

Promociones personales

“ **Necesitas:** *Customer promo manager* — ver para consultar, ... — editar para cambiar. Importar requiere *Promociones personales* — importar, otro permiso distinto.

Una promoción personal asocia una oferta existente a un **cliente concreto**. Mientras que un código promocional es algo que cualquier cliente puede introducir, esto se le concede a una persona.

Qué se puede asociar

La vista de **promociones disponibles** lista lo que se puede asociar para una tienda dada. Deliberadamente no es el catálogo completo: muestra ofertas que están:

- **ocultas** — no anunciadas públicamente, pensadas para concederse de forma individual;
- **añadidas manualmente** — diseñadas exactamente para esto;
- **no caducadas**.

“ Si una oferta que esperabas no aparece, suele ser por una de esas tres razones: es una oferta pública en lugar de concedible, o ha caducado. Es el listado haciendo su trabajo, no un registro que falte.

Consultar registros existentes

Busca registros de promociones de cliente para ver qué tiene ya un cliente, o para revisar qué se concedió en una campaña de concesiones individuales.

Conceder una

1. Localiza la oferta en promociones disponibles para la tienda correspondiente.

2. Crea el registro sobre el cliente.
3. Fija las fechas entre las que es válida.

Para muchos clientes a la vez, importa una lista de teléfonos — ver [Importar desde un CSV](#).

Cambiar y eliminar

Acción	Se aplica a	Nota
Actualizar fechas	Solo registros no canjeados	Ampliar o acortar la validez
Borrar	Solo registros no canjeados	Elimina la concesión por completo

Ambas se limitan a registros que el cliente no ha usado. Una vez canjeada, una promoción personal forma parte del histórico de ese cliente y se queda.

Para retirar una oferta que el cliente **no** ha usado, acortar las fechas es más suave que borrar: el registro sobrevive, así que hay respuesta si pregunta.

Cambios masivos

Las promociones personales siguen el patrón estándar — lee antes [Cómo funcionan los cambios masivos](#).

Aquí el criterio es un **código de promoción u oferta**: actúas sobre todos los registros que conceden esa oferta concreta.

Operación	Efecto
Comprobar	Cuenta los registros que coinciden con el código de promoción/oferta
Actualización masiva	Cambia las fechas de inicio y fin en todos los registros no canjeados coincidentes
Borrado masivo	Elimina todos los registros no canjeados coincidentes

Así se corrige una campaña de concesiones que salió con las fechas equivocadas, sin tocar a los clientes que ya usaron la suya.

Elegir entre esto y un código promocional

	Promoción personal	Código promocional
Quién puede usarla	Un cliente concreto	Cualquiera que tenga el código
Cómo la recibe	Se le concede	Introduce un código
Buena para	Recuperación, trato VIP, compensación	Campañas públicas

Si te encuentras concediendo la misma oferta a cientos de clientes de uno en uno, probablemente la herramienta adecuada sea una campaña con cupones — ver [Códigos promocionales](#).

Páginas relacionadas

- [Cómo funcionan los cambios masivos](#) — antes de cualquier operación masiva
- [Importar desde un CSV](#) — conceder desde una lista de teléfonos
- [Códigos promocionales](#) — la alternativa de campaña pública