tuki · metrics

Tukimetrics Web · Guía de Inicio Rápido

Activa Tukimetrics y sus beneficios en 30 minutos.

TUKI-METRICS.COM • CLAUDE ASSISTED • RESEND ENABLED

MARC • SEPTIEMBRE 2026 • TUKICARD.COM

Antes de empezar

Lo que vas a lograr con esta guía.

Al terminar estos siete pasos, Tukimetrics estará enviando correos automáticos a tus clientes (bienvenida, cumpleaños, puntos por vencer, "te extrañamos" y respuesta a reseñas), tendrás tu dashboard funcionando y sabrás dónde mirar cada semana. No necesitas ayuda técnica.

Necesitas. Tu correo y contraseña del panel Tuki (rol Chief o Admin), el logotipo de tu comercio y 30 minutos.

Dónde. `https://tuki-metrics.com`, desde cualquier navegador.

Si te atoras. Tu ejecutivo de MARC está en WhatsApp. Para el detalle de cada módulo, consulta el *Manual de Usuario* (se cita como *Manual §N*).

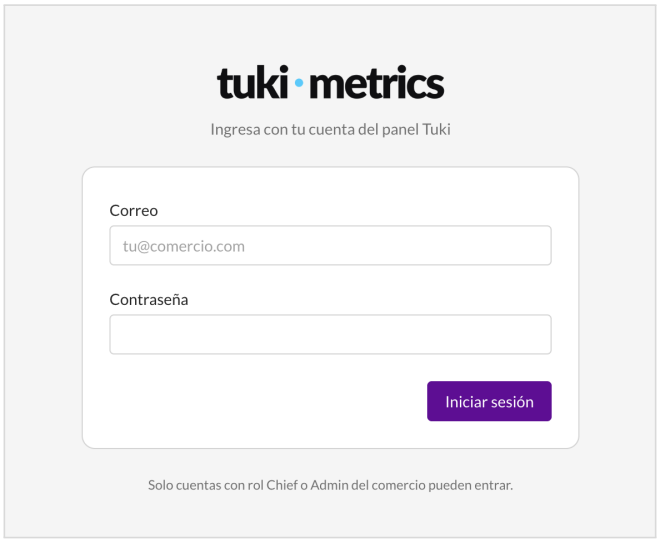
Paso	Qué haces	Tiempo
1	Entrar y dejar que sincronice	5 min
2	Completar los datos de tu negocio	8 min
3	Configurar el remitente de tus correos	5 min
4	Enviarte un correo de prueba	2 min
5	Activar cinco campañas automáticas	5 min
6	Activar la respuesta a reseñas	2 min
7	Saber qué revisar cada semana	3 min

Paso 1 · Entra y deja que sincronice

Abre `https://tuki-metrics.com` y entra con tu cuenta del panel Tuki. Si tu computadora tiene Touch ID, deja marcado **Recordar este equipo con Touch ID**: a partir de mañana entras con la huella, una vez al día, sin contraseña. La primera vez, Tukimetrics descarga todo el historial de tu comercio (afiliados, tickets, canjes, reseñas). Tarda de uno a cinco minutos. **No cierres la pestaña.**

Cuando termine, verás el **Overview**: tu comercio en una sola pantalla. Ya puedes explorar, pero primero termina la configuración.

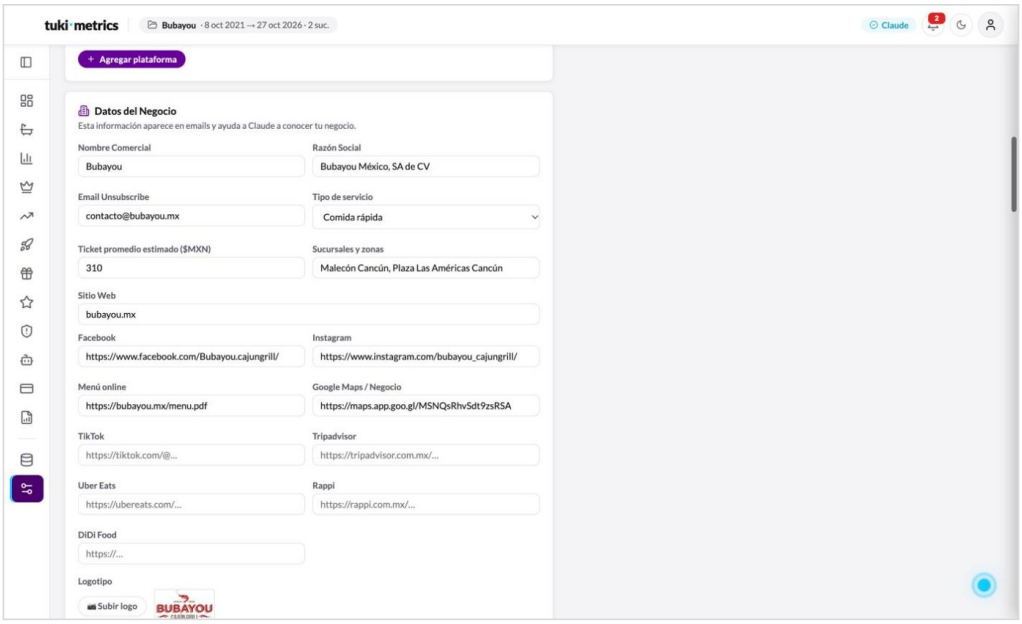
Las siguientes veces la sincronización es automática y tarda segundos. Si entras desde otra computadora, esa primera vez volverá a descargar todo; es normal.



Captura 1. *Entra con las mismas credenciales del panel Tuki.*

Paso 2 · Completa los datos de tu negocio

Ve a **Config** (último icono de la barra lateral) y baja hasta **Datos del Negocio**.



Captura 2. *Config → Datos del Negocio.*

Llena todo lo que puedas: nombre comercial, razón social, correo para bajas, sitio web, redes, menú, Google Maps. Sube tu **logotipo** y elige el **color del botón** de tus correos (usa el color de tu marca). Haz clic en **Guardar datos básicos**.

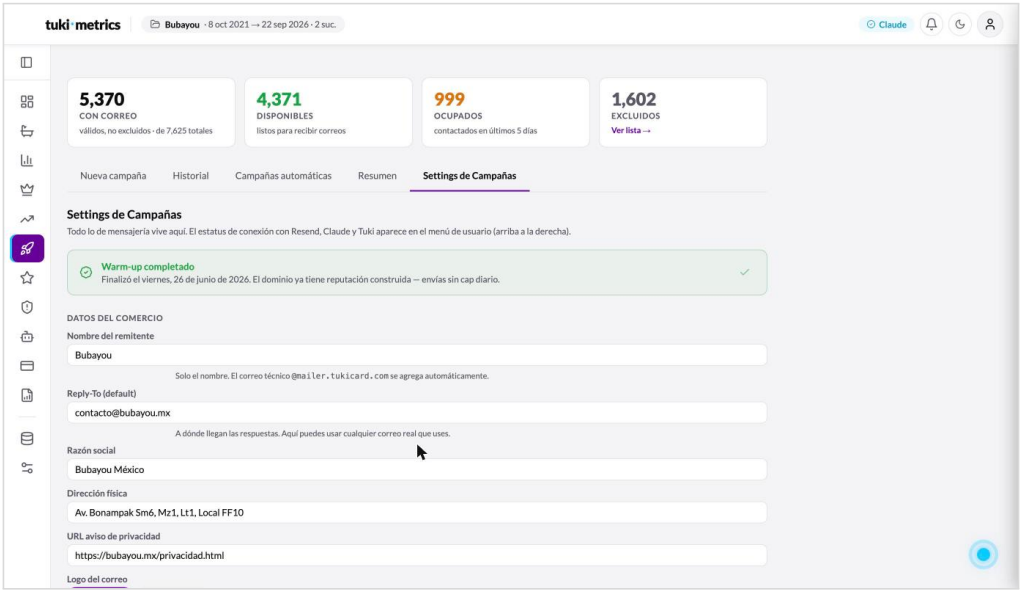
Luego, en la misma página, abre **Ficha del Negocio — Knowledge Base** y haz clic en **Editar ficha**. Escribe en tus palabras qué es tu negocio: concepto, platillos o productos estrella, horarios, qué te hace distinto,

cómo le hablas a tus clientes. Cinco o diez líneas bastan.

La ficha es lo que más mejora la calidad de tus correos y de las respuestas del chat. Claude la usa en todo. Vale la pena dedicarle diez minutos.

Paso 3 · Configura el remitente de tus correos

Ve a **Campañas → Settings de Campañas**.



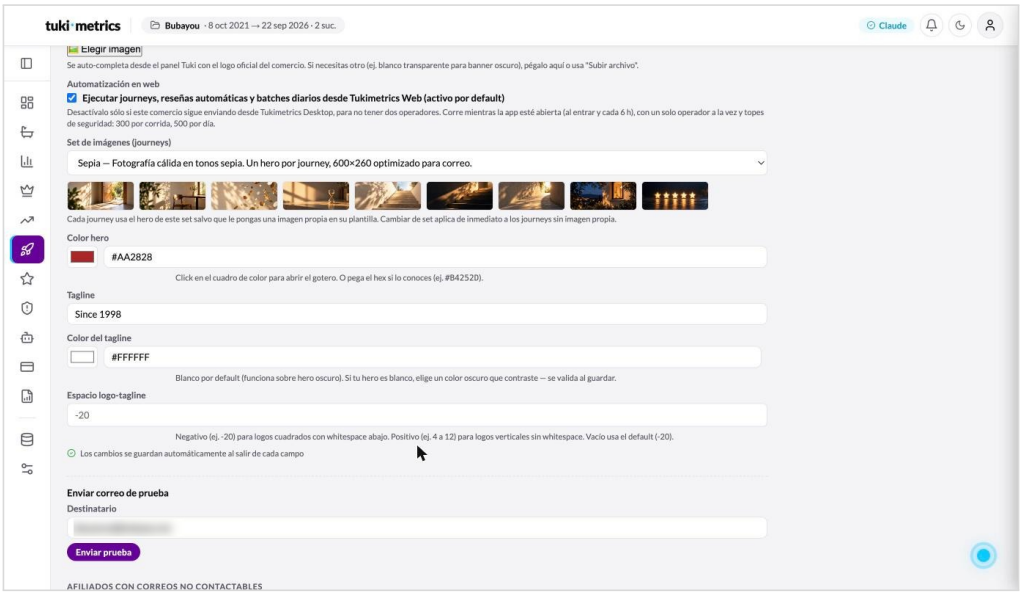
Captura 3. *Campañas → Settings de Campañas: datos del remitente.*

Revisa cuatro campos:

1. **Nombre del remitente.** Lo que verá el cliente en "De:" (ej. el nombre de tu restaurante). El correo técnico lo agrega MARC.
2. **Reply-To.** El correo donde quieres recibir respuestas. Que alguien lo lea.
3. **Razón social, dirección física y URL de aviso de privacidad.** Van en el pie de cada correo; son obligatorios.
4. **Logo del correo.** Se toma del panel Tuki; si prefieres otro, súbelo.

Más abajo, deja **Automatización en web** marcada (viene así por default) y elige el **Set de imágenes** que más te guste: *Sepia*, *Neutro* o *Lápiz* (la primera vez, el Overview también te lo ofrece con una vista previa de tu correo). Con eso, todos los correos automáticos ya salen con una imagen profesional aunque nunca subas fotos propias.

Los cambios se guardan solos al salir de cada campo.



Captura 4. *Automatización en web activa y set de imágenes por default.*

Paso 4 · Envíate un correo de prueba

En la misma página, en **Enviar correo de prueba**, escribe tu correo y haz clic en **Enviar prueba**. Revisa en tu bandeja:

- ¿El logo se ve bien?
- ¿El color del botón es el de tu marca?
- ¿El nombre del remitente y el pie legal son correctos?

Si algo no cuadra, corrígelo en el Paso 2 o 3 y vuelve a probar. Las pruebas no consumen tu cuota.

Paso 5 · Activa cinco campañas automáticas

Ve a **Campañas → Campañas automáticas**. Aquí están los once *journeys*: correos que se disparan solos cuando un cliente cumple una condición. Empieza con estos cinco, que son los de mayor impacto:

Journey	Enciéndelo porque…
Felicidades por primera visita	Refuerza la afiliación cuatro horas después del primer ticket.
Feliz cumpleaños	Es el correo automático que más clientes trae al local. Manda un aviso 14 días antes y la felicitación el día.

Journey	Enciéndelo porque…
Puntos por vencer	Evita que los puntos se evaporen y provoca una visita.
Te extrañamos (y **En riesgo**)	La regla de recuperación: avisa por Mensaje en Tuki cuando un cliente lleva el doble de su ritmo normal sin venir, y manda el correo con beneficio de regreso cuando lleva el triple. Se adapta a cada cliente; no hay que fijar días.
Promover segunda visita	La segunda visita es el momento más crítico de la retención.

Para cada uno: enciende el interruptor y, si quieres, abre **Configurar** para leer el texto del correo. Puedes editarlo; las palabras entre llaves (`{nombre}`) se sustituyen solas por el dato de cada cliente.

Los demás journeys (subir de nivel, riesgo de perder nivel, recupera tu nivel, completa tu perfil, comparte tu experiencia) actívalos en una o dos semanas, cuando veas los primeros resultados. Detalle de cada uno en *Manual §07*.

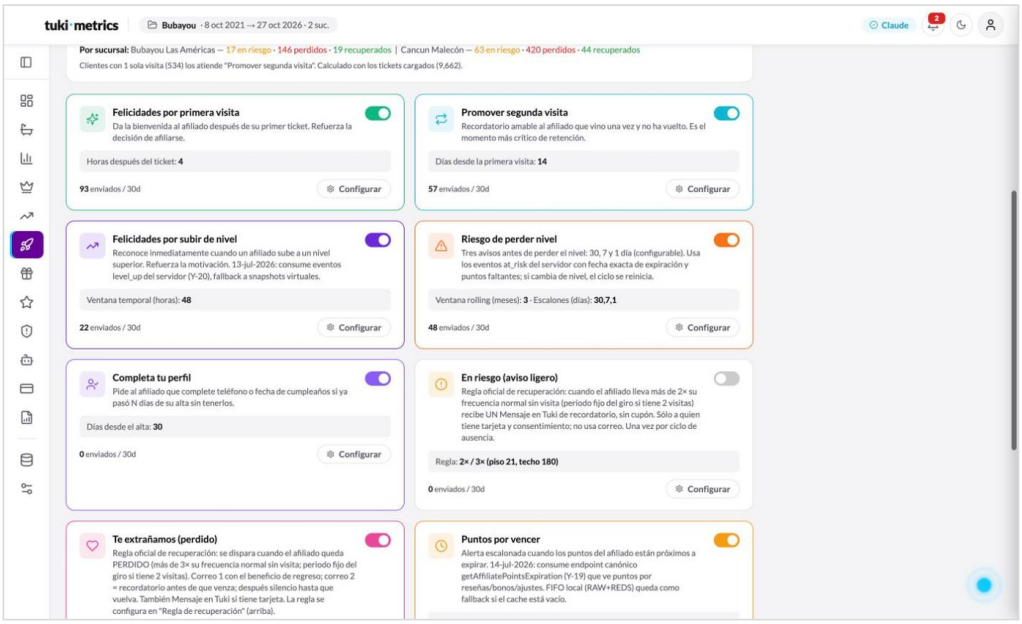
Cómo corren. El operador automático de Tukimetrics corre los journeys por ti cada pocas horas (9:00–21:00) aunque nadie tenga la app abierta; basta con haber entrado una vez. No hace falta dejar ninguna pestaña abierta. Topes de seguridad: máximo 300 correos por corrida y 500 por día. El botón **Procesar ciclo ahora** lanza una corrida en el momento.

Paso 6 · Activa la respuesta a reseñas

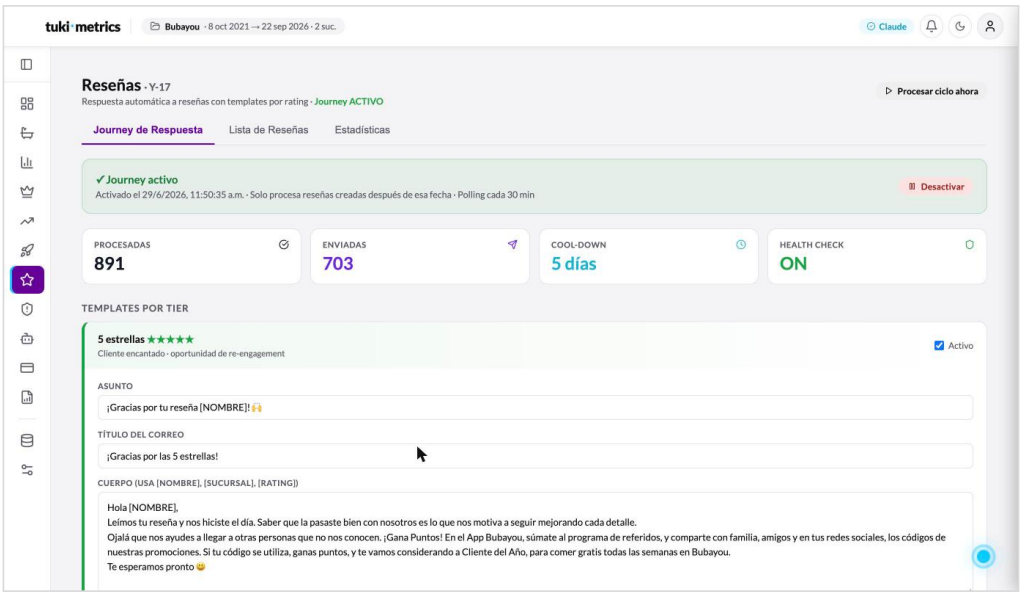
Ve a **Reseñas → Journey de Respuesta** y haz clic en **Activar**.

Desde ese momento, cada reseña nueva recibe un correo de respuesta según su calificación: a los de 5 estrellas les pides que te recomienden; a los de 1 o 2 les pides una segunda oportunidad. Hay una plantilla por cada nivel de estrellas; lee las cinco y ajusta el tono si quieres. Cada plantilla tiene su propio interruptor **Activo**.

Solo responde reseñas creadas *después* de activarlo, y nunca más de una vez cada 5 días al mismo cliente.



Captura 5. *Campañas automáticas: enciende el interruptor de cada tarjeta.*



Captura 6. *Reseñas: journey activo con una plantilla por calificación.*

Paso 7 · Qué revisar cada semana

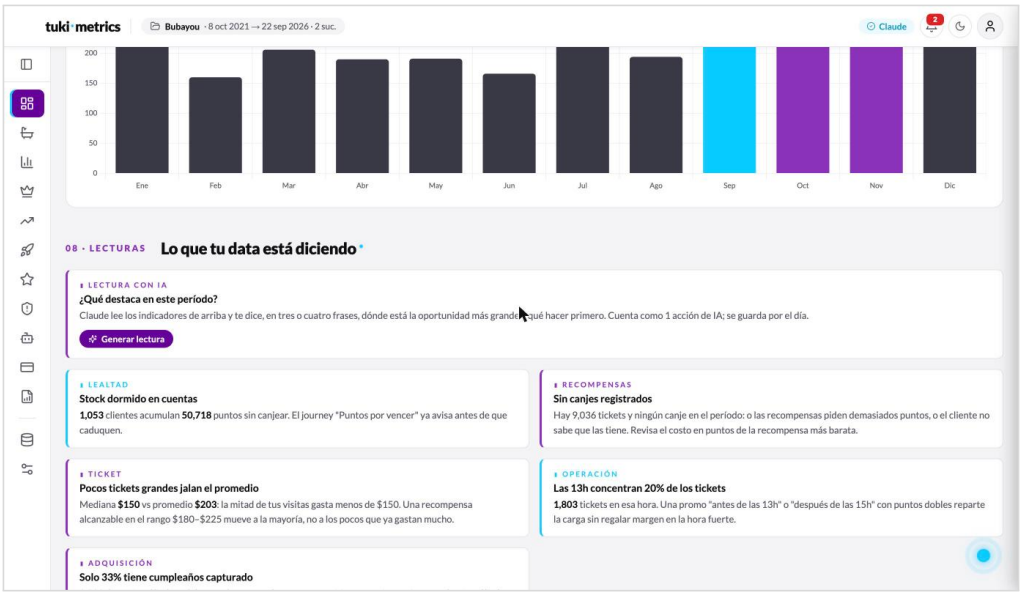
Ya está todo trabajando. Esto es lo que vale la pena mirar:

Cada vez que entres (2 minutos).

- La **campana** de notificaciones: Tukimetrics solo avisa cuando hay algo que decidir (campaña terminada, resultados a 7 días, reseñas de ayer, fecha comercial próxima, cuota al 80 %).
- El **menú de usuario** (avatar, arriba a la derecha): las tres conexiones deben estar en verde.

Cada semana (10 minutos).

- **Overview → 08 · Lecturas.** Al final del dashboard, Tukimetrics te dice en frases qué destaca de tu data. El botón **Generar lectura** le pide a Claude un resumen con la oportunidad más grande y qué hacer primero.
- **Campañas → Campañas automáticas.** Los contadores (hoy, 7 días, 30 días) confirman que los journeys están enviando.
- **Reseñas → Estadísticas.** Promedio por sucursal y tendencia.



Captura 7. *Overview → 08 · Lecturas: lo que tu data está diciendo.*

Cada mes (15 minutos).

- **Bath Tub.** Cuántos clientes se activaron y cuántos se fueron. Los *reactivados* son la prueba de que "te extrañamos" funciona (*Manual §03*).
- **Decil 1.** Tus mejores clientes y cuáles están bajando (*Manual §04*).
- **Facturación.** Cuánto llevas de tu cuota de correos y acciones de IA (*Manual §12*).
- **Campañas → Campañas automáticas → Regla de recuperación.** Cuántos clientes están en riesgo, perdidos y recuperados por sucursal; si los recuperados suben, la regla está trabajando (*Manual §07*).

Tres cosas que conviene saber

Cuota, Chat IA y campañas manuales.

Tu cuota. Tu plan incluye 5,000 correos y 100 acciones de IA al mes **por sucursal**; se renueva el día 1 y no acumula. Tukimetrics te avisa al 80 %, 100 % y 120 %. **Al 100 % los journeys se detienen** hasta el mes siguiente o hasta que compres una bolsa en **Facturación** (desde $129 MXN, pago con tarjeta, crédito inmediato, no caduca). Actúa en el aviso del 80 %.

Chat IA. En **Chat IA** puedes preguntarle a Claude cualquier cosa sobre tu negocio: "¿quiénes son mis 10 mejores clientes?", "¿qué cupón lanzo este mes según mi data?". Cada pregunta cuenta como una acción de IA. Las sugerencias de la derecha son un buen punto de partida (*Manual §11*).

Campañas manuales. Cuando quieras mandar un correo puntual (Buen Fin, aniversario, una promoción), ve a **Campañas → Nueva campaña**. El asistente te lleva en cinco pasos: eliges el segmento, Claude redacta el borrador, revisas, previsualizas y envías. El envío ocurre en el servidor: puedes cerrar la pestaña y la campaña termina sola; el avance se ve en Historial. Tukimetrics protege tu reputación enviando solo a un "pool seguro" de correos (*Manual §06*). Si quieres llegar a todo el segmento, elige el canal **Correo + Mensaje en Tuki**: quien no puede recibir correo recibe el aviso en su app de Tuki.

Promociones. En **Promociones** defines una regla con vigencia ("gasta $1,000 este fin de semana y gana 500 puntos") y Tukimetrics la cumple sola: revisa los tickets cada hora, abona los puntos en Tuki y avisa al cliente por Mensaje en Tuki (*Manual §08*).

Lista de verificación

☐ Entré y la sincronización terminó.

☐ Datos del Negocio guardados y Ficha del Negocio escrita.

☐ Remitente, reply-to y pie legal revisados.

☐ Correo de prueba recibido y correcto.

☐ Cinco journeys encendidos.

☐ Journey de respuesta a reseñas activado.

☐ Tukimetrics abierto en una pestaña de la oficina.

Soporte. Tu ejecutivo de MARC por WhatsApp · `soporte@tukicard.com` (operación y accesos) · `facturacion@tukicard.com` (facturas y pagos) · `ventas@tukicard.com` (cambios de plan).