

Elige un premio sin gastar de más

No necesitas ser experto en números. Empieza por estas tres cosas.

1. ¿Cuánto te cuesta regalarlo?

Un café puede venderse en **\$45**, pero costarte **\$15** prepararlo y entregarlo. Para decidir tu premio, usa esos \$15. Cuenta ingredientes, vaso y cualquier gasto extra por darlo.

Ojo con esta diferencia

Regalar un café que te cuesta \$15 no es lo mismo que dar \$45 de descuento. El descuento sí reduce lo que cobras en \$45.

2. ¿Cada cuántas compras lo darás?

Imagina que tus clientes gastan **\$100 por visita**. Si das un café después de **6 compras pagadas**, habrán comprado \$600 y tú gastarás \$15 en el premio.

¿Qué significa? De esos \$600, apartas \$15 para el café. Todavía debes pagar lo que te costaron las ventas y los demás gastos del negocio.

3. Empieza con algo que puedas sostener

Elige un premio que guste y cueste poco entregar. Si te sale caro, cambia el premio o pide más compras para ganarlo. No copies la promoción del vecino sin revisar tus costos.

Tu primer cálculo

Mi premio: _____

Me cuesta entregarlo: \$ _____

Lo daré después de _____ compras pagadas.

¿Sellos, puntos o VIP?

Elige la opción más fácil de explicar a tus clientes y a tu equipo.

SELLOS · Premia las visitas

“Haz 6 compras y recibe un café”. Define qué compra cuenta. Evita dar un sello por una compra tan pequeña que no alcance para pagar el premio.

PUNTOS · Premia lo que compran

“Por cada \$10 recibes 1 punto. Con 100 puntos, ganas un café”. Para reunirlos, el cliente necesita gastar **al menos \$1,000**. Si el café te cuesta \$15, ese es tu gasto por premio.

VIP · Ofrece beneficios especiales

Puedes dar un extra, acceso a promociones o un premio al subir de nivel. Revisa con cuidado los descuentos en todas las compras: se acumulan rápido.

Un descuento pequeño también cuenta

Si cobras \$100 y atender esa compra te cuesta \$60, te quedan \$40 antes de otros gastos. Con 10% de descuento cobras \$90 y te quedan \$30. **Son \$10 menos por compra.**

Al final del mes, haz esta cuenta

¿Cuánto gasté? Suma el costo de los premios, los descuentos, Mimbox y cualquier gasto extra del programa.

¿Cuánto necesito vender de más? Si el programa costó \$600 en total y cada compra extra te deja \$40 después del costo de esa venta, antes de premios y descuentos, necesitas **15 compras extra** para cubrirlo. Incluye en los \$600 todos los premios que entregues.

Cuenta compras que no habrían ocurrido sin el programa. Si los clientes compran lo mismo que antes y solo reciben regalos, estás gastando más sin vender más.

Todos los montos son ejemplos en pesos, no precios de Mimbox. Usa tus propios costos. Si los regalos sustituyen compras que antes te pagaban, toma en cuenta también ese ingreso perdido.