

Marketing: las cinco áreas

“ **Dirigido a:** personal de marketing y de atención al cliente que emite promociones, vouchers, suscripciones y saldo de monedero. **Necesitas:** un permiso por área. Son independientes: tener uno no concede nada en los demás.

Marketing cubre cinco áreas independientes. Se parecen y se comportan de forma parecida, pero cada una tiene sus datos, su permiso y sus reglas.

Área	Qué contiene	Permiso
Códigos promocionales	Campañas y los cupones generados a partir de ellas	<i>Códigos promocionales — ver / editar</i>
Vouchers	Vouchers de un solo uso por un importe fijo	<i>Voucher manager — ver / editar</i>
Promociones personales	Promociones asociadas a clientes concretos	<i>Customer promo manager — ver / editar</i>
Suscripciones de fidelización	Suscripciones de cliente	<i>Subscriptions manager — ver / editar</i>
Monederos	Saldo de monedero del cliente y sus movimientos	<i>Wallet manager — ver / editar</i>

Cada área tiene además su propio permiso de **importación CSV**, distinto también de ver y editar. Quien puede editar registros de monedero no necesariamente puede importar saldo en bloque.

Encontrar las pantallas

Las cinco están bajo el menú Marketing, cada una con su sección en la barra lateral y la misma fila de opciones arriba: selector de marca, exportar, importar. [La pantalla de Marketing](#) recorre esa disposición con capturas, incluido el panel de especificaciones CSV que ofrece cada sección.

Dos cosas comunes a las cinco

Antes de usar cualquier área, lee estas dos páginas. Explican mecánicas que se repiten en todas y que causan la mayor parte de la confusión:

- [Cómo funcionan los cambios masivos](#) — el patrón comprobar → aplicar → seguir, y la regla que protege lo ya canjeado.
- [Importar desde un CSV](#) — qué aceptan los importadores y cómo se comportan los fallos.

La regla que hace esto seguro

En todas las áreas, las operaciones masivas actúan solo sobre registros que **no se han canjeado**. Un voucher que el cliente ya usó, un saldo ya gastado, un cupón ya aplicado a un pedido: nada de eso lo toca una actualización o un borrado masivo.

Esto es lo que hace que los cambios masivos sean recuperables en la práctica: el peor caso es que cambies registros que nadie ha usado todavía.

“ Donde esto sorprende es cuando el recuento sale más pequeño de lo esperado. Normalmente no es un problema de filtro: son los canjes quedando fuera, exactamente como debe ser.

Elegir el área correcta

Quieres...	Área
Lanzar una campaña con códigos que el cliente introduce	Códigos promocionales
Dar a un cliente un voucher de valor fijo	Vouchers
Asociar una oferta a clientes concretos	Promociones personales
Gestionar la suscripción de un cliente	Suscripciones de fidelización
Añadir o ajustar saldo de un cliente	Monederos

Se solapan menos de lo que parece. Un voucher es un importe fijo; un código promocional es una regla de campaña; el saldo de monedero es un balance. Elegir por *qué recibe el cliente* acierta casi siempre.

Las páginas de este capítulo

Tema	Página
La mecánica masiva común	Cómo funcionan los cambios masivos
La mecánica de importación común	Importar desde un CSV
Campañas, cupones, ofertas	Códigos promocionales
Importar códigos promocionales	Importar códigos promocionales
Vouchers de valor fijo	Vouchers
Ofertas para clientes concretos	Promociones personales
Suscripciones	Suscripciones de fidelización
Localizar el monedero de un cliente	Monederos: localizar a un cliente
Añadir y ajustar saldo	Monederos: gestionar registros

Qué puedes ver y qué no

Todo aquí está delimitado a la marca en la que trabajas, y filtrado además por tu propio scope — ver [Cómo funciona el scope en la práctica](#).