

- PORTADA
- NACIONAL
- DECISIÓN 2014
- ECONOMÍA/EMPRESA**
- MUNDO
- AGRO
- DEPORTES
- BRASIL 2014
- ESPECTÁCULOS
- ESTILO
- TECNOLOGÍA
- SALUD
- OPINIÓN
- VIDEOS
- INTERACTIVOS
- ESPECIALES
- SEISGRADOS
- REMATES
- PUBLICACIONES
- JUST IN 5
- BLOGS
- O APPS
- Añadir un tag...
- Feedback
- SIGNO DEL MES LEO
- La energía de la luna creciente...
- + AMPLIAR
- SERVICIOS
- VERSIONES MÓVILES
- CARTAS DE LECTORES
- EL TIEMPO
- FÚNEBRES
- RESTAURANTES
- HORÓSCOPO

SÍGANOS EN:

f t in YouTube

1,174

Nuestros canales en Twitter

Suscribete a nuestro RSS

ECONOMÍA/EMPRESAS - TECNOLOGÍA

# Coco: una herramienta para beneficiar a los clientes fieles

A partir de una tarjeta o una aplicación, esta plataforma brinda a los comercios la posibilidad de fidelizar clientes, obtener datos relevantes y realizar promociones personalizadas

+ - 03.08.2014, 05:00 hs Texto: -A / A+



Cientes que regresen una y otra vez. Es el sueño de cualquier comerciante, y es lo que pretende brindar la plataforma de fidelización Coco ([www.tarjetacoco.com](http://www.tarjetacoco.com)). Con el apoyo de los reconocidos empresarios Francisco Ravecca y Roberto Yannuzzi, cuatro emprendedores desarrollaron un sistema de afinidad basado en una aplicación y una tablet. En cada local adherido, junto a la caja, se coloca la tablet. Cuando el usuario realiza una compra, exhibe su tarjeta o su móvil (con un código QR) frente a la tablet y de manera automática se le suman los puntos correspondientes y se le muestran qué premios o beneficios tiene disponibles.

Los puntos y los premios son siempre por local, y cada comercio define cuantos puntos acredita en cada instancia. En un principio la idea fue crear una red de comercios para brindar beneficios en todos los demás, pero sus creadores se dieron cuenta que eso iba a "dar problemas", según uno de los fundadores de Coco, Gonzalo Jaso (23). Detrás de esta decisión está el objetivo de que el protagonismo lo tenga el comercio adherido: "No es Coco quien regala; queremos que se vea que el que está beneficiando es el comercio".

El sistema prevé que los locales puedan generar beneficios cruzados. Por ejemplo, un peluquero puede acordar que los puntos generados en su local puedan utilizarse en una tienda de vestimenta. Jaso aclaró que la idea es que Coco genere un vínculo entre los comercios en ese sentido.

El premio puede ser un porcentaje de descuento, mercadería, o una rebaja fija, que es lo que recomiendan los emprendedores de Coco para que sea "más visible". Están trabajando para implementar a través de la aplicación la opción de brindar descuentos en compras futuras. Cómo cada código QR pertenece a una sola persona, Coco ofrece además a los comercios poder tener el registro de las visitas de sus clientes, generar campañas de marketing, ofrecer promociones especiales (por ejemplo para el cumpleaños de los usuarios) y comunicarse de forma directa, con una segmentación por sexo y edad.

"Siempre tratamos de ver las necesidades de los comercios. Tenemos un grado de flexibilidad para adaptarnos a lo que se va necesitando", apuntó Jaso.

**Conexión eficaz**  
Yannuzzi y Ravecca (Aguada Park, Kibón, Kinko) fueron el nexo en común. Fueron ellos quienes se dieron cuenta que dos grupos de jóvenes venían pensando ideas similares. Decidieron presentarlos entre sí y los impulsaron a bajar los proyectos a tierra. Fue así que se conocieron Jaso, quien estudia administración en la Universidad Católica, Pablo Ruglio (29), ingeniero en sistemas de la Católica, y Federico Sendra (23), y Mariano San Andrea (23), ambos ingenieros de sistemas por la Universidad ORT (San Andrea se encuentra actualmente en la sede central de Microsoft en Seattle, EEUU, ya que es uno de los finalistas de la competencia mundial Imagine Cup 2014).

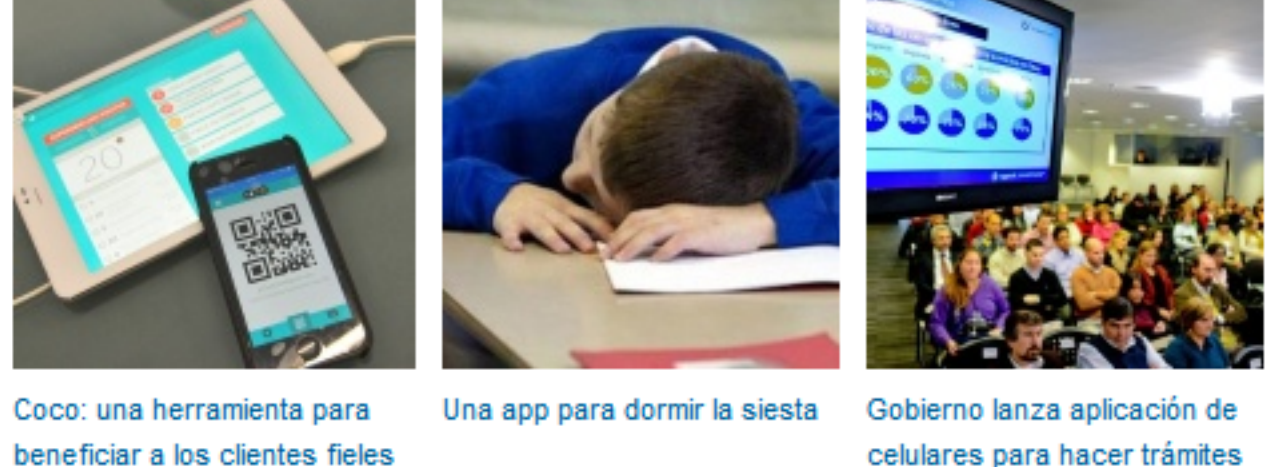
Desde el primer momento hubo una muy buena conexión. Estuvieron dos meses delineando la idea y luego generaron el desarrollo desde fines de setiembre hasta febrero. En marzo empezaron a recorrer comercios con la propuesta. Yanuzzi y Ravecca no solo son los mentores del emprendimiento, sino que también se convirtieron en sus inversores. Jaso valoró la orientación brindada y "la experiencia importantísima" en materia de emprendedurismo. La idea de los emprendedores de Coco es crecer y afianzarse para luego encontrar un partner para explorar mercados en el exterior. En la mira están Perú y Colombia, "mercados emergentes que están creciendo bastante rápido y están muy abiertos a la tecnología", comentó Jaso.

**Puertas abiertas**  
La "sede central" del emprendimiento está en la casa de Jaso por el momento. La idea de los emprendedores para el futuro es acudir a instituciones del ecosistema que brindan financiamiento. "Hay un montón de puertas abiertas", apuntó Jaso, quien entiende que el actual ecosistema brinda un ambiente propicio. Además, destacó el aporte que realizarán los espacios de coworking que están surgiendo, en donde se respira "buena onda".

**Adheridos** Al momento están adheridos Siamo Fuori, peluquería Magno, Caro Criado, Cascanueces, Las Escardó, Bendito, Amaretto (21 de setiembre), Bulevar Punta Carretas, Autonomía Rent a Car y Barbaros. **Smartphones** La aplicación está disponible para Android y iPhone. **Extra** Los comercios podrán dar puntos Extra a los usuarios que compartan sus visitas a los locales en Facebook o Twitter

1.750 son los usuarios que ha logrado Coco en cuatro meses de existencia

Resultados relacionados by Kalooga



Coco: una herramienta para beneficiar a los clientes fieles Una app para dormir la siesta Gobierno lanza aplicación de celulares para hacer trámites

COMPARTE ESTA NOTICIA

Envíala por email

Imprimela

Más Opciones

INFORMAR UN ERROR EN LA NOTICIA

MÁS FOTOS DE LA GALERÍA

NOTICIAS RELACIONADAS

Timón hotelero

"Estamos en un momento bisagra"

"Golpes tuvo un montón, pero ninguno que me amenazara de muerte"

MÁS LEÍDAS

MÁS COMPARTIDAS

Por falta de mantenimiento se desmorona canal Martín García

¿Cómo funciona la rebaja del IVA para compras electrónicas?

Inseguridad genera oportunidad en casas y encarece apartamentos

Los desafíos macroeconómicos que tendrá el próximo gobierno

Coco: una herramienta para beneficiar a los clientes fieles

"Hay que unir y fomentar el buen relacionamiento"

"Soy un soldado de la educación"

La aparición de un aliado inesperado en... Wall Street

Nuevo mapa para un sector logístico volcado a lo doméstico

Baja de IVA rige con desafío de masividad

Twitter 23 Recomendar 15 8+1 1