rewalo

MANUAL COMPLETO PARA COMERCIOS

Manual de Rewalo

Todo lo que necesitas para que tus clientes vuelvan: cuenta, tarjeta, mostrador, marketing, membresías, equipo y plan.

1 Guía de inicio

2 Guía del mostrador

3 Haz que vuelvan

4 Membresías y niveles

5 Tu equipo, tus locales y tu plan



rewalo.app · negocios@rewalo.app · Versión de noviembre de 2026

GUÍA DE INICIO · 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.

GUÍA DE INICIO · CAPÍTULO 2

Crea tu cuenta

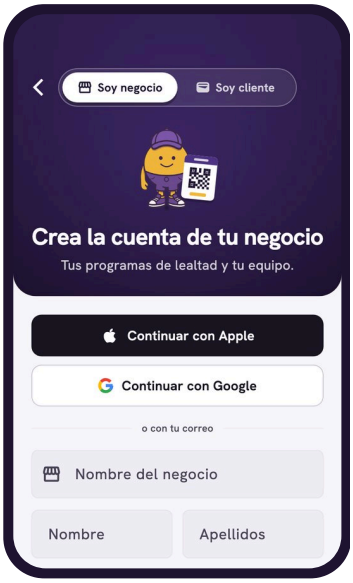
En la app o en app.rewalo.app toca «Soy un negocio». Tienes 14 días de prueba gratis, sin tarjeta de crédito.

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.

GUÍA DE INICIO · CAPÍTULO 3

Crea tu tarjeta

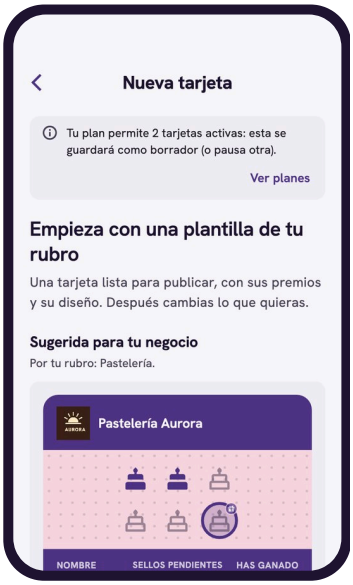
El asistente tiene 4 pasos y arriba ves la tarjeta de muestra: así quedará en el Wallet de tus clientes. Si falta algo para seguir, te lo dice junto al botón.

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.

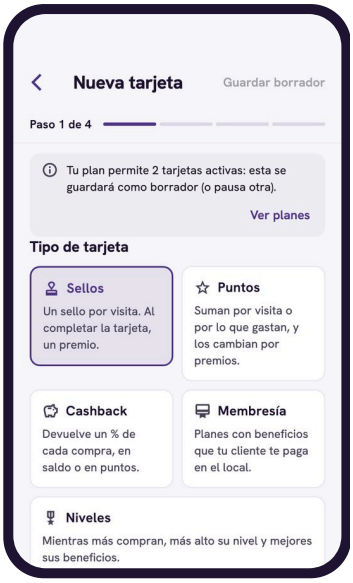
- Arriba, la «Sugerida para tu negocio», según tu rubro.
- 9 rubros: cafetería, restaurante, barbería o peluquería, salón de belleza o spa, gimnasio, veterinaria o pet shop, bodega o minimarket, lavandería, y heladería o pastelería.
- Toca «Usar esta plantilla», o «Empezar de cero» si prefieres elegir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

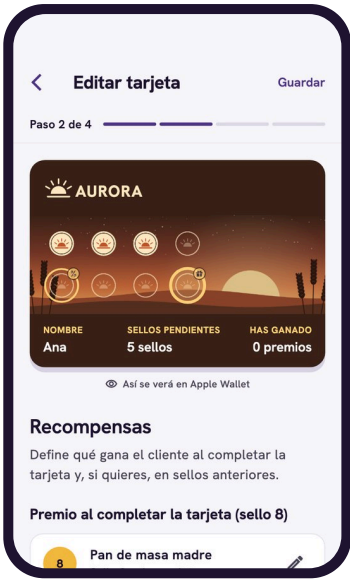


- Sellos: un sello por visita y un premio al completar la tarjeta.
- Puntos: suman por visita o por lo que gastan, y los cambian por premios.
- Cashback: devuelve un % de cada compra, en saldo o en puntos (más abajo).
- Membresía o niveles: para clubes, gimnasios y clientes frecuentes (Guía 4).
- «Reglas de la tarjeta», con un resumen arriba («Máx. 2 escaneos al día · los sellos vencen a los 90 días»): «Límite de escaneos al día», «¿Los sellos vencen?», el máximo por cliente y la «Fecha de fin de la tarjeta» (después ya no suma, pero lo ganado se canjea).
- «Ticket medio (opcional)»: lo que gasta de media un cliente por visita. Solo sirve para que «Inicio» estime 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.

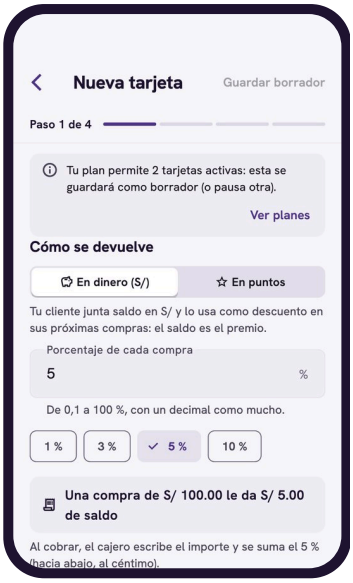


CONSEJO DE WALO

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

Regalo de bienvenida (opcional)

En el mismo paso, activa «Regalar al unirse» y elige los «Sellos de regalo» (o los «Puntos de regalo»). Se suman en su primera visita, no al unirse: así el regalo trae al cliente a tu local.

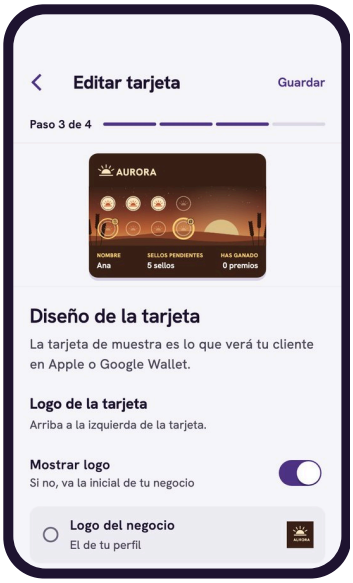
- En sellos, como mucho la meta menos uno: nunca la tarjeta entera.
- Vale para quien se une desde que lo activas, no para quien ya tenía tu tarjeta.
- Tu cliente lo ve al unirse: «+1 sello de regalo en tu primera visita».
- No gasta el tope por cliente y, si deshaces esa visita, el regalo también vuelve atrás.
- Solo en tarjetas de sellos y de puntos.
- En el panel web; en la app, desde la versión 1.2.0.

7

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.

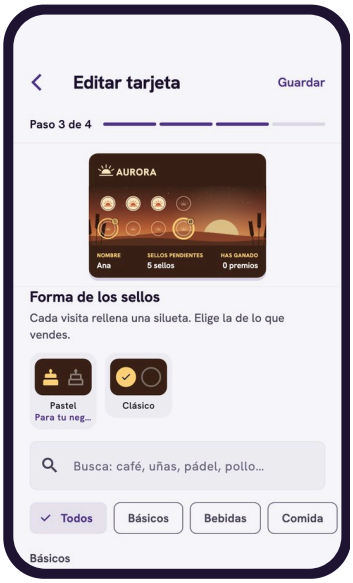


8

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.

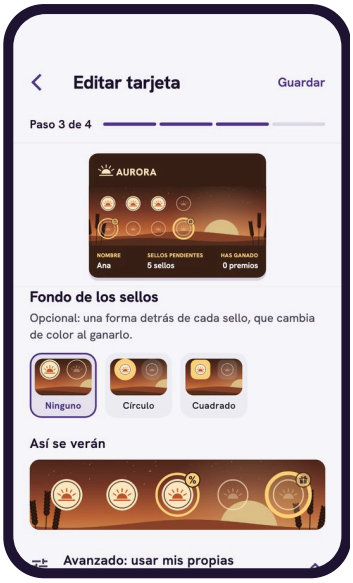


9

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.

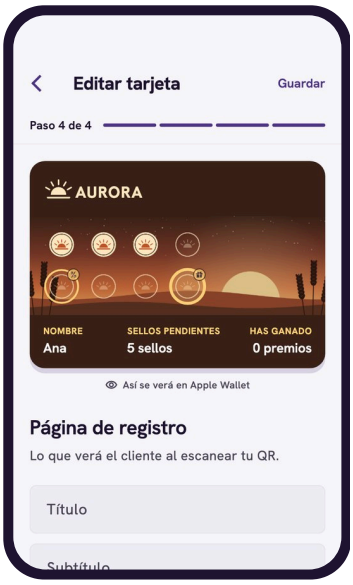


10

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).

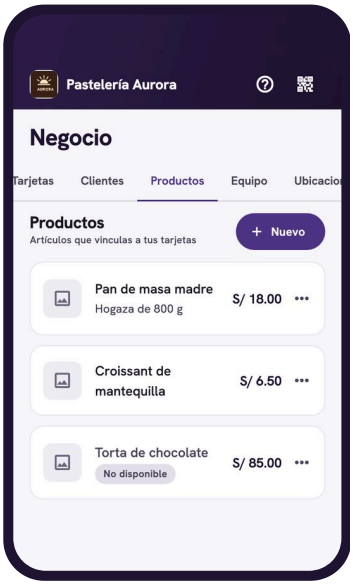


11

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».



12

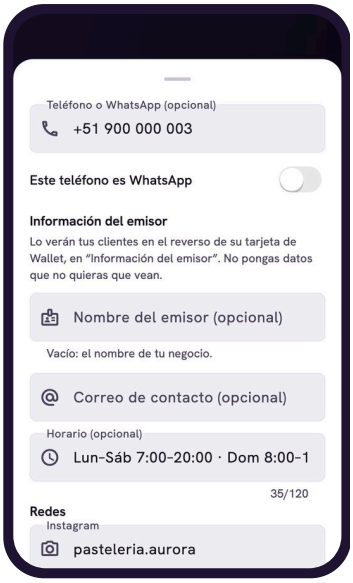
Tu contacto en la tarjeta

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.



GUÍA DE INICIO · 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

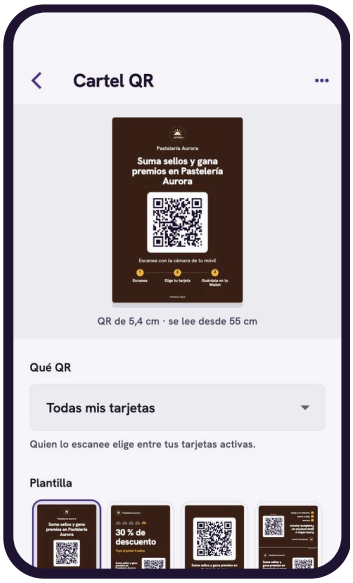
Imprime tu cartel

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.

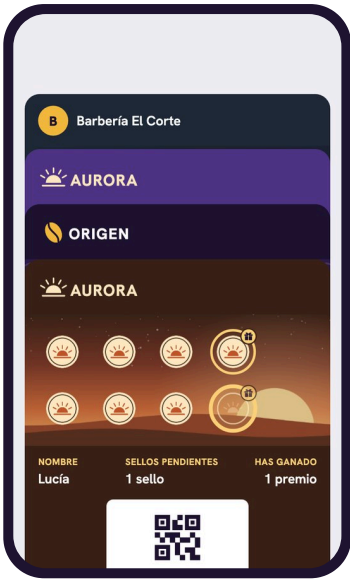


CONSEJO DE WALO
Ponlo junto a la caja, a la altura de los ojos. Y dilo en voz alta: «¿Ya tienes nuestra tarjeta? Escanea aquí».



2

Así lo vive tu cliente

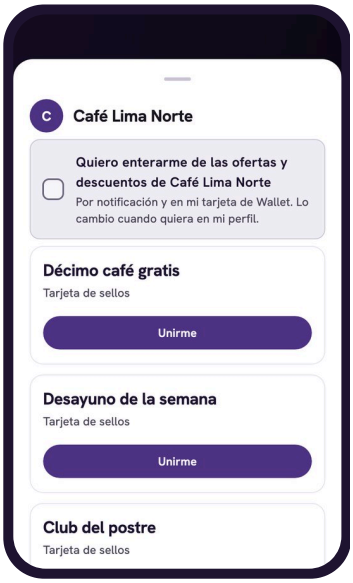


Escanea el cartel, elige tu tarjeta y, en una sola pantalla, escribe su nombre, su correo y su cumpleaños (opcional): la guarda directo en su Wallet, sin contraseña ni código. No necesita descargar ninguna app (si la quiere, también puede usar la app Rewalo).

- Le llega un correo para confirmar y guardar su progreso. Después entra con ese correo, Google o Apple y ve sus sellos en cualquier teléfono.
- También puede entrar con Google o Apple desde el principio: 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).

4

Que te encuentren en Rewalo

Quien usa la app Rewalo te puede encontrar en «Cerca» y en la búsqueda. Si prefieres no salir, apaga «Aparecer en el buscador de Rewalo» en «Ajustes» (en la web).

- Viene encendido: sales en el buscador salvo que lo apagues.
- Apagado, tu cartel, tu código QR y tu enlace siguen funcionando igual.
- Solo lo cambia el dueño o un administrador.

GUÍA DE INICIO · 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.

GUÍA DEL MOSTRADOR · CAPÍTULO 1

Escanear en la caja

Con la app Rewalo en tu teléfono, atender a un cliente toma dos segundos.

1

Sumar un sello

Toca el botón amarillo del centro y apunta al código QR de la tarjeta del cliente.



- Verás su nombre, sus sellos y cuánto le falta para el premio.
- Si la tarjeta suma puntos por compra (o es de niveles), escribe el importe y listo.
- En las de sellos puedes anotar cuánto gastó en «Importe de la compra (opcional)»: no cambia los sellos, sirve para ver cuánto mueve el programa.
- Si cumple años hoy o esta semana, lo ves arriba; si el negocio da un regalo, sale «Regalo: …» con «Canjear». Y si el negocio pide los datos de su mascota, el día de su cumpleaños verás «Firulais cumple hoy».
- Si a su tarjeta le vence algo pronto, lo ves al escanear (por ejemplo, «4 sellos vencen el 15/12»): recuérdaselo.
- En su primera visita, si tu tarjeta tiene regalo de bienvenida, ves «Primera visita: +2 sellos de regalo»: se suman solos con el sello.
- Toca «Siguiente cliente» para el que sigue.



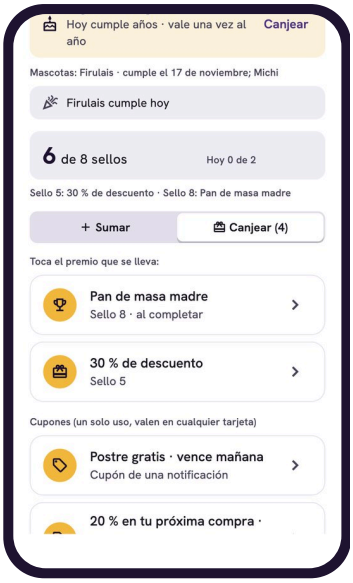
CONSEJO DE WALO

Si la tarjeta tiene un límite de escaneos al día (lo pone el negocio) y ya se sumó hoy, el escáner te avisa, aunque lo haya atendido otra caja. Con un tope por día, por semana o por mes, el escáner te dice cuántos le quedan.

2

Entregar un premio

Al escanear, toca «Canjear»: verás los premios que el cliente tiene ganados (por ejemplo, «Pan de masa madre» y «30 % de descuento»). Toca el que se lleva hoy, entrégaselo y confirma «Canjear». Sus sellos no cambian.



- Puede guardar premios y usarlos otro día; canjeas uno cada vez.
- Al completar la tarjeta, empieza otra sola y el premio queda ganado.
- El canje queda registrado con tu nombre y la hora.
- El cliente ve en su Wallet que ya lo canjeó.
- Si un premio solo vale ciertos días, te lo dice: «Hoy no: solo de lunes a jueves».
- En «Canjear» también están sus «Beneficios (no gastan sellos)»: canjea el que use; si ya lo usó, te dice cuándo vuelve.

3

Canjear un cupón

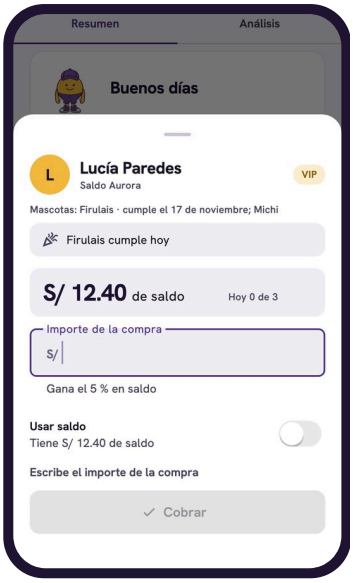
Si le llegó un cupón en una notificación, al escanear lo ves en «Canjear», en «Cupones»: «Postre gratis · hasta el 22/11». Tócalo, dáselo y confirma «Canjear».

- Cada cupón vale una sola vez y sus sellos no cambian.
- Vale en cualquier tarjeta de tu negocio: escanea la que traiga.
- Si te equivocas, «Deshacer» y el cupón vuelve a valer.
- Canjearlo necesita conexión.
- En el panel web; en la app, desde la versión 1.2.0.

4

Cobrar con cashback

En una tarjeta de cashback, escribe el «Importe de la compra»: debajo ves lo que gana («Gana el 5 % en saldo»). Toca «Cobrar».



- Si quiere usar su saldo, activa «Usar saldo» y escribe cuánto, o toca «Todo». Nunca más que el importe de la compra.
- Si el negocio puso un mínimo, el saldo se usa desde esa cifra; si no le alcanza, te lo dice.
- Al terminar ves lo que usó, lo que ganó y su saldo nuevo.
- Pagar con saldo también cuenta como visita: entra en tus recurrentes, tus inactivos, el VIP automático y el panel.
- Usar el saldo necesita conexión. Si te equivocas, se deshace como cualquier movimiento.

5

Varias cajas a la vez

Todo tu equipo puede escanear al mismo tiempo, cada uno desde su teléfono. Los sellos, los premios y el límite diario cuadran aunque dos cajas atiendan al mismo cliente.

- Cada escaneo queda con el nombre de quien lo hizo y su local.
- Por seguridad, ningún empleado puede sumarse ni canjear en su propia tarjeta: si es cliente del negocio, que se lo haga un compañero.

GUÍA DEL MOSTRADOR · CAPÍTULO 2

Casos del día a día

Lo que pasa a veces en el mostrador y cómo resolverlo.

1

El cliente no trae su QR

Abre el escáner y toca «Buscar cliente». Escribe su nombre, o su correo o teléfono completos, tócalo en la lista y atiéndelo como si lo hubieras escaneado.

- También lo encuentras por el dato que pides al unirse: en una peluquería canina, por «Rocky» (Guía 5).
- Busca solo entre tarjetas activas de tu negocio.
- ¿Tienes el código de su tarjeta? Toca «Escribir código».
- Si la luz es poca, enciende la linterna desde el escáner.





CONSEJO DE WALO

El administrador también puede sumar desde la ficha del cliente («Negocio» › «Clientes»), y solo él puede corregir un saldo con «Ajustar» (con su motivo).

2

¿Te equivocaste? Deshazlo

Justo después de escanear, toca «Deshacer» bajo el resultado y confirma. El sello, el canje o el ajuste vuelve atrás.

- Nada se borra: queda en el historial como anulado, con quién y cuándo («Anulado por Ana el 31 oct, 14:05»).
- Como empleado deshaces lo tuyo en los 15 minutos siguientes. El administrador, cualquier movimiento de los últimos 30 días, desde «Inicio» › «Actividad reciente» o el historial de la ficha del cliente.
- Se deshace el último movimiento de esa tarjeta. Si era un cupón, vuelve a valer.



3

Sin internet

Puedes sumar igual: el escaneo se guarda en tu teléfono y se envía solo cuando vuelve la señal. No hace falta repetirlo.

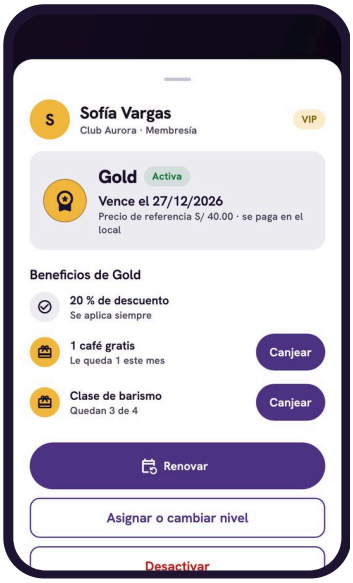
- Verás un aviso con los escaneos pendientes.
- Canjear premios y las membresías necesitan conexión.
- Si alguno no se pudo registrar, te decimos por qué.

4

Membresías y niveles

Si el negocio tiene membresías, al escanear verás el nivel del socio, si está activa y sus beneficios. Toca «Canjear» en el beneficio que use.

- Activa, en gracia o vencida: lo ves al momento.
- Si el negocio lo permite, también renuevas o cambias el nivel desde ahí.
- En un bono de sesiones ves cuántas le quedan: «Quedan 7 de 10».
- En las tarjetas de niveles, escribe el importe de la compra: te avisamos cuando alguien sube de nivel.



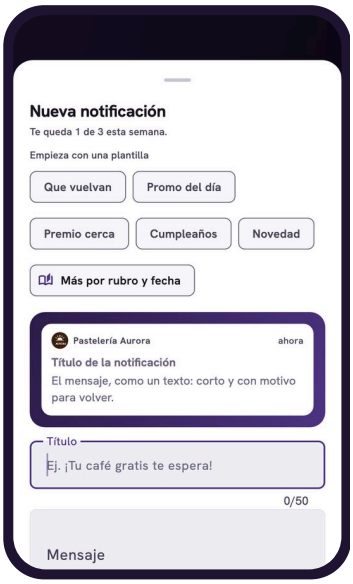
HAZ QUE VUELVAN · CAPÍTULO 1

Mensajes a tus clientes

Tus mensajes llegan a la tarjeta del cliente en su Wallet (y a la app, si la tiene). Solo a quien aceptó recibir promociones de tu negocio. Planes Pro y Empresarial.

1

Envía una notificación



Entra en «Marketing» › «Notificaciones» y toca «Nueva». Escribe un título y un mensaje cortos, elige a quién y cuándo.

- «Audiencia»: todos, solo VIP, nuevos, frecuentes, inactivos, «Sin venir hace N días», quien tiene un premio por usar, a quien le vence algo, quien vino una sola vez, quien cumple años… o solo los de una tarjeta.
- Con varias ubicaciones, elige «Todas» o solo una: le llega a quien usó su tarjeta ahí.
- Envíala ahora o toca «Programar» para otro día.
- «Empieza con una plantilla»: «Que vuelvan», «Promo del día», «Premio cerca», «Cumpleaños» o «Novedad». Llena el título, el mensaje y la audiencia; cámbialos a tu gusto.
- «Más por rubro y fecha»: plantillas para tu tipo de negocio (cafetería, pollería, barbería, gimnasio, mascotas…) y para las fechas de Perú: Día de la Madre, Fiestas Patrias, Navidad…
- Antes de enviar ves cuántos clientes la recibirán y cómo se verá en el teléfono.
- Cuántas puedes enviar: 3 por semana en el Pro y 5 por semana en el Empresarial.
- Arriba, «Envíos de esta semana» te dice cuántas te quedan y cuándo vuelves a tener.



CONSEJO DE WALO

Funciona mejor un motivo concreto: «Hoy, 2×1 en cafés hasta las 12». A cada cliente le llega como mucho 1 mensaje al día y 3 por semana de tu negocio.

2

Añade un cupón

Al escribir la notificación, activa «Añadir cupón»: cada cliente que la recibe tiene su propio cupón y lo canjea una sola vez en caja.

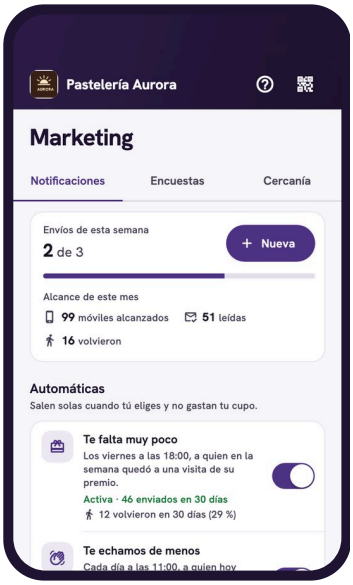
- «Qué regala» (por ejemplo, «Postre gratis») y el tipo: «Gratis», «Porcentaje» o «Monto».
- «Días de validez»: de 1 a 60 desde que le llega (7 por defecto).
- Vale en cualquier tarjeta de tu negocio. Tu cliente lo ve en su tarjeta y en su Wallet, en «Tus cupones».
- En la lista ves cómo va: «Cupón: Postre gratis · 120 entregados · 18 canjeados».
- También en las notificaciones recurrentes.
- En el panel web; en la app, desde la versión 1.2.0.



CONSEJO DE WALO
Un cupón con fecha da un motivo para venir esta semana, y sabes cuántos lo usaron.

3

Las automáticas



En «Notificaciones», más abajo, están las «Automáticas»: salen solas cuando tú eliges y no gastan tus envíos. Actívalas una vez y olvídate.

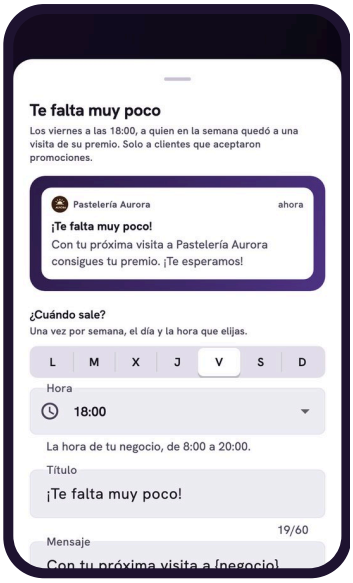
- «Te falta muy poco»: una vez por semana, el día y la hora que elijas, a quien quedó a una visita de su premio.
- «Te echamos de menos»: cada día a tu hora, a quien cumple 30 días sin venir.
- «¿Nos vemos otra vez?»: a quien vino una sola vez y no volvió (eliges a los cuántos días: de 3 a 30, 7 por defecto).
- «Tienes un premio esperándote»: a quien ganó un premio o juntó saldo y aún no lo usa (de 1 a 30 días después, 3 por defecto).
- «Pide tu reseña en Google»: después de su visita (en la página siguiente).
- «Lo que ganaste vence pronto»: si tu tarjeta caduca, unos días antes (de 1 a 7; 3 por defecto).
- Estas, en los planes Pro y Empresarial. Si pides los datos de sus mascotas (Guía 5), también «Cumpleaños de sus mascotas»: «¡Hoy cumple Rocky!».
- En todos los planes: «Feliz cumpleaños», el día de su cumpleaños.

4

Elige cuándo salen

Toca una automática para elegir cuándo sale y cambiar su mensaje. Arriba ves cómo le llegará a tu cliente.

- «Te falta muy poco»: el día de la semana (L a D) y la hora.
- Las demás: la hora a la que salen cada día.
- Horas de 8:00 a 20:00, en la hora de tu negocio.
- Escribe {negocio} y pondremos el nombre de tu negocio. «Restaurar texto original» vuelve al de Rewalo.



5

Tu calendario de envíos

En «Notificaciones», cambia de «Lista» a «Calendario» y elige «Semana» o «Mes»: ves lo programado, lo enviado y las automáticas activas de cada día.

- Así no mandas dos mensajes seguidos ni dejas una semana en blanco.

6

Notificaciones que se repiten

En «Notificaciones», toca «Recurrentes» y «Crear recurrente»: escribes el mensaje una vez y sale solo cada cierto tiempo.

- «Cada cuántos días»: de 7 a 90 (21 por defecto), a la «Hora» que elijas, de 8:00 a 20:00.
- «Empieza»: «Lo antes posible» o «Elegir día».
- Cada envío cuenta en tu cupo de notificaciones; si un día no queda, sale en cuanto lo haya.
- Hasta 5. Páusalas con su interruptor; en cada una ves su «Próximo envío».
- Las crean el administrador y quien hace marketing. Planes Pro y Empresarial.

7

¿Volvieron?

Bajo cada envío y cada automática ves cuántos volvieron: «Volvieron 14 de 120 (12 %)». Cuenta a quien la recibió en su teléfono y volvió a sumar en tu negocio en los 7 días siguientes.

- Es «volvió tras recibirla», no una prueba de que vino por el mensaje.
- El administrador ve también cuánto movieron esas visitas.
- Así sabes qué mensajes funcionan y repites los buenos.

8

Que lo ganado caduque

Para que vuelvan antes: en el asistente de la tarjeta, en «Reglas de la tarjeta», «¿Los sellos vencen?» (o los puntos; en cashback, «¿El saldo vence?») tiene tres opciones: «No vencen», «Se reinician» o «A los N días».

- «A los N días»: cada sello o punto vence a los días que elijas desde que se ganó: 30, 60, 90, 180 o 365, u «Otro» (de 7 a 730).
- Si quieres, «Los premios ganados también vencen»; si no, se guardan hasta que los canjeen.
- El plazo nuevo vale para lo que ganen desde hoy: lo de antes conserva su fecha. Nadie pierde nada al activarlo.
- Tus clientes ven qué les vence y cuándo, en su tarjeta y en su Wallet; al vencer, su iPhone avisa: «Vencieron 3 sellos…».
- «Lo que ganaste vence pronto» les avisa unos días antes, solo a quien aceptó tus promociones. Planes Pro y Empresarial.





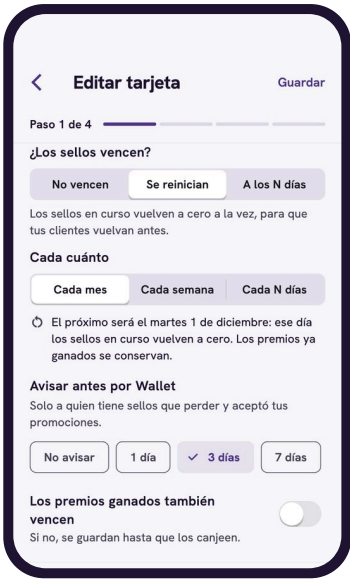
CONSEJO DE WALO
Un plazo claro (por ejemplo, 90 días) da un motivo para volver. «Para hoy» te dice a quién le vence algo esta semana.

9

O que se reinicien

Con «Se reinician», los sellos (o puntos) en curso vuelven a cero a la vez, cada cierto tiempo, a la medianoche de tu negocio.

- «Cada cuánto»: cada mes (el día 1), cada semana (los lunes) o cada N días (de 7 a 365).
- Los premios que ya ganaron se conservan: solo vuelve a cero lo que aún no llegó a premio.
- El primer reinicio es el siguiente corte: nadie pierde nada el día que lo activas.
- «Avisar antes por Wallet»: 1, 3 o 7 días antes, solo a quien tiene sellos que perder y aceptó tus promociones.



10

Pon un tope por cliente

En las mismas «Reglas de la tarjeta», activa «Máximo de sellos por cliente» (o de puntos, o de saldo) y fija cuánto suma una misma persona al día, a la semana o al mes. Sirve en bares o con premios grandes, para que nadie se pase.

- El día va de medianoche a medianoche, la semana de lunes a domingo y el mes desde el día 1, en la hora de tu negocio.
- El escaneo suma hasta el tope y luego frena; tu cajero ve cuántos le quedan.
- Tu cliente lo ve en su tarjeta y en su Wallet: «Hasta 2 sellos por día».
- Los sellos de regalo (referidos y encuestas) no gastan el tope.

HAZ QUE VUELVAN · CAPÍTULO 2

Para hoy y WhatsApp

Cada día, Rewalo te dice a quién escribir y por qué. Y le escribes por WhatsApp en un toque. En todos los planes.

1

A quién escribir hoy

En «Inicio» › «Resumen», «Para hoy» junta a tus clientes según lo que toca hoy:

- «Le vence algo pronto»: avísales antes de que lo pierdan.
- «Premio o saldo por usar»: recuérdales que tienen algo esperándolos.
- «Una sola visita»: la segunda visita es la que más cuesta.
- «Dejaron de venir»: eran de los de siempre.
- «Cumpleaños»: el suyo y, si lo pides, el de su mascota.
- Lo ven el administrador y quien hace marketing; el cajero no.
- Al pie, el «Mensaje de la semana»: una plantilla para lo que toca (una fecha que se viene, quien tiene un premio por usar o el fin de semana). Toca «Usar esta plantilla».



2

Escríbeles por WhatsApp

Toca el icono junto al cliente en «Para hoy», o «Escribir por WhatsApp» en su ficha («Negocio» › «Clientes»). Elige un «Mensaje sugerido», cámbialo si quieres y toca «Abrir WhatsApp».



- El mensaje ya lleva su nombre y lo que le toca: sus premios por canjear, lo que le vence, cuánto le falta o su cumpleaños.
- Se abre tu WhatsApp con el mensaje escrito y lo envías tú. Rewalo no lo manda ni lo guarda.
- Solo con clientes que dejaron su teléfono.
- Si el cliente no aceptó tus promociones, solo te sugerimos mensajes sobre su tarjeta: lo que le vence, sus premios, su saldo o lo que le falta.
- La hoja te lo recuerda: su «sí» a tus promociones vale para notificaciones y Wallet. Para publicidad por WhatsApp, pídele antes su permiso.



CONSEJO DE WALO
Escribe a pocos y por su nombre: se nota que el mensaje es para él.

HAZ QUE VUELVAN · CAPÍTULO 3

Reseñas en Google

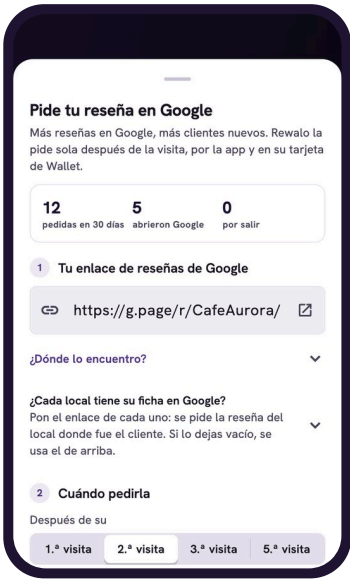
Más reseñas en Google, más clientes nuevos. Rewalo pide la reseña por ti, en el mejor momento.

1

Pide tu reseña en Google

En «Marketing» › «Notificaciones», en «Automáticas», toca «Pide tu reseña en Google» y sigue los tres pasos:

- Pega tu enlace de reseñas (en tu Perfil de Empresa de Google: «Pedir reseñas» › «Copiar enlace»).
- Elige después de qué visita pedirla (1.ª, 2.ª, 3.ª o 5.ª) y si 2 horas después o al día siguiente.
- Revisa el mensaje y actívala.
- Se pide una sola vez a cada cliente (se puede volver a pedir a los 6 meses).





CONSEJO DE WALO

Rewalo la pide a todos por igual y sin premio: Google no permite premiar reseñas ni pedirlas solo a clientes contentos. Si tienes varios locales, pon el enlace de cada uno. Pedirla tras la visita viene en Pro y Empresarial; en cualquier plan, el reverso de tu tarjeta lleva «Déjanos tu reseña en Google».

HAZ QUE VUELVAN · CAPÍTULO 4

Encuestas

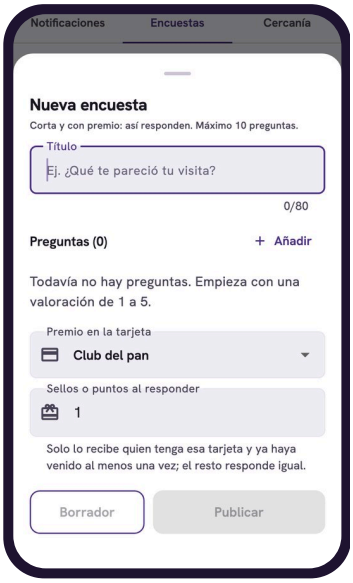
Pregunta a tus clientes qué opinan y premia su respuesta con sellos o puntos. Planes Pro y Empresarial.

1

Crea una encuesta

En «Marketing» › «Encuestas», toca «Nueva». Hasta 10 preguntas: de 1 a 5, de opción o abiertas.

- Elige el premio: cuántos sellos o puntos y en qué tarjeta.
- Al publicarla, puedes avisar a tus clientes con una notificación.
- Responden desde la app o desde el enlace de su tarjeta en el Wallet.



2

Lee los resultados

Toca una encuesta para ver el promedio, cada respuesta y los comentarios.

- Cada cliente responde una sola vez.
- El premio se da una sola vez y solo a quien tiene esa tarjeta y ya te visitó.



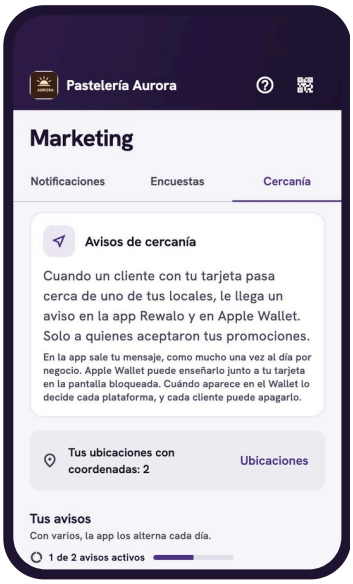
HAZ QUE VUELVAN · CAPÍTULO 5

Avisos de cercanía

Cuando un cliente con tu tarjeta pasa a unos 150 m de uno de tus locales, su teléfono le muestra tu mensaje. Siempre activo, sin gastar envíos. En todos los planes: 1 aviso en el Básico, 2 en el Pro y 4 en el Empresarial.

1

Activa tu aviso



En «Marketing» › «Cercanía», toca «Nuevo aviso», escribe un mensaje corto con un motivo para entrar y guárdalo. Tus locales necesitan su punto en el mapa («Negocio» › «Ubicaciones»).

- En la app Rewalo sale tu mensaje, como mucho una vez al día por negocio.
- En iPhone, Apple Wallet puede enseñarlo en la pantalla bloqueada, con el nombre de tu local delante: «Pastelería Aurora · Miraflores: ...».
- En Android, Google Wallet avisa de que tu tarjeta sirve ahí, con un texto suyo.
- Solo a quien aceptó tus promociones. Cuándo sale en el Wallet lo decide cada plataforma, y cada cliente puede apagarlo.
- Con varios avisos activos, la app los alterna cada día.



CONSEJO DE WALO

Con más de 10 locales, a cada cliente le llegan los avisos de sus 10 locales más a mano: donde usa su tarjeta y los más cercanos a esos. Rewalo los elige solo.

MEMBRESÍAS Y NIVELES · CAPÍTULO 1

Dos programas para tus mejores clientes

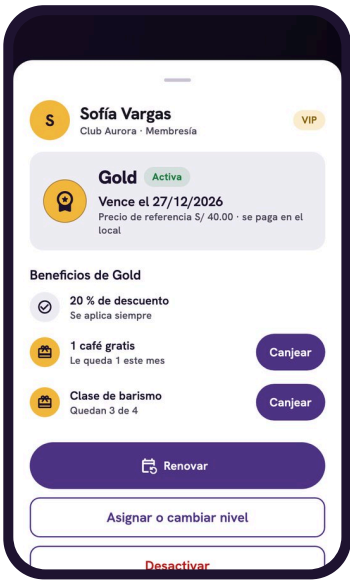
Además de sellos y puntos, Rewalo tiene membresías (que tu cliente te paga) y niveles (que se ganan comprando). Se crean igual que cualquier tarjeta, desde «Negocio» › «Tarjetas» › «Nueva».

1

Membresías

Defines los niveles (por ejemplo Bronce, Gold y Diamante), su precio de referencia y sus beneficios. El cliente te paga en tu local, como siempre, y tú lo anotas en Rewalo.

- Beneficios que se usan: «20 % de descuento», «1 café gratis al mes»...
- Cada membresía vence en su fecha y puedes darle días de gracia.
- Al escanear ves si está activa y sus beneficios, y su tarjeta en el Wallet se los enseña.





CONSEJO DE WALO

Rewalo no cobra las membresías ni nada al cliente: el dinero lo recibes tú (efectivo, Yape, Plin o tarjeta). En Rewalo queda el registro de cada pago.

2

Bonos de sesiones

Para vender paquetes (10 clases, 10 lavados...): en el paso «Niveles y beneficios», toca «Bono de sesiones» (o «Añadir un bono de sesiones»). Crea el nivel «Bono de 10 sesiones»: cambia el número, el nombre y el precio a tu gusto.

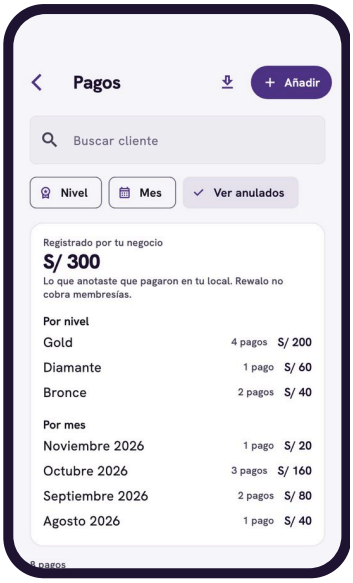
- Cada compra o renovación suma las sesiones, y las que quedan se acumulan.
- En caja se ve «Quedan 7 de 10»; el cajero la marca al usarla.
- Tu cliente lo ve en su tarjeta: «Quedan 3 de 10».
- En cualquier beneficio que se canjea puedes activar «Cuenta por compra (bono de sesiones)».
- En el panel web; en la app, desde la versión 1.2.0.

3

Registra los pagos

En «Ajustes» › «Pagos de membresías» ves todos los pagos, por nivel y por mes, y puedes añadir uno a mano.

- Asigna o cambia el nivel de un socio desde su ficha o al escanear.
- Renueva con un toque cuando paga el siguiente periodo.
- Corrige o anula un pago (con su motivo: nada se borra).
- Descarga el detalle en CSV para tu contabilidad.
- En «Ajustes» › «Empleados y membresías» decides si tus empleados también asignan y renuevan.



4

Niveles

Cada compra suma puntos según el importe que escribe el cajero. Al llegar a los puntos de un nivel, el cliente sube y disfruta sus beneficios. Los puntos vuelven a cero al empezar cada periodo (por ejemplo, cada 3 meses).

- Cuando alguien sube, te lo decimos al escanear.
- A él se lo dice su tarjeta en el Wallet, si aceptó tus avisos: «¡Subiste a Gold!».



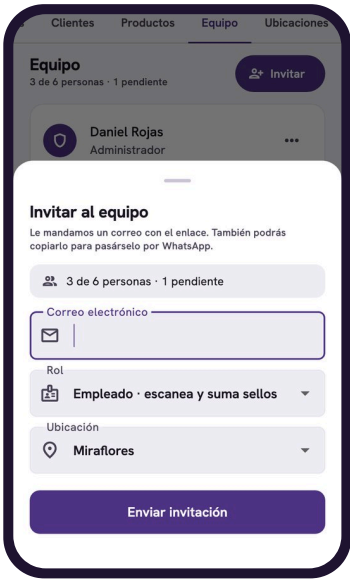
TU EQUIPO, TUS LOCALES Y TU PLAN · CAPÍTULO 1

Tu equipo, tus locales y tus clientes

Cada persona de tu equipo entra con su propia cuenta y ve solo lo que necesita. Cada cliente que se une queda en tu lista, con su historial.

1

Invita a tu equipo

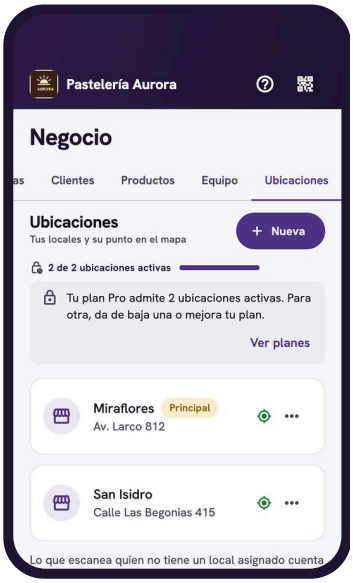


En «Negocio» › «Equipo», toca «Invitar», escribe su correo, su rol y su local. Le llega un correo con el enlace (también puedes copiarlo para enviarlo por WhatsApp). La invitación vale 7 días.

- Administrador: todo, incluido el plan y el equipo.
- Empleado: escanea y suma sellos en su local.
- Marketing: notificaciones, encuestas y resultados.
- Tu plan admite un número de personas en tu equipo, contándote a ti y a los demás administradores, y las repartes entre tus locales como quieras. Según tu plan:
- Básico: hasta 3 personas en tu equipo.
- Pro: hasta 6 personas en tu equipo.
- Empresarial: hasta 15 personas en tu equipo.

2

Tus ubicaciones



En «Negocio» › «Ubicaciones» añade cada local con su dirección y su punto en el mapa (búscalo por la dirección, usa tu ubicación o elígelo en el mapa). Sirve para saber dónde se escanea, para los avisos de cercanía y para las reseñas de cada local.

- Puedes dar de baja un local sin perder su historial.
- Con un aviso de cercanía activo, cada local activo necesita su punto en el mapa.
- Con dos locales o más, uno es el «Principal»: lo cambias en el menú «...» › «Hacer principal». Lo que escanea quien no tiene un local asignado cuenta en él.

3

Conoce a tus clientes

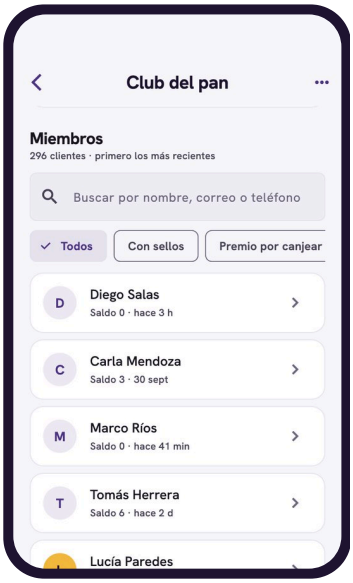


En «Negocio» › «Clientes» buscas por nombre o correo, y con un toque filtras: «Vence pronto», «Premio por usar», «Una sola visita», «Dejaron de venir», «Cumpleaños» o «VIP». Toca uno para ver su ficha: visitas, canjes, tarjetas y notas.

- Son los mismos grupos de «Para hoy», con la lista completa. El cajero solo ve «Todos» y «VIP».
- Marca como VIP a tus mejores clientes y añade notas y etiquetas.
- Desde su ficha le escribes por WhatsApp con un mensaje sugerido (Guía 3).
- «Gasto est.»: lo que movió cada cliente en toda su historia (una estimación, no una venta; solo lo ve el administrador).
- «Exportar»: la lista en Excel (o CSV), de todos o de un grupo (VIP, nuevos, inactivos, cumpleaños del mes…), con las columnas que elijas. Planes Pro y Empresarial; el cajero no exporta.
- Clientes ilimitados en todos los planes: nadie se queda sin su tarjeta.

4

Los miembros de cada tarjeta



En «Negocio» › «Tarjetas», toca una tarjeta: arriba ves sus cifras y, en «Miembros», a sus clientes, primero los más recientes.

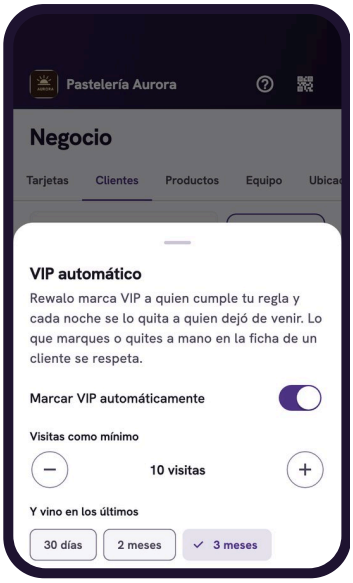
- Busca por nombre, correo o teléfono.
- Filtra: «Con sellos» (o puntos, o saldo), «Premio por canjear», «VIP» o «Sin venir en 30 días».
- Salen los 10 más recientes; «Ver más» trae los siguientes.
- Toca uno para abrir su ficha.

5

VIP automático

Deja que tus VIP se marquen solos: en «Clientes», filtra «VIP» y toca «Automatizar». Eliges cuántas visitas y en cuánto tiempo.

- Ejemplo: 10 visitas o más y vino en los últimos 3 meses.
- Antes de guardar ves cuántos clientes serían VIP hoy.
- Quien llega a la regla queda VIP en su visita; quien deja de venir pierde la marca.
- Lo que marcas o quitas a mano en la ficha se respeta.
- En todos los planes.

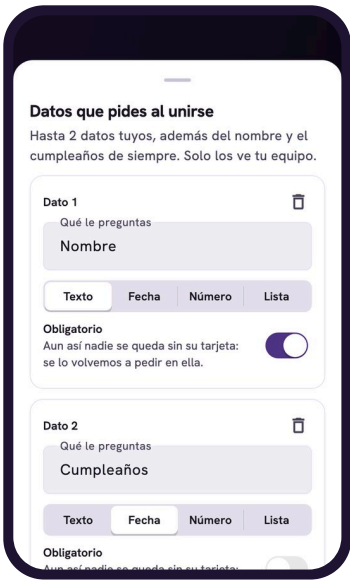


6

Datos que pides al unirse

En «Ajustes» › «Datos que pides al unirse» pides hasta 2 datos tuyos a quien se une, además del nombre y el cumpleaños de siempre. Por ejemplo, el nombre y el cumpleaños de su mascota: toca «Usar plantilla «Mascotas»».

- Cada dato es un texto, una fecha, un número o una lista de opciones, y puede ser «Obligatorio».
- «Se repite» le deja dar una fila por mascota (hasta 5).
- En una fecha, «Es un cumpleaños: avisar cada año» la pone en «Para hoy» y activa la automática «Cumpleaños de sus mascotas»: «¡Hoy cumple Rocky!» (Guía 3).
- No se pueden pedir datos sensibles: DNI u otros documentos, salud, contraseñas ni datos de pago.
- Abajo, «Así lo verá tu cliente»: pruébalo, ahí no se guarda nada.
- Planes Pro y Empresarial.





CONSEJO DE WALO

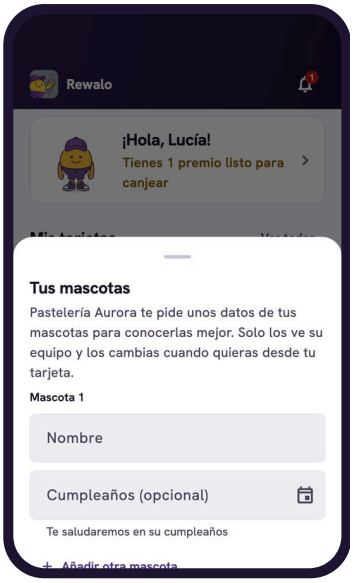
Pide solo lo que vas a usar: con la fecha de la mascota, tu cajero ve «Firulais cumple hoy» y puedes tener un detalle con ella.

7

Así se los pedimos a tu cliente

Tras unirse, le sale «Unos datos para» tu negocio. Los da o toca «Ahora no»: nadie se queda sin su tarjeta.

- Los cambia cuando quiera desde su tarjeta, en «Tus datos para» tu negocio (si falta uno obligatorio, ahí le sale «Completa tus datos»).
- Tú los ves en su ficha (por ejemplo, el bloque «Mascotas») y en caja, el día de su cumpleaños.
- Solo los ve tu equipo, y se borran si deja la última tarjeta de tu negocio.



8

Tu correo y tus formas de entrar

En «Ajustes» › «Cuenta» › «Formas de entrar» ves con qué entras (contraseña, Google o Apple). Para cambiar tu correo, toca «Correo de la cuenta» › «Cambiar».

- Te enviamos un enlace a tu correo actual y otro al nuevo: abre los dos.
- «Unir otra cuenta» es para tus tarjetas de cliente. Una cuenta que administra un negocio no se une desde ahí: escríbenos.

TU EQUIPO, TUS LOCALES Y TU PLAN · CAPÍTULO 2

Conecta tu sistema

Si usas un sistema de ventas o un ERP, puede hablar con Rewalo por su API: consultar a tus clientes y, en el Empresarial, sumar sus compras solo. Planes Pro y Empresarial.

1

Crea una clave

En «Ajustes» › «Conexiones» › «Conectar tu sistema», toca «Crear clave», ponle un nombre (por ejemplo, «Mi ERP») y «Crear». Dásela a quien programa tu sistema, con la «Dirección de la API».

- Copia la clave al momento: por seguridad no la volverás a ver.
- Pro y Empresarial: tu sistema consulta tarjetas, clientes, saldos, premios y cupones, y pide el enlace para unirse.
- Empresarial: además registra ventas y canjes.
- Hasta 5 claves. «Revocar» anula una al instante.
- Solo el administrador. ¿Necesitas la guía técnica? Escríbenos a negocios@rewalo.app.

2

Avisos a tu sistema

En la misma pantalla, en «Avisos a tu sistema», toca «Añadir dirección»: Rewalo avisa a tu sistema al momento de lo que pasa.

- «Avisar de»: «Ventas», «Canjes», «Clientes nuevos» y «Premios ganados».
- Copia el secreto al crearla: con él tu sistema comprueba que el aviso es nuestro.
- Hasta 3 direcciones. En «...»: «Enviar una prueba», «Últimos avisos», «Pausar» o «Borrar».
- Si tu sistema no responde durante más de un día, la pausamos y te lo decimos.
- Plan Empresarial. En el panel web; en la app, desde la versión 1.2.0.

TU EQUIPO, TUS LOCALES Y TU PLAN · CAPÍTULO 3

Tu plan

Empiezas con 14 días de prueba gratis, sin tarjeta. Tu plan lo ves y lo cambias en «Ajustes» › «Suscripción».

1

Elige y gestiona tu plan

Básico, Pro o Empresarial, mensual o anual (el anual sale más barato). Pagas desde donde prefieras: la web (con Mercado Pago, y te emitimos boleta o factura), App Store o Google Play.



- Subir de plan es al momento (en la web pagas solo la diferencia por los días que quedan); bajar, desde tu próximo cobro.
- Si contratas en la web durante la prueba, no se te cobra hasta que termine («No se te cobra hasta el…»).
- Si bajas a un plan con menos tarjetas o locales, nada se borra: se pausan los más nuevos (con «Elegir qué mantener» decides tú). Tus clientes canjean lo que ya ganaron y todo vuelve al subir.
- Antes de que termine la prueba te avisamos por correo (3 días antes, ese día y al día siguiente, solo si aún no elegiste plan) y en la app: «Tu prueba termina…» con «Elegir plan».
- Si la prueba termina sin plan, tu programa queda en pausa (la prueba no tiene días de gracia); al contratar, vuelve tal como estaba.
- Si falla un cobro o tu plan pagado termina sin renovarse, sigues 5 días más con todo funcionando. Te avisamos por correo (al empezar, a mitad y el último día) y en la web: «Tu pago está pendiente: tienes hasta el…». Si no se regulariza, se pausan el escaneo, las notificaciones y las altas; tus clientes conservan su tarjeta.
- Si tu suscripción de Mercado Pago queda en pausa, reanúdala en la web: «Ajustes» › «Suscripción» › «Reanudar».



CONSEJO DE WALO

Tu plan se gestiona y se cobra solo donde lo contrataste: si pagaste en la web, se cambia en la web. Si lo contrataste en el iPhone, se cancela en Ajustes › tu nombre › Suscripciones; en Android, en Google Play › Pagos y suscripciones.

2

Cancelar, facturas y planes a medida

Sin permanencia: cancela cuando quieras. Mantienes tu plan hasta el final del periodo pagado y no se te vuelve a cobrar (lo ya pagado no se reembolsa, salvo un cobro indebido).

- Factura con tu RUC o boleta: contrata en la web y te la enviamos al correo en un máximo de 24 horas hábiles. Si pagas en App Store o Google Play, el comprobante es de la tienda.
- ¿Necesitas más locales, tarjetas, avisos de cercanía o personas que tu plan? Escríbenos a negocios@rewalo.app: armamos tu plan a medida, cada extra desde S/ 19.90 al mes, y lo pagas en la web con Mercado Pago (suscripción o enlace de pago).
- Si nuestro equipo cambia tu plan, te llega un correo con tu plan tal como quedó.
- Tu plan a medida lo ves en «Ajustes» › «Plan». En la web lo contratas con Mercado Pago («Contratar») o con el enlace de pago que te enviemos. Si tu prueba termina sin activarlo, tienes 3 días más con todo funcionando.

¿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.