

17 ejemplos de programas de fidelización de clientes.

1. Programa de fidelización de Almacenes Éxito.

Uno de los ejemplos más claros sobre el uso de algún tipo de programa de lealtad es el que lleva a cabo Almacenes Éxito en Colombia y en la región aledaña. Con cada compra los clientes reciben al final una cantidad de puntos que pueden redimir posteriormente con su documento de identidad en promociones en las tiendas o por medio del sitio web. Este programa de fidelización de clientes está basado en puntos y sigue una premisa muy sencilla: cuanto más dinero gastes, más puntos obtendrás a cambio. Cada vez que tus clientes adquieran uno de tus productos o servicios a través de tus diferentes puntos de venta, obtendrán una cantidad de puntos con base en la cantidad de dinero que hayan gastado.



Imagen de Puntos Colombia

2. Programa de fidelización de Sephora.

La marca de cosméticos Sephora es un ejemplo ideal cuando se trata del programa de fidelización con puntos. Los clientes cuentan con una tarjeta (Beauty Club) que pueden utilizar en cada una de sus compras: la tarjeta monitoriza cuánto dinero gastan. Los miembros obtienen un punto Beauty por cada USD gastado y pueden canjearlos por artículos de belleza al momento de efectuar cualquier pago posterior. El programa de Sephora es claro: calcula los puntos en USD y la recompensa pueden obtenerla en su próxima compra en forma de los artículos de belleza que deseen.

SEPHORA

Hi, Beautiful
Sign In or Register

SHOP NEW BRANDS GIFTS COMMUNITY HOW-TOS STORES & SERVICES

Welcome to
*Beauty*INSIDER

SIGN IN

*Beauty*INSIDER

Things are more beautiful on the inside. Rewards for shopping is just the beginning. Tap on a benefit below to learn more.

	INSIDER	VIB	ROUGE
Spend per calendar year	FREE	\$350	\$1000
Birthday gift	●	●	●
Rewards Bazaar	●	●	●
Access to the Beauty Insider Community	●	●	●

Imagen de Sephora

3. Programa de fidelización de Apple.

Los programas de fidelización se han diversificado en los últimos tiempos, gracias a que los clientes han demandado más variedad y flexibilidad en los beneficios.

Si tu empresa tiene la oportunidad de generar alianza con otras marcas puedes crear un programa de lealtad que no solo te permitirá prospectar más clientes, sino que allanará el camino para futuras alianzas con otros negocios que pertenecen a tu sector o industria.

Un claro ejemplo de este tipo de programas de fidelización es Apple, quien por la compra de algunos productos seleccionados permite a sus clientes acceder a otras promociones de marcas como Nike, ClassPass o HeadSpace.

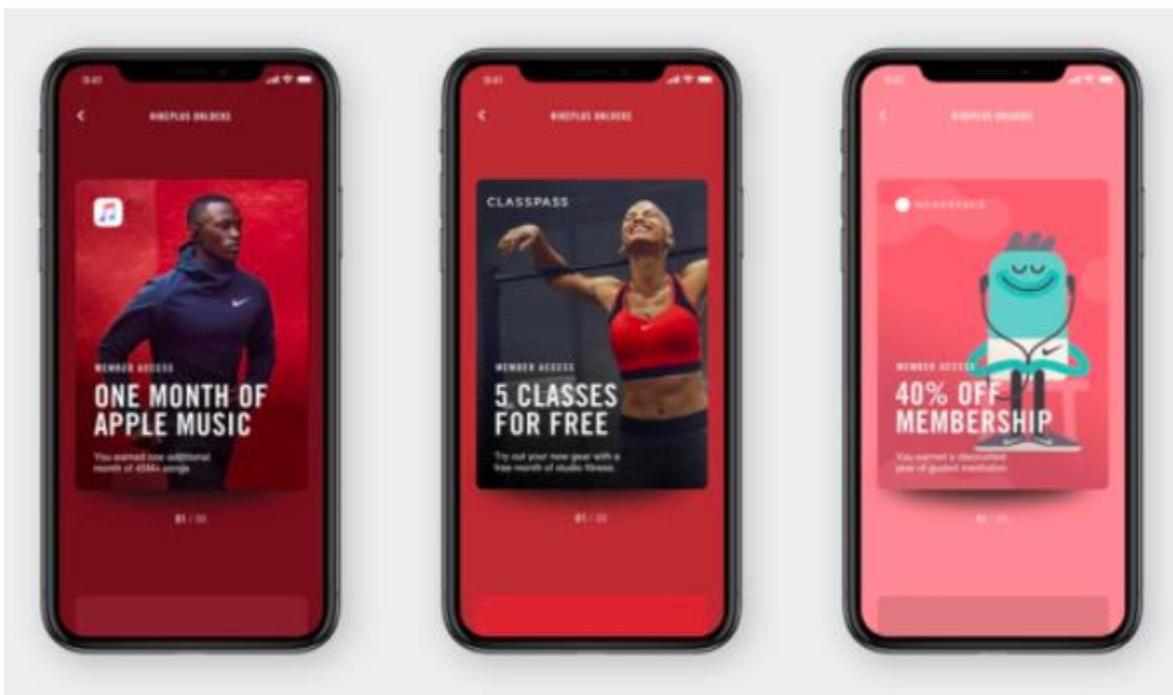


Imagen de Apple

4. Programa de fidelización de Flying Club de Virgin Atlantic.

Además de ganar millas, los miembros de Flying Club de Virgin Atlantic pueden obtener puntos de nivel. Los nuevos miembros ingresan al nivel inicial Club Red, después pasan a Club Silver hasta llegar a Club Gold.

- Los miembros de Club Red ganan millas en vuelos y obtienen descuentos para alquilar automóviles, estacionamiento en aeropuertos, hoteles y vuelos para vacaciones.
- Los miembros de Club Silver reciben un 50 % más de puntos en vuelos y tienen acceso rápido al check-in y prioridad a la hora de elegir los asientos.
- Los miembros de Club Gold obtienen el doble de millas, embarque prioritario y acceso a clubes exclusivos donde pueden beber un trago o recibir un masaje antes de los vuelos.

¿Resulta complicado? La empresa creó una tabla de beneficios detallada para que los clientes puedan comprender fácilmente los beneficios adicionales que reciben cuando pasan de nivel Red a Silver y a Gold. La clave de este sistema radica en ofrecer beneficios en las primeras etapas para que el cliente quiera seguir utilizando la marca. En el proceso, el comprador descubrirá que no es imposible llegar al máximo nivel y que obtendrá más beneficios increíbles si pertenece a la última categoría.

On the flight and at the airport with us

	Red	Silver	Gold
Earn miles on every flight*	✓	✓	✓
Additional bonus miles on every flight*		30%	60%
Reward flights	✓	✓	✓
Miles Plus Money	✓	✓	✓
Free seat selection ahead of your flight in Economy Light		Anytime for member only	Anytime for you and your party**

Imagen de Virgin Atlantic

5. Programa de fidelización de Amazon Prime.

Por 99 USD al año, entre otros beneficios, los usuarios de Amazon Prime reciben millones de productos en dos días, sin costo adicional y sin la necesidad de un importe mínimo de compra.

¿Por qué este es un buen ejemplo? Porque los clientes frecuentes consideran que obtienen mucho valor. El programa Prime además no solo ofrece el envío gratuito por la tarifa, sino que también permite la reproducción de contenido audiovisual exclusivo y muchos otros servicios. De hecho, este programa es la base del éxito de Amazon y brinda tantas ventajas que otras empresas lo han imitado.



Descubre todo lo que tu membresía Prime te ofrece:

Compras

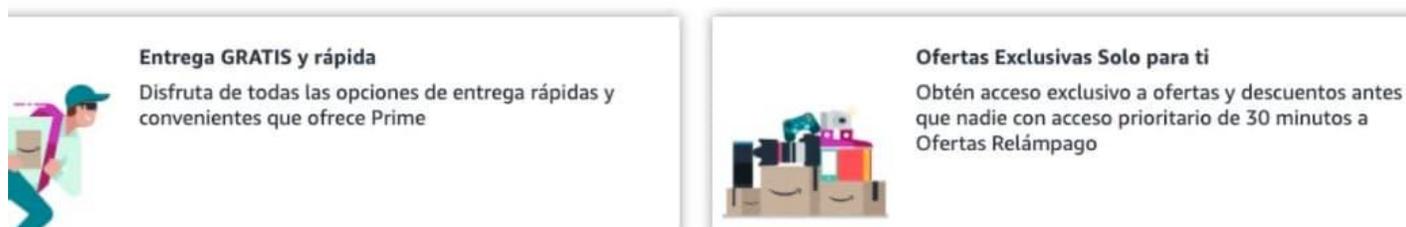


Imagen de Amazon

6. Programa de fidelización de TOMS.

TOMS Shoes ofrece calzado a las comunidades que lo necesitan. El compromiso más importante de la marca es mejorar la calidad de vida y promete que, por cada compra, ayudará a alguien necesitado. Al comienzo de la iniciativa, TOMS donaba calzado a niños por cada compra, pero luego fue más allá y comenzó a trabajar para garantizar el acceso al agua potable, mejorar la asistencia de salud materna y colaborar con organizaciones mediante productos temáticos.

Actualmente TOMS, a través del Fondo de Donaciones Globales, ha contribuido a generar 2 millones de USD en apoyo a los esfuerzos de ayuda global COVID-19, al distribuir los fondos a sus socios que permanecen en primera línea, entregar suministros, construir estaciones de higiene y mucho más.

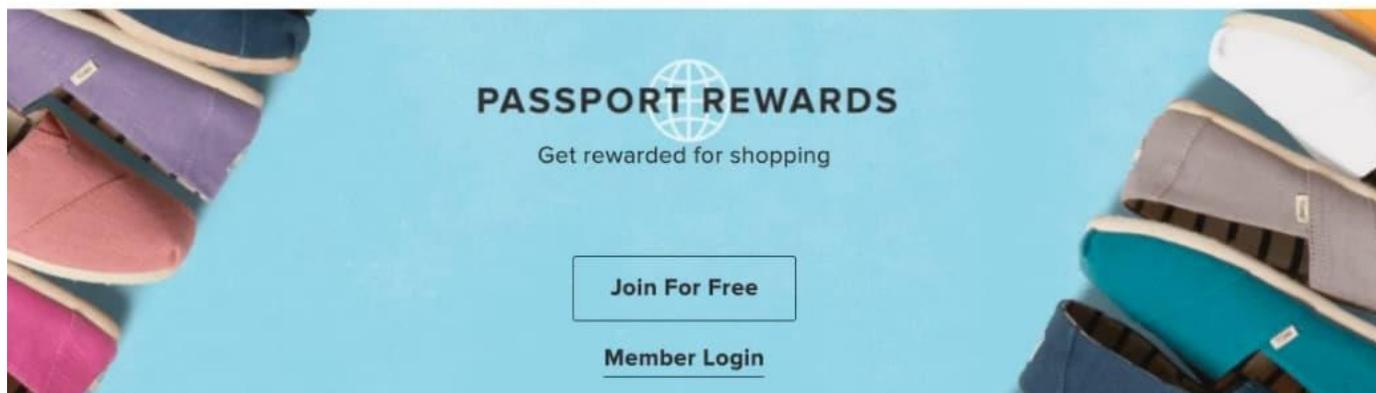


Imagen de TOMS

7. Programa de fidelización de American Express.

American Express colabora con un gran número de empresas. El programa Membership Rewards with Payback de la organización permite que los clientes combinen las recompensas de diversos proveedores minoristas como Best Buy, H&M, The Home Depot, iShop Mixup, entre otros. Los miembros de este programa ganan puntos y pueden canjearlos en estas tiendas cuando enlazan la tarjeta de fidelidad con su cuenta de Membership. Por ejemplo, los clientes pueden utilizar los puntos que hayan ganado para adquirir un artículo tecnológico en Best Buy.

El mayor atractivo de este programa es su flexibilidad, ya que los clientes pueden canjear los puntos en muchas tiendas minoristas.



Imagen de American Express

8. Programa de fidelización de Microsoft Rewards.

Este programa de fidelización creado por Microsoft te da puntos y recompensas al utilizar productos de la empresa, como su buscador o su tienda de aplicaciones. Es un programa gratuito que viene incluido en tu cuenta de Microsoft y la idea es realizar acciones y acumular puntos que pueden canjearse por tarjetas de regalo y servicios de Microsoft y Xbox, incluidos Xbox Game Pass y Xbox Live Gold. Este programa de fidelización también te permite fijar objetivos que te sirven para saber cuántos puntos te faltan para conseguir un premio. Microsoft renueva los objetivos cada semana para que los usuarios puedan establecer sus metas, alcanzar los puntos y obtener recompensas jugando.

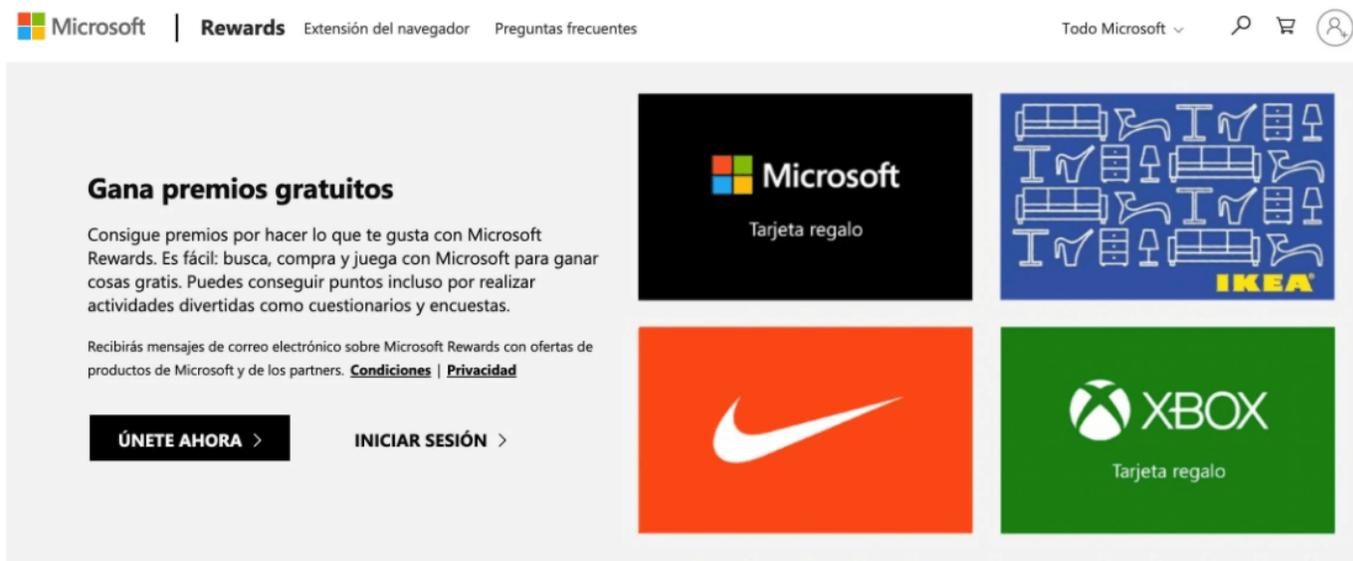


Imagen de Microsoft

9. Programa de fidelización de BBVA.

Los puntos BBVA son el programa de fidelización de recompensa de las tarjetas de crédito de esta entidad bancaria. Su sistema es bastante sencillo: por cada consumo realizado, se acumulan puntos. Después estos pueden ser canjeados en más de 5000 establecimientos comerciales.



Imagen de Puntos Delivery

10. Programa de fidelización de Hotel Marriott.

El hotel Marriott cuenta con un programa de lealtad llamado Marriott Bonvoy, con el cual sus clientes frecuentes pueden acumular y canjear puntos por diferentes beneficios como: noches de hospedaje gratis, acceso a eventos exclusivos, alquileres vacacionales de lujo, entre otros.

Este programa de lealtad es una excelente forma de recompensar a los clientes y hacerlos vivir experiencias aún mucho más placenteras y que refuercen su relación con la marca.



Beneficios de Marriott Bonvoy™



Imagen de Marriott

11. Programa de fidelización de Toks.

Toks, una popular cadena de restaurantes en México, ha logrado mantener una amplia presencia de mercado. Tiene más de 200 establecimientos en el país, con lo cual establecer un programa de clientes frecuentes aplicable a todas sus sucursales es muy atractivo para su clientela. Ofrece descuentos para el consumo individual y para los acompañantes. Además, cuenta con alianzas con otros comercios de alimentos para brindar beneficios adicionales.

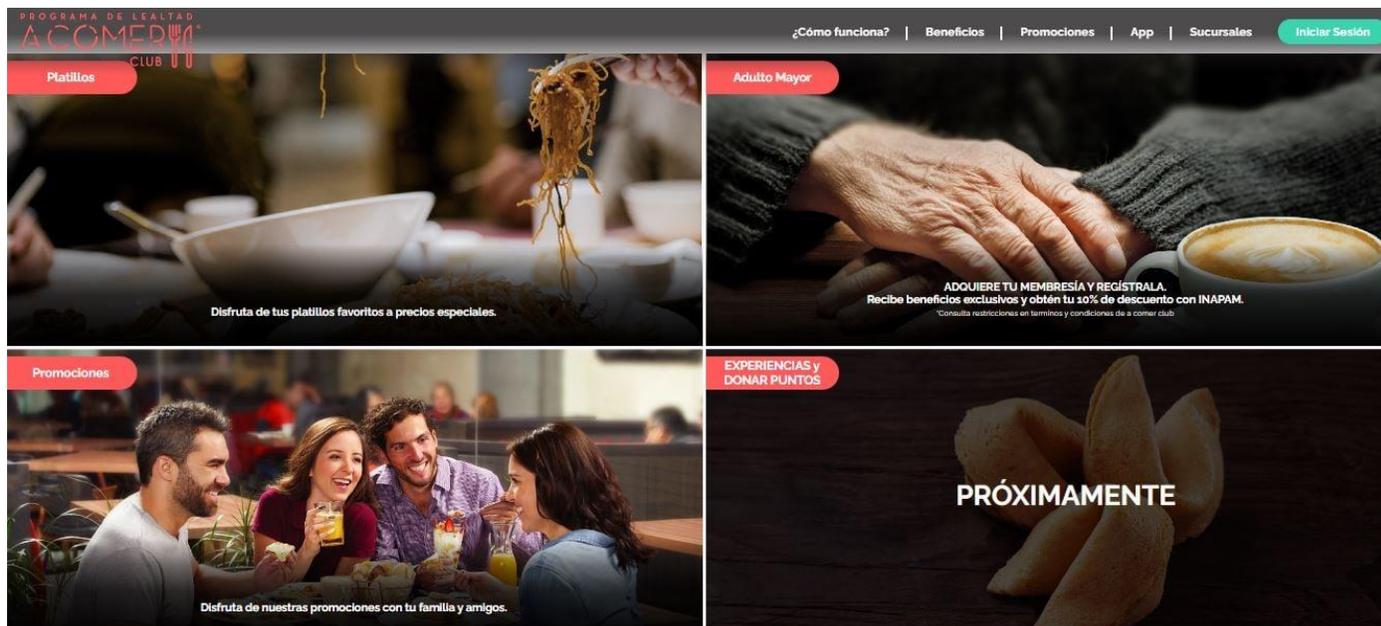


Imagen de Toks A comer Club

12. Programa de fidelización de Cinépolis.

La cadena de cines con presencia en México, Costa Rica, Perú y 14 países más cuenta con un programa de lealtad en casi todas sus localizaciones. Incluye no solo entradas al dos por uno, sino promociones en el mes del cumpleaños del cliente, alimentos y bebidas gratis, así como puntos canjeables por diferentes productos.



Imagen de Cinépolis

13. Programa de fidelización de Casa del Libro.

La cadena española Casa del Libro tiene un programa de fidelización que va en etapas. Cada cliente comienza en el plan Original, que tiene el 5 % de descuento en compras, hasta el plan Leyenda, donde se adquieren los productos al precio más bajo disponible y con envíos gratuitos sin mínimo de compra. Además, ofrece un programa especial para el público infantil que incluye eventos especiales y regalos exclusivos.



Imagen de Casa del Libro

14. Programa de fidelización de Sodimac.

La cadena chilena de productos de construcción y mejoras del hogar cuenta con el Círculo de Especialistas, un programa de fidelización en varios niveles al que pueden integrarse tanto clientes individuales como empresas. No se limita a dar descuentos en sus productos; también brinda sesiones de capacitación e incluso experiencias de entretenimiento, por lo que goza de un gran éxito entre su público.



Imagen de Sodimac

15. Programa de fidelización de Cencosud.

Cencosud, por medio de sus marcas Santa Isabel, París, Easy y Jumbo, entre muchas otras, tiene un programa de fidelización activo en Chile, Colombia y Perú. De esta manera, motiva a su clientela a adquirir productos en diversos establecimientos, donde pueden encontrar desde productos para el hogar y calzado hasta tecnología. También ofrece canjes y regalos de temporada que incentivan las compras en Navidad y otras festividades.



Imagen de Cencosud

16. Programa de fidelización de MANGO.

La popular marca de ropa y calzado ofrece un programa con la MANGO card. Ofrece cashback del 1 %, financiamiento gratuito de 3 a 6 meses en compras superiores a 60 euros, así como ventas privadas e invitaciones a eventos exclusivos. Como incentivo para formar parte del programa, brinda un 10 % de descuento en la primera compra.



Imagen de MANGO

17. Programa de fidelización de Rappi.

Rappi, la empresa de entregas de comida y todo tipo de productos a domicilio, necesitaba de algún incentivo ante la creciente competencia en su sector. Por medio de RappiPrime, logra que buena parte de su clientela permanezca fiel, ya que les ofrece planes atractivos con los cuales no gastan de más en la tarifa de envíos. Asimismo, cuenta con descuentos superiores a los de una cuenta normal y soporte premium 24/7.

Ser RappiPrime
es tener envíos gratis ilimitados

PRIME

Nuestros usuarios Prime ahorran un promedio de \$250.00 cada mes.

- ✓ Envíos GRATIS en compras mayores a \$130.00 pagando con tarjeta de crédito
- ✓ Soporte Premium exclusivo 24/7 para usuarios RappiPrime
- ✓ \$85 de regalo al mes en una sección sorpresa
- ✓ \$50 de regalo al mes en un RappiFavor

Selecciona un plan

Plan Mensual \$139.00/mes	Plan Anual 10% OFF \$115.83/mes (\$1,390.00/ano)
-------------------------------------	---

Al suscribirte, aceptas los [Términos y Condiciones](#) de RappiPrime. Puedes cancelar en cualquier momento.

Añadir > **Prueba por 7 días**

Prueba 7 días gratis y no vuelvas a pagar costos de envío ingresando a tu perfil o desde el botón RappiPrime.

Aplican Términos & Condiciones

Fuente: <https://blog.hubspot.es/service/que-son-los-programas-de-fidelizacion>