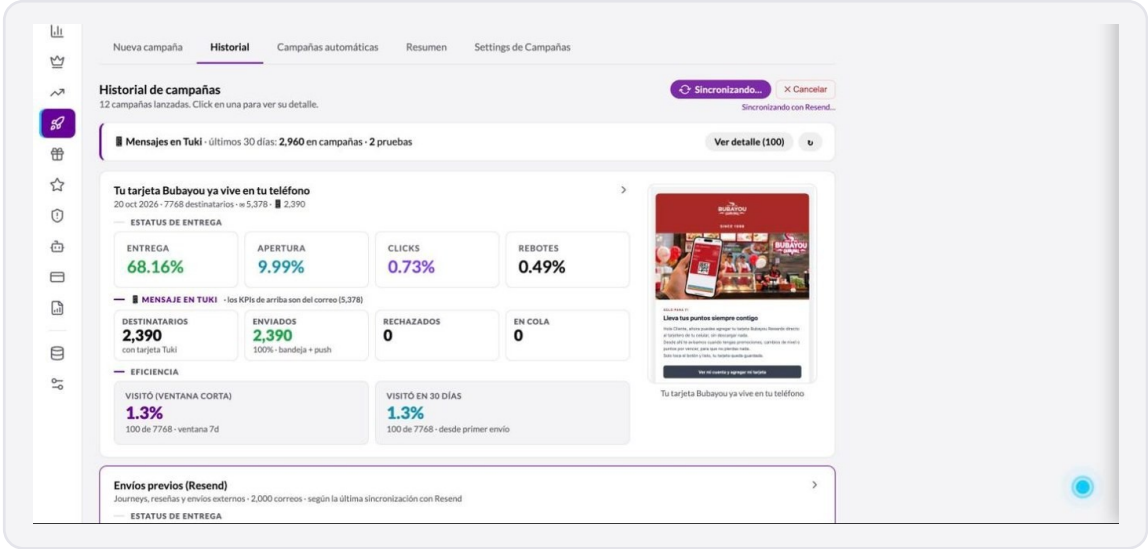
Un mensaje en la bandeja de la app de Tuki del cliente, con notificación push al teléfono. Llega a quien no tiene correo o está fuera del pool seguro, y no consume cuota de correos.

Regla de recuperación

Cada cliente tiene su ritmo. Al doble sin venir: en riesgo, aviso ligero. Al triple: perdido, correo con puntos de regreso que se abonan solos cuando vuelve.



Nueva promoción: vigencia, condiciones, recompensa y aviso.



Historial: correo y Mensaje en Tuki de la misma campaña, con eficiencia.

NUEVO EN NOVIEMBRE

Pídeselo a Claude; llega al celular de tu cliente.

Claude arma tus promociones

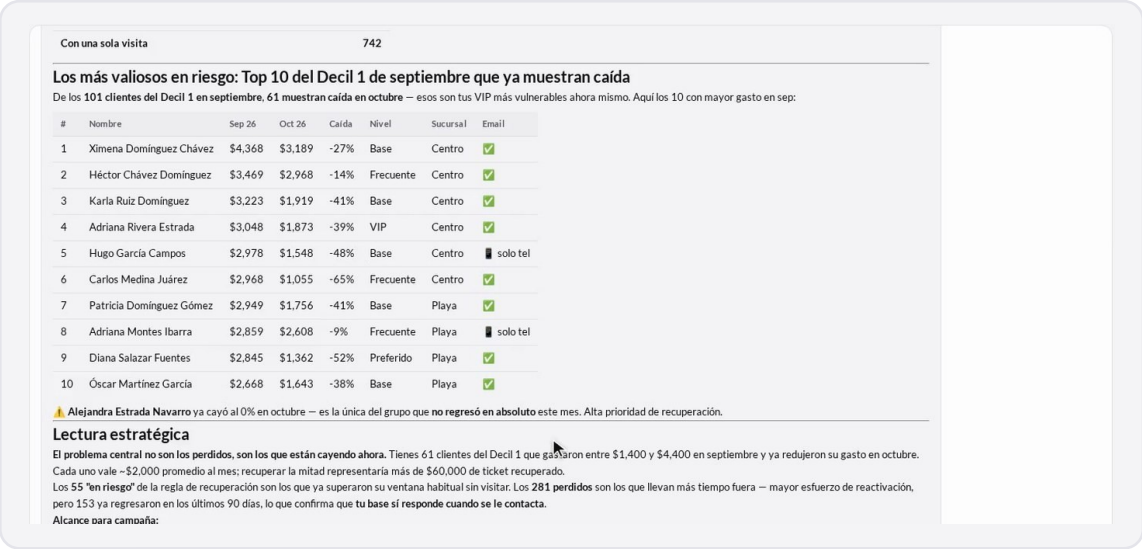
Pregúntale en el Chat IA quién está en riesgo o qué promoción lanzar. Te responde con tus datos y deja lista la promoción: "puntos dobles los martes de 5 a 8".

Campañas automáticas por push

Las once campañas automáticas llegan también como notificación en la app Tuki, aunque el cliente no tenga correo. Claude propone el texto del correo y del push.

Puntos de regalo de cumpleaños

Tú eliges cuántos puntos regalar el día del cumpleaños, y si quieres, a quien capture su fecha en la app. Se abonan solos, una vez por cliente.



Con una sola visita 742

Los más valiosos en riesgo: Top 10 del Decil 1 de septiembre que ya muestran caída

De los **101 clientes del Decil 1 en septiembre**, **61 muestran caída en octubre** — esos son tus VIP más vulnerables ahora mismo. Aquí los 10 con mayor gasto en sep:

#	Nombre	Sep 26	Oct 26	Caída	Nivel	Sucursal	Email
1	Ximena Domínguez Chávez	$4,368	$3,189	-27%	Base	Centro	✅
2	Héctor Chávez Domínguez	$3,469	$2,968	-14%	Frecuente	Centro	✅
3	Karla Ruiz Domínguez	$3,223	$1,919	-41%	Base	Centro	✅
4	Adriana Rivera Estrada	$3,048	$1,873	-39%	VIP	Centro	✅
5	Hugo García Campos	$2,978	$1,548	-48%	Base	Centro	📱 solo tel
6	Carlos Medina Juárez	$2,968	$1,055	-65%	Frecuente	Centro	✅
7	Patricia Domínguez Gómez	$2,949	$1,756	-41%	Base	Playa	✅
8	Adriana Montes Ibarra	$2,859	$2,608	-9%	Frecuente	Playa	📱 solo tel
9	Diana Salazar Fuentes	$2,845	$1,362	-52%	Preferido	Playa	✅
10	Óscar Martínez García	$2,668	$1,643	-38%	Base	Playa	✅

⚠️ **Alejandra Estrada Navarro** ya cayó al 0% en octubre — es la única del grupo que **no regresó en absoluto** este mes. Alta prioridad de recuperación.

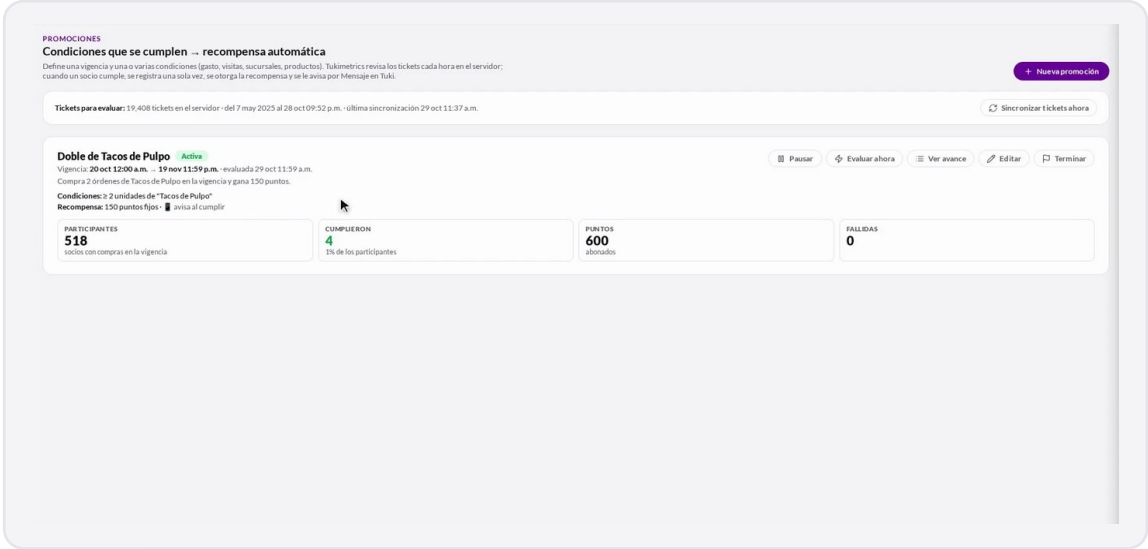
Lectura estratégica

El problema central no son los perdidos, son los que están cayendo ahora. Tienes 61 clientes del Decil 1 que gastaron entre $1,400 y $4,400 en septiembre y ya redujeron su gasto en octubre. Cada uno vale ~$2,000 promedio al mes; recuperar la mitad representaría más de $60,000 de ticket recuperado.

Los **55 "en riesgo"** de la regla de recuperación son los que ya superaron su ventana habitual sin visitar. Los **281 perdidos** son los que llevan más tiempo fuera — mayor esfuerzo de reactivación, pero 153 ya regresaron en los últimos 90 días, lo que confirma que **tu base sí responde cuando se le contacta**.

Alcance para campaña:

Chat IA: tus clientes valiosos en riesgo y qué hacer (datos ficticios).



PROMOCIONES

Condiciones que se cumplen → recompensa automática

Define una vigencia y una o varias condiciones (gasto, visitas, sucursales, productos). Tukimetrics revisa los tickets cada hora en el servidor; cuando un socio cumple, se registra una sola vez, se otorga la recompensa y se le avisa por Mensaje en Tuki.

+ Nueva promoción

Tickets para evaluar: 19,408 tickets en el servidor · del 7 may 2025 al 28 oct 09:52 p.m. · última sincronización 29 oct 11:37 a.m. — Sincronizar tickets ahora

Doble de Tacos de Pulpo Activa

Pausar · Evaluar ahora · Ver avance · Editar · Terminar

Vigencia: **20 oct 12:00 a.m.** → **19 nov 11:59 p.m.** · evaluada 29 oct 11:59 a.m.

Compra 2 órdenes de Tacos de Pulpo en la vigencia y gana 150 puntos.

Condiciones: ≥ 2 unidades de "Tacos de Pulpo"

Recompensa: 150 puntos fijos · 📱 avisa al cumplir

PARTICIPANTES	CUMPLIERON	PUNTOS	FALLIDAS
518	4	600	0
socios con compras en la vigencia	1% de los participantes	abonados	

La promoción ya corriendo: quién participa, quién cumplió y los puntos abonados.

ADD-ONS Y PRECIOS

Empieza sin costo; crece cuando lo necesites.

INCLUIDO CON TU TUKI

$0

adicional al mes

- 5,000 correos al mes por sucursal
- 100 acciones de IA al mes por sucursal
- Todos los módulos, los once journeys y las promociones
- Mensajes en Tuki sin consumir cuota de correos
- Tres sets de imágenes profesionales
- Aviso al 80 % de tu cuota; se renueva el día 1

Bolsas adicionales

Pago único con tarjeta desde la app. No caducan; se usan cuando se agota la cuota del mes.

Bolsa	Precio
5,000 correos	$129
15,000 correos	$329
50 acciones de IA	$89
200 acciones de IA	$279
15,000 correos + 100 acciones de IA	$399

Planes Pro (mensual)

Para comercios que envían mucho o quieren dominio propio y soporte prioritario.

Plan	Incluye	Precio / mes
Tukimetrics Pro	+25,000 correos +500 acciones IA Dominio propio · soporte <24 h	$549
Tukimetrics SC Pro	+50,000 correos +1,000 acciones IA Multi-sucursal · reporte ejecutivo	$899
Tukimetrics BMP Pro	50,000 correos + 1,000 IA el primer comercio; +25,000 y +500 por cada adicional Account manager · onboarding	$1,799 + $349 por comercio adicional

Precios en pesos mexicanos, sin IVA. La cuota del mes no acumula; las bolsas sí. Al 100 % de la cuota los journeys se pausan hasta el mes siguiente o hasta comprar una bolsa (crédito inmediato). Todo se compra desde Facturación, dentro de Tukimetrics.

CÓMO EMPEZAR

Treinta minutos y ya está trabajando.

1 · Contrata Tuki

Tuki, Tuki SC o Tuki BMP. Tukimetrics viene incluido; no hay nada más que comprar.

2 · Entra a tuki-metrics.com

Con el mismo usuario del panel Tuki; después, con Touch ID. La primera sincronización descarga tu histórico en minutos.

3 · Sigue la guía y los tutoriales

Guía de uso paso a paso en tukicard.com/guia/tukimetrics y 23 tutoriales en video. Tu ejecutivo MARC te acompaña.

Pregúntale a tus datos.

Mira el video demo de 4 minutos o pide una demo con un comercio como el tuyo.

ventas@tukicard.com · tukicard.com · tuki-metrics.com

tuki·metrics

