



“A Comer Club”: Plataforma de Lealtad que Impulsa la Retención de Clientes.

Industria: Restaurantera

01 El reto

El cliente buscaba fortalecer la fidelización de sus consumidores a través de una plataforma de lealtad unificada para sus reconocidas marcas: **Toks, El Farolito y Panda Express**.

02 La solución



Con el objetivo de fortalecer la fidelización de clientes, desarrollamos “**A Comer Club**”, una plataforma de lealtad diseñada para ofrecer a los comensales de **Toks, El Farolito y Panda Express** acceso a promociones exclusivas y platillos a precio preferencial.

La solución incluyó el desarrollo e implementación de dos sistemas integrados:

- Aplicación web y móvil híbrida, conectada con los sistemas de punto de venta (POS) y el ERP de Oracle.
- Back-end administrativo, orientado a la gestión operativa del programa.

Ambos sistemas incorporan funcionalidades clave para la operación del programa de lealtad:

- Gestión de miembros del programa.
- Creación y administración de promociones.
- Asignación de tarjetas de regalo y carga de platillos promocionales.
- Definición de niveles de membresía, beneficios y cupones.
- Acumulación y seguimiento de puntos.
- Administración de sucursales y geolocalización.

03 Impacto



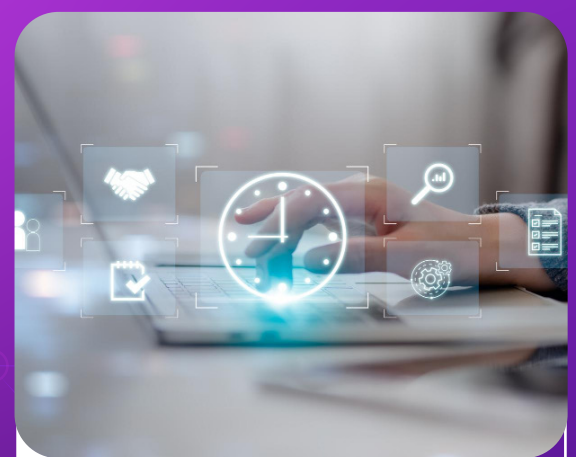
236

Sucursales
integradas



+1.5
MM

Usuarios
registrados



< 2s

Tiempos de
respuesta

04 Herramientas tecnológicas



Consultoría



Aplicaciones