rewalo

GUÍA 1 DE 5

# Guía de inicio

Tu programa de fidelidad listo en una tarde: cuenta, tarjeta, cartel y primeros clientes.


1 Bienvenido a Rewalo

2 Crea tu cuenta

3 Crea tu tarjeta

4 Pon tu cartel en el mostrador

5 Suma sellos en cada visita




CAPÍTULO 1

# Bienvenido a Rewalo

Rewalo convierte tu tarjeta de sellos de cartón en una tarjeta digital que tus clientes guardan en Apple Wallet o Google Wallet, junto a las de su banco. No tienen que descargar nada: escanean tu cartel, entran con su correo, Google o Apple, y listo.

1

## Lo que vas a tener

En el panel de Rewalo ves cuántos clientes vuelven, cuántos sellos das y qué premios se canjean. Desde el mismo panel creas tus tarjetas, escaneas y envías mensajes.

- Tarjetas de sellos, de puntos, membresías o niveles, con tus colores y tu logo.
- Un cartel con tu código QR para el mostrador.
- Un escáner en el teléfono para sumar sellos y entregar premios.
- Mensajes y avisos que llegan a la tarjeta de tus clientes para que vuelvan.
- Tu tarjeta va aparte en el Wallet, con tu nombre: no se mezcla con las de otros negocios.






**CONSEJO DE WALO**

Puedes usar Rewalo en el teléfono (app Rewalo, en App Store y Google Play) o en la computadora (app.rewalo.app). Es la misma cuenta y lo ves todo igual.

CAPÍTULO 2

# Crea tu cuenta

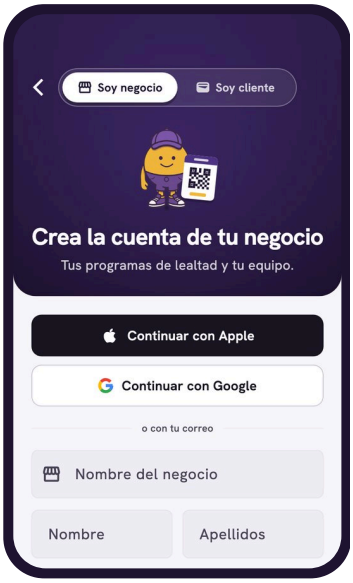
En la app o en app.rewalo.app toca «Soy un negocio». Tienes 14 días de prueba gratis, sin tarjeta de crédito.

1

## Entra como negocio

En «Crea la cuenta de tu negocio» elige cómo entrar:

- «Continuar con Apple» o «Continuar con Google»: tu nombre y apellido llegan solos.
- O con tu correo: el nombre del negocio, tu nombre, tu correo y una contraseña.
- Arriba cambias entre «Soy negocio» y «Soy cliente» si te equivocaste de puerta.

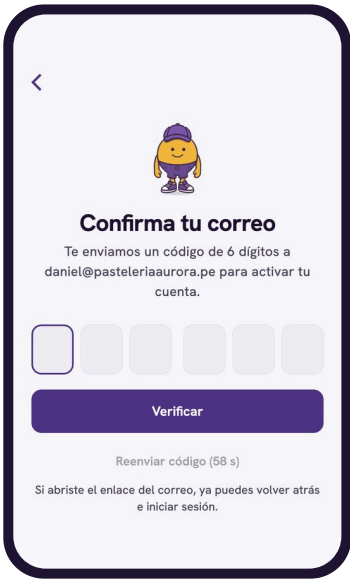



2

## Confirma tu correo

Si te registraste con tu correo, te enviamos un código de 6 dígitos para activar tu cuenta. Escríbelo en las seis casillas y toca «Verificar».

- En el teléfono, el teclado te puede sugerir el código: tócalo y se completa solo.
- También puedes copiarlo del correo y pegarlo.
- ¿No llegó? Revisa el correo no deseado o toca «Reenviar código».



3

## Configura tu negocio

Un asistente corto te deja listo para empezar. Cada paso se guarda al tocar «Continuar».

- Cuéntanos de tu negocio: nombre, tipo de negocio y, si quieres, tu logo.
- Elige con qué plan empezar: lo pruebas 14 días gratis.
- Tu primera ubicación y tu primera tarjeta.
- Al final, tu código QR: imprímelo o compártelo. Lo tienes siempre en «Ajustes».






**CONSEJO DE WALO**

¿Ya usas Rewalo como cliente? En «Perfil», toca «¿Tienes un negocio? Úsalo con esta misma cuenta». Te pedimos confirmarlo («Sí, registrar mi negocio») y tus tarjetas de cliente no cambian.

CAPÍTULO 3

# Crea tu tarjeta

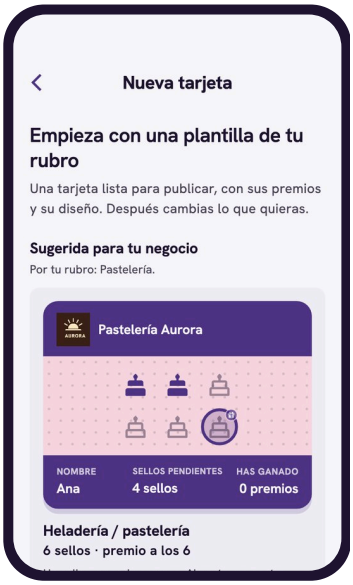
El asistente tiene 4 pasos y arriba ves la tarjeta de muestra: así quedará en el Wallet de tus clientes. Si falta algo para seguir, te lo dice junto al botón.

1

## Empieza con una plantilla

Entra en «Negocio» › «Tarjetas» y toca «Nueva» (o «Nueva tarjeta» en «Inicio»). Primero te proponemos «Empieza con una plantilla de tu rubro»: una tarjeta lista para publicar, con sus premios y su diseño. Después cambias lo que quieras.

- Arriba, la «Sugerida para tu negocio», según tu rubro.
- 9 rubros: cafetería, restaurante, barbería o peluquería, salón de belleza o spa, gimnasio, veterinaria o pet shop, bodega o minimarket, lavandería, y heladería o pastelería.
- Toca «Usar esta plantilla», o «Empezar de cero» si prefieres elegir tú cada detalle.



2

## Ajustes del programa



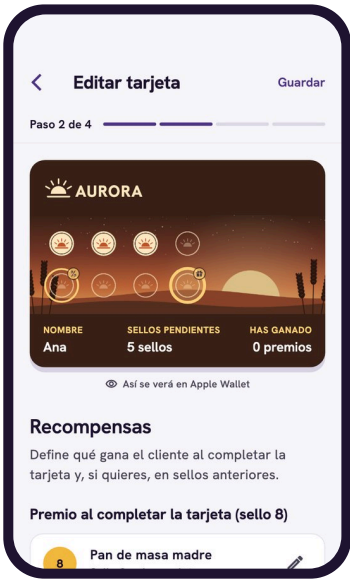

Con plantilla o de cero, en el primer paso le pones nombre y eliges el tipo de tarjeta:

- Sellos: un sello por visita y un premio al completar la tarjeta.
- Puntos: suman por visita o por lo que gastan, y los cambian por premios.
- Cashback: devuelve un % de cada compra, en saldo o en puntos (más abajo).
- Membresía o niveles: para clubes, gimnasios y clientes frecuentes (Guía 4).
- Límites: cuántas veces al día puede sumar un cliente y, si quieres, cuándo vence la tarjeta (lo ganado se canjea siempre).
- «Ticket medio (opcional)»: lo que gasta de media un cliente por visita. Con él, «Inicio» estima cuánto movió tu programa. Tus clientes no lo ven.

---

3

## Elige tus premios




En «Recompensas» pones el premio de completar la tarjeta y, si quieres, premios por el camino: toca «Sí» en «¿Añadir premios intermedios?» y elige en qué sello.

- Cada premio puede ser algo gratis, un % de descuento o un descuento en soles.
- Ejemplo: sello 5, 30 % de descuento; sello 8, un pan de masa madre.
- En la tarjeta, cada sello con premio lleva un anillo y una insignia arriba a la derecha: un regalo, «%» o «S/», según el premio.
- En cada premio, «Días en que se canjea»: todos los días o solo algunos (por ejemplo, de lunes a jueves, para llenar tus días flojos).
- «¿Cuántos sellos pedir?»: con tu ticket medio y lo que te cuesta el premio final, te sugerimos cuántos sellos pedir. Solo sugiere: tú decides.



**CONSEJO DE WALO**

Un premio intermedio (un descuento a mitad de tarjeta) hace que tus clientes vuelvan antes. Siempre puedes cambiarlo después.

4

## Si elegiste Cashback




En «Cómo se devuelve» eliges «En dinero (S/)» o «En puntos», y el «Porcentaje de cada compra» (1, 3, 5 o 10 %, u otro de 0,1 a 100 %). Debajo ves cuánto gana una compra: «Una compra de S/ 100.00 le da S/ 5.00 de saldo».

- En dinero: tu cliente junta saldo y lo usa como descuento en sus próximas compras, todo o una parte. El saldo es el premio: esta tarjeta no lleva premios del catálogo ni «Trae a un amigo».
- En puntos: los junta y los cambia por los premios de tu catálogo, como en una tarjeta de puntos.
- «Mínimo para usar el saldo» (opcional): sin él lo usan desde el primer céntimo; con uno, vuelven hasta juntarlo.
- «Importe máximo por compra» (opcional): un cero de más en caja no regala de más.
- Si cambias el porcentaje, vale para las compras desde ese momento.
- En todos los planes.

---

5

## Beneficios y regalo de cumpleaños (opcional)

En el mismo paso, abre «Beneficios (opcional)»: ventajas que tu cliente tiene solo por tener la tarjeta, sin gastar sellos ni puntos.

- «Siempre disponibles»: hasta 5, como «10 % en tu bebida», cada uno con su «Límite de uso» (sin límite, 1 vez al día, a la semana, al mes, al año o una sola vez) y, si quieres, los días en que vale.
- «Regalo de cumpleaños»: activa «Dar un regalo de cumpleaños», escribe el regalo y elige si vale ese día, esa semana o ese mes. Se da una vez al año.
- Tu cliente los ve en su tarjeta, en «Tus beneficios»; en caja se canjean con un toque.
- En las tarjetas de sellos y de puntos, en todos los planes.

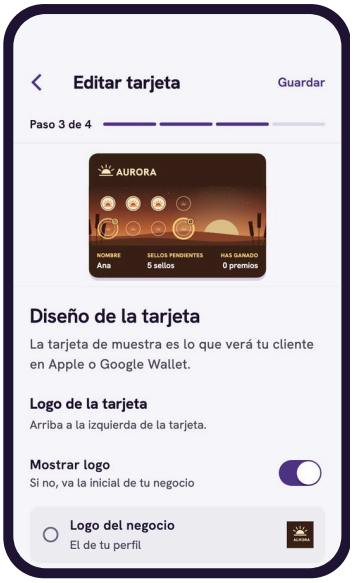
---

6

## Dale tu estilo

En «Diseño de la tarjeta» sube tu logo y elige tus colores. La muestra de arriba cambia al momento.

- Logo: el de tu negocio o uno solo para esta tarjeta; y si se ve tu nombre al lado.
- Fondo de la tarjeta (un color) y franja de los sellos: un color, un patrón o una foto tuya.
- Color de los sellos ganados.

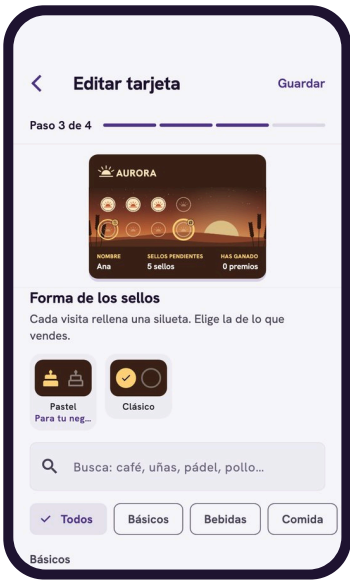



7

## La forma de los sellos

Cada visita rellena una silueta: elige la de lo que vendes. Arriba va la que te sugerimos para tu tipo de negocio.

- Más de 100: bebidas, comida, belleza y cuidado, deporte, servicios, tienda y ocio.
- Búscala escribiendo lo que vendes: «café», «uñas», «pádel», «pollo», «gasolina»...
- O toca un grupo («Belleza y cuidado», «Deporte»...) para ver solo esos.
- Debajo de cada una ves el sello ganado y el vacío, con tus colores.

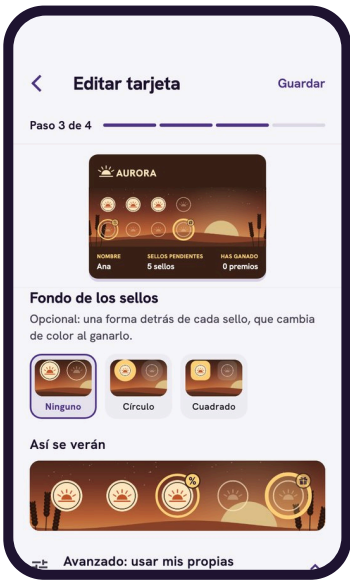



8

## Fondo de los sellos (opcional)

Más abajo, en «Fondo de los sellos», puedes poner un círculo o un cuadrado detrás de cada sello, que cambia de color al ganarlo. Si no, deja «Ninguno».

- Colores de «Sin sellar» y «Sellado»: en «Automático» combinan solos.
- Si casi no se distinguen, el asistente te avisa.
- En «Avanzado» puedes subir tus propios sellos o una imagen de fondo.

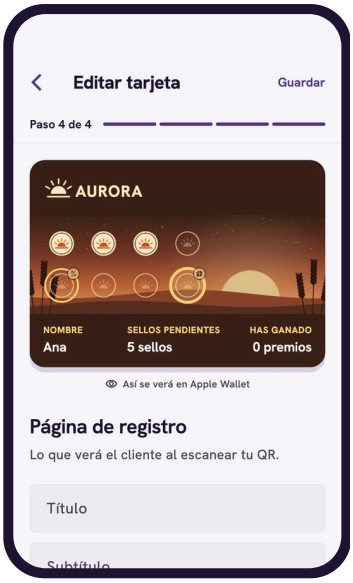


9

## Página de registro y publicar

En «Página de registro» escribes lo que ve el cliente al escanear tu QR. Al final, toca «Publicar tarjeta» (o «Guardar borrador» para seguir otro día).

- Título y subtítulo de la página.
- Nombre, apellido y correo se piden siempre; tú decides si también el teléfono y la fecha de nacimiento (útil para la felicitación de cumpleaños).
- ¿Quieres pedir algo tuyo, como el nombre de su mascota? Va en «Ajustes» › «Datos que pides al unirse» (planes Pro y Empresarial; Guía 5).

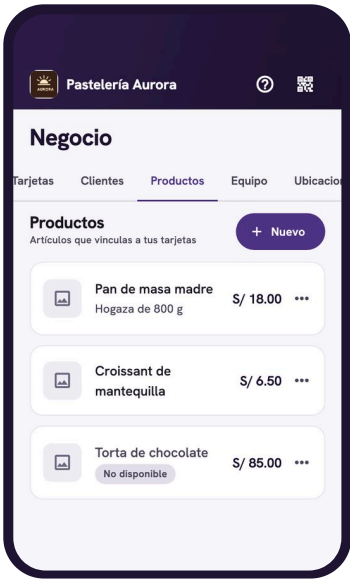



10

## Tus productos (opcional)

En «Negocio» › «Productos» guardas lo que das como premio, con lo que te cuesta. Al crear un premio, lo eliges de la lista.

- Su valor suma al «valor entregado en premios» de tu panel.
- En una tarjeta de puntos, te sugerimos cuántos puntos pedir por cada producto.
- Si se acabó o es de temporada, apaga «Disponible».



11

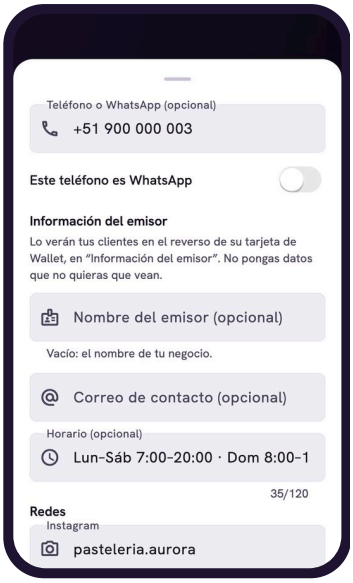
## Tu contacto en la tarjeta

En «Ajustes», toca el lápiz junto al nombre de tu negocio. Ahí están tu teléfono (marca «Este teléfono es WhatsApp» si lo es) y la «Información del emisor».

- Es lo que tus clientes ven en el reverso de su tarjeta de Wallet.
- Nombre del emisor: si lo dejas vacío, sale el nombre de tu negocio.
- Debajo sale «Tarjeta creada con Rewalo», con el enlace a rewalo.app.



**CONSEJO DE WALO**
Lo ven todos tus clientes: pon solo los datos que quieras que vean.




CAPÍTULO 4

# Pon tu cartel en el mostrador

Tus clientes se unen escaneando el código QR de tu cartel con la cámara de su teléfono.

1

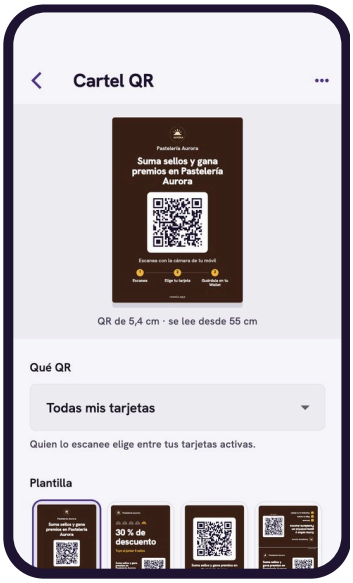
## Imprime tu cartel

Toca el icono del QR arriba a la derecha y luego «Cartel para imprimir» (también está en «Ajustes»). Elige y toca «Compartir» (en la computadora, «Descargar»).

- Qué QR: todas tus tarjetas (el cliente elige) o una sola.
- Plantilla: Clásica, Premio, Minimal o Plegable (un A4 que se dobla y queda de pie en la mesa).
- Tamaño: A4, A5 para el mostrador, A6, display de mesa o adhesivo.
- Fondo, textos y lo que lleva: tu logo, los 3 pasos, tu premio en grande.
- En PDF o en imagen PNG; para la imprenta, con sangrado y marcas de corte.

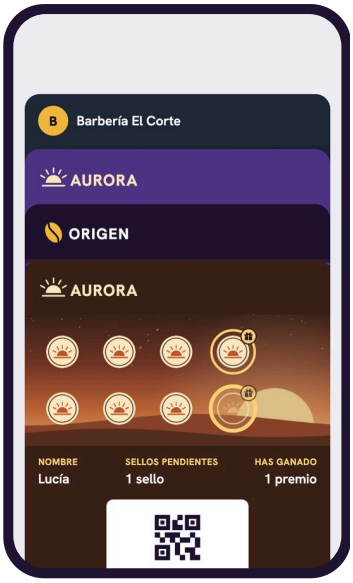


**CONSEJO DE WALO**
Ponlo junto a la caja, a la altura de los ojos. Y dilo en voz alta: «¿Ya tienes nuestra tarjeta? Escanea aquí».



2

## Así lo vive tu cliente



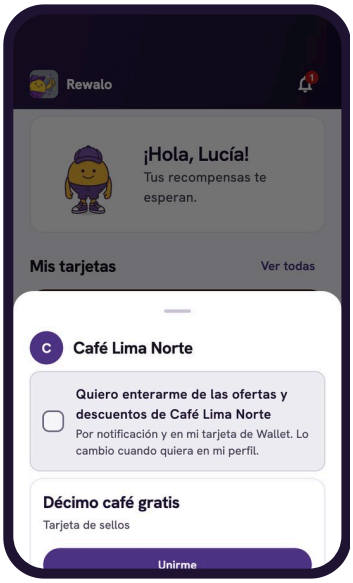

Escanea el cartel, elige tu tarjeta, entra con su correo, Google o Apple, y la guarda en su Wallet. No necesita descargar ninguna app (si la quiere, también puede usar la app Rewalo).

- Si entra con Google o Apple, su nombre suele venir ya escrito.
- La tarjeta queda en Apple Wallet o Google Wallet, con tu logo y tus colores. Bajo el código QR dice «Impulsado por rewalo.app».
- Cada sello aparece en su tarjeta en segundos, y le avisamos cuando tiene un premio listo.
- Si tu tarjeta caduca, ve qué le vence y cuándo: «4 sellos vencen el 15/12 · 3 el 02/01» (Guía 3). En una de cashback ve su saldo en soles.
- La primera vez que alguien añade tu tarjeta a Apple Wallet, el botón puede decir «Preparando tu tarjeta…»: lo vuelve a intentar solo en unos segundos.

---

3

## Lo que ve al unirse




Al escanear tu cartel ve cada tarjeta con su nombre en grande, sus premios en lista («Sello 5 · 30 % de descuento») y el botón «Unirme».

- La casilla para enterarse de tus ofertas va sin marcar: solo quien la marca recibe tus notificaciones y avisos.
- Debajo, una nota corta le dice que verás sus datos y su actividad en tu tarjeta («Ver más» abre el texto completo).
- Si pides datos propios (planes Pro y Empresarial), después le sale «Unos datos para» tu negocio: los da o toca «Ahora no» (Guía 5).

CAPÍTULO 5

# Suma sellos en cada visita

El botón amarillo del centro abre el escáner. Escanea el QR de la tarjeta del cliente y listo.

1

## Escanea y suma

Toca el botón amarillo, apunta al código QR de su tarjeta (en su Wallet o en su app) y verás el resultado: cuántos sellos tiene y cuánto le falta.

- Toca «Siguiente cliente» para seguir atendiendo.
- Si tiene un premio listo, te lo decimos al escanear.
- En su iPhone, la tarjeta avisa con el cambio: «Te faltan 2 sellos para 30 % de descuento».
- En Android, Google Wallet también avisa al sumar (Google permite hasta 3 avisos al día por tarjeta).






**CONSEJO DE WALO**
Invita a tu equipo para que también escaneen desde su teléfono (lo ves en la «Guía del mostrador» y en la Guía 5).

2

## Mira cómo va tu negocio




En «Inicio» tienes el resumen: clientes nuevos, visitas, canjes, el valor que has entregado en premios y «En Wallet», cuántas tarjetas tienen guardadas tus clientes.

- En «Análisis» comparas los últimos 7, 30 o 90 días.
- Repetición: cuántos de tus clientes activos vuelven.
- Horas punta, «Cuándo vienen tus clientes» (el mapa de días y horas, con tu mejor momento y el día más flojo), premios más canjeados y rendimiento por ubicación: planes Pro y Empresarial.
- Comparativa entre locales: plan Empresarial.
- «Tu programa movió»: el dinero aproximado que movieron tus clientes de la tarjeta (lo que anotó tu equipo al escanear más las visitas sin importe por tu ticket medio). Es una estimación, no una venta contable, y solo la ve el administrador.
- Ticket promedio y desglose por tarjeta: planes Pro y Empresarial.
- Al empezar, «Primeros pasos» te lleva en 5: tu tarjeta, tu QR, tu primer cliente, tu primer sello y el cumpleaños o tu equipo. Cada paso se marca solo.
- «Para hoy», más abajo en «Resumen»: a quién escribir hoy y por qué, con su WhatsApp (Guía 3).
- ¿Dudas? Toca «?» arriba en cualquier pestaña: preguntas frecuentes, WhatsApp y estas guías en PDF.

¿NECESITAS AYUDA?

## Estamos para ayudarte

Escríbenos y te ayudamos (en los planes Pro y Empresarial, con prioridad). En la app tienes «Ajustes» › «Soporte».

**Ayuda:** soporte@rewalo.app · WhatsApp +51 938 664 085
**Planes y ventas:** negocios@rewalo.app
**Web:** rewalo.app
**Panel:** app.rewalo.app · app Rewalo en App Store y Google Play



Rewalo es un servicio de VIZIA S.A.C. · RUC 20614786249. Las pantallas pueden variar un poco según tu plan y tu teléfono.