

Suscripciones de fidelización

“ **Necesitas:** *Subscriptions manager* — ver para consultar, ... — editar para cambiar. Importar requiere *Suscripciones* — *importar*, otro permiso distinto.

Una suscripción da a un cliente un beneficio continuado durante un periodo, en lugar de un código o un importe de un solo uso.

Es el área más pequeña de Marketing: consultar, crear, actualizar, caducar. Aquí no hay operaciones masivas; los cambios son por suscripción, o mediante una importación.

Encontrar una suscripción

Busca de las dos formas:

- **Por cliente** — todo lo que tiene ese cliente.
- **Más recientes** — consulta las últimas suscripciones de la marca, para una vista general de lo emitido.

Buscar por cliente es la vía habitual cuando alguien contacta.

Crear una

Crea la suscripción sobre el cliente con su periodo. Para muchos clientes a la vez, importa una lista de teléfonos — ver [Importar desde un CSV](#).

Actualizar

Una suscripción existente se puede actualizar, normalmente sus fechas. Úsalo para ampliarla, o para corregir una introducida mal.

Caducar

Caducar fija el fin de la suscripción en **hoy**. Detiene el beneficio a partir de ahora sin eliminar el registro de que existió.

Aquí no hay borrado, y es el diseño correcto: una suscripción que un cliente ha tenido forma parte de su histórico. Caducar es la respuesta completa a "esto debe parar".

“ Como la caducidad cae en hoy y no en una fecha que elijas, surte efecto de inmediato. Si el cliente debe conservar el beneficio hasta el final de un periodo pagado, **actualiza la fecha de fin** en lugar de caducar.

Situaciones habituales

Situación	Qué hacer
El cliente dice que su suscripción terminó antes de tiempo	Revisa la fecha de fin; actualízala si se introdujo mal
El cliente quiere cancelar	Caduca, o pon la fecha de fin al final de su periodo pagado
Suscripción creada sobre el cliente equivocado	Caduca esa y crea la correcta. No hay borrado
Emitir suscripciones en bloque	Importa una lista de teléfonos — Importar desde un CSV

Elegir entre una suscripción y las alternativas

	Suscripción	Promoción personal	Saldo de monedero
Forma	Beneficio continuado durante un periodo	Una oferta concreta, concedida una vez	Un balance que se gasta
Termina por	Fecha	Uso, o fecha	Gastarse, o fecha

Si el beneficio es "envío gratis durante tres meses", eso es una suscripción. Si es "20 % en su próximo pedido", eso es una promoción personal — ver [Promociones personales](#).

Páginas relacionadas

- [Importar desde un CSV](#) — emitir suscripciones en bloque
- [Promociones personales](#) — ofertas concedidas de un solo uso
- [Monederos: gestionar registros](#) — beneficios con forma de saldo

Created 2026-09-17 16:29:24 UTC by Fran Sanchis

Updated 2026-09-18 07:49:03 UTC by Fran Sanchis