



	Flujo en los perfiles de Kuvadi	Prioridad	Impacto en Ventas	Desencadenante	Ejemplos de Uso en Comunicaciones para Retail
1	Baja de Precio	Avanzado	Alto (4/5)	Cientes a los que se recomienda un producto cuyo precio ha bajado y no han recibido comunicaciones en la última semana. El producto se selecciona por algoritmo predictivo (cross-selling, upselling, frecuencia estimada de recompra o productos de afinidad).	¡Bajó de precio! Tu producto favorito [Nombre de Producto] ahora tiene un descuento especial. Haz clic para llevarlo antes de que se agote.
2	Riesgo de Fuga (General)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes con alta probabilidad de deserción (churn) según el modelo predictivo, que acumulan 9 meses sin realizar compras y no han recibido comunicaciones en la última semana.	Te extrañamos en [Nombre Tienda]. Descubre las nuevas colecciones de esta temporada con un envío gratis en tu próxima compra.
2.1	Riesgo de Fuga (Clientes TOP y ALTOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes de alto valor (segmentos TOP y ALTOS) con probabilidad de deserción, que cumplen 9 meses sin compras y sin comunicaciones en la última semana.	Hola [Nombre], como cliente exclusivo te hemos reservado un beneficio especial de \$50.000 para que renoves tus prendas favoritas.
2.2	Riesgo de Fuga (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes de valor medio o bajo con probabilidad de deserción, que cumplen 9 meses sin compras y sin comunicaciones en la última semana.	¡Vuelve a comprar con un 15% OFF! Usa el código VOLVECONNOSOTROS antes de que expire en 48 horas.
3	Recencia 9 Meses (General)	Esencial	Medio (3/5)	Cientes que acumulan 9 meses sin compras y no han recibido comunicaciones en la última semana.	¿Aún estás ahí? Descubre qué hay de nuevo en nuestra tienda desde tu última visita.
3.1	Recencia 9 Meses (Clientes TOP y ALTOS)	Esencial	Medio (3/5)	Cientes de alto valor (TOP y ALTOS) que acumulan 9 meses sin compras y sin comunicaciones en la última semana.	Querido [Nombre], tu opinión nos importa. Te regalamos un bono exclusivo para invitarte a volver a vivir la experiencia [Tienda].
3.2	Recencia 9 Meses (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Esencial	Medio (3/5)	Cientes de valor medio o bajo que acumulan 9 meses sin compras y sin comunicaciones en la última semana.	¡Tenemos novedades que te van a encantar! Échale un vistazo a nuestro nuevo catálogo con precios especiales.
4	Recencia 6 Meses (General)	Esencial	Medio (3/5)	Cientes que acumulan 6 meses sin compras y no han recibido comunicaciones en la última semana.	Hace 6 meses no nos vemos. ¿Qué tal si echas un vistazo a los más vendidos de este mes?
4.1	Recencia 6 Meses (Clientes TOP y ALTOS)	Esencial	Medio (3/5)	Cientes de alto valor (TOP y ALTOS) que acumulan 6 meses sin compras y sin comunicaciones en la última semana.	VIP: Hola [Nombre], habilitamos para ti un acceso anticipado a la nueva colección antes del lanzamiento oficial.
4.2	Recencia 6 Meses (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Esencial	Medio (3/5)	Cientes de valor medio o bajo que acumulan 6 meses sin compras y sin comunicaciones en la última semana.	¡Renueva tu estilo! Te regalamos \$20.000 de descuento en compras superiores a \$100.000.
5	Aniversario de 1ª Compra	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes que cumplen exactamente 1 año desde la realización de su primera compra en la tienda.	¡Celebramos 1 año juntos! Gracias por ser parte de [Tienda]. Aquí tienes un regalo especial para celebrar nuestro aniversario.
6	Serie de Bienvenida	Esencial	Muy Alto (5/5)	Nuevos usuarios que se suscriben por primera vez a la base de datos o boletín de la tienda.	1: ¡Bienvenido a la comunidad! Usa tu cupón BIENVENIDO10 en tu primera compra. 2: Conoce nuestra historia y por qué nos eligen nuestros clientes.
7	Abandono de Carrito (Día Siguiente)	Esencial	Muy Alto (5/5)	Cientes que agregan productos al carrito de compras pero no finalizan el pedido pasadas 24 horas.	Olvidaste algo en tu carrito 🛒. Tus productos guardados siguen esperándote. Finaliza tu pedido aquí: [Link]
8	Abandono de Carrito (1 Semana)	Esencial	Muy Alto (5/5)	Cientes que abandonaron el carrito, no han comprado tras 7 días y reciben un recordatorio secundario.	Tus productos favoritos en el carrito están por agotarse. Completa tu compra hoy y te regalamos el envío.
9	Abandono de Check-out (Día Siguiente)	Esencial	Muy Alto (5/5)	Cientes que inician el proceso de pago (ingresan datos) pero abandonan al día siguiente sin comprar.	Casi listo: Completa el pago de tu pedido antes de que se libere el stock asignado. [Link de Checkout]
10	Abandono de Check-out (1 Semana)	Esencial	Muy Alto (5/5)	Cientes que abandonaron en el pago, continúan sin comprar tras 7 días y se les envía un último intento.	¿Tuviste dudas con el envío o el pago? Contáctanos por o finaliza tu orden con este cupón especial de descuento.
11	Poscompra / Agradecimiento	Esencial	Alto (4/5)	Cientes que completan un pedido y no han recibido otras comunicaciones promocionales en la última semana.	¡Gracias por tu compra, [Nombre]! Tu pedido #[Número] está en preparación. Descubre cómo cuidar tu producto aquí.
12	Abandono de Navegación	Intermedio	Alto (4/5)	Cientes identificados que visitan fichas de productos pero no agregan al carrito ni compran.	¿Te gustó lo que viste? [Nombre de Producto] está llamando tu atención. Mira sus valoraciones y llévate hoy.
13	Cumpleaños en el Mes (General)	Intermedio	Medio (3/5)	Cientes cuya fecha de cumpleaños está registrada en el mes en curso.	¡Llegó tu mes! Queremos celebrar tu cumpleaños contigo. Disfruta un 20% OFF durante todo este mes.
13.1	Cumpleaños en el Mes (Clientes TOP y ALTOS)	Intermedio	Medio (3/5)	Cientes de alto valor (TOP y ALTOS) que cumplen años en el mes en curso.	Email/WhatsApp: ¡Feliz mes de cumpleaños, [Nombre]! Te regalamos un obsequio exclusivo + bonificación especial en tu próxima visita.
13.2	Cumpleaños en el Mes (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Intermedio	Medio (3/5)	Cientes de valor medio o bajo que cumplen años en el mes en curso.	¡Celebra tu cumpleaños con nosotros! Usa el código CUMPLE15 y date un gusto.

14	Cumpleaños en la Semana (General)	Intermedio	Medio (3/5)	Cientes que cumplen años durante la semana corriente.	¡Tu cumpleaños es esta semana! Prepara tu regalo especial usando este cupón en tu compra.
14.1	Cumpleaños en la Semana (Clientes TOP y ALTOS)	Intermedio	Medio (3/5)	Cientes de alto valor (TOP y ALTOS) que cumplen años durante la semana corriente.	Personalizado: ¡Feliz semana de cumpleaños [Nombre]! Ven a nuestra tienda física o usa este bono VIP en la web.
14.2	Cumpleaños en la Semana (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Intermedio	Medio (3/5)	Cientes de valor medio o bajo que cumplen años durante la semana corriente.	¡Faltan pocos días para tu cumpleaños 🎂. Reclama tu descuento antes de que finalice la semana.
15	Segunda Compra	Intermedio	Alto (4/5)	Cientes que han realizado únicamente una compra previa y están en el momento ideal para la re-compra.	¿Cómo te fue con tu primera compra? Descubre estos productos complementarios ideales para ti con un 10% OFF.
16	Encuesta / Solicitud de Reseña	Intermedio	Medio-Largo Plazo (2/5)	Cientes que realizaron una compra y han transcurrido 15 días desde la entrega del pedido.	¿Qué te pareció tu pedido? Cuéntanos tu experiencia y recibe un bono de descuento en tu próxima compra.
17	Pago Rechazado / Fallido (Día Siguiente)	Transaccional	Alto (4/5)	Cientes cuya transacción bancaria o tarjeta fue rechazada y se les ofrece un medio alternativo (ej. crédito/financiación).	Tuvimos un problema procesando tu pago. Intenta de nuevo o solicita crédito rápido con [Pasarela de Crédito] aquí: [Link]
18	Pago Rechazado / Fallido (1 Semana)	Transaccional	Alto (4/5)	Cientes con transacción fallida que no han comprado tras 7 días y se les reitera la solución.	Aún podemos ayudarte a finalizar tu compra. Elige pagar a cuotas o por transferencia sin complicaciones.
19	Potencial de Aumentar Ticket (General)	Avanzado	Alto (4/5)	Cientes con comportamiento de compra de bajo valor pero con alta probabilidad analítica de Cross-selling o Upselling, que acumulan 3 meses sin comprar.	Completa tu kit ideal: Llevando [Producto A] + [Producto B] obtén un 20% de descuento en el total.
19.1	Potencial de Aumentar Ticket (Clientes TOP y ALTOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes TOP/ALTOS con oportunidad de incrementar el valor de cesta mediante combos premium o productos complementarios de alta gama.	Email/WhatsApp: Eleva tu experiencia: Añade nuestra línea Premium a tu pedido por solo un valor diferencial especial.
19.2	Potencial de Aumentar Ticket (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes MEDIOS/BAJOS a los que se les propone paquetes (bundles) para subir el valor promedio de la orden.	¡Llévate más por menos! Compra el combo x3 de [Categoría de Producto] y ahorra un 15%.
20	Potencial de Aumentar Frecuencia (General)	Avanzado	Alto (4/5)	Cientes con baja frecuencia de visitas a la tienda pero con alto potencial de recompra según modelos analíticos, tras 3 meses de inactividad.	¡No te lo pierdas! Novedades exclusivas cada semana. Mira lo que acaba de llegar para ti.
20.1	Potencial de Aumentar Frecuencia (Clientes TOP y ALTOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes TOP/ALTOS con baja frecuencia a los que se motiva con lanzamientos semanales o beneficios por visitas recurrentes.	VIP: Hola [Nombre], sabemos que te gusta estar al día. Te invitamos a conocer las colecciones capsula dadas de alta esta semana.
20.2	Potencial de Aumentar Frecuencia (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes MEDIOS/BAJOS a los que se les incentiva a volver mediante compras frecuentes con acumulación de puntos.	¡Acumula puntos en cada compra! Vuelve hoy y suma el doble de puntos para tu siguiente descuento.
21	Cientes que Debieron Haber Comprado (General)	Avanzado	Muy Alto (5/5)	Cientes que acumulan 6 meses sin comprar y cuya recencia superó su ciclo promedio individual o estimado de recompra.	Es hora de reabastecer tu [Categoría de Producto favorita]. Haz tu pedido en un clic antes de que te quedes sin stock.
21.1	Cientes que Debieron Haber Comprado (Clientes TOP y ALTOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes TOP/ALTOS cuya recencia superó su ciclo de recompra habitual.	Email/SMS Personalizado: Hola [Nombre], es momento de renovar tus favoritos. Hemos preparado tu carrito con tu pedido habitual.
21.2	Cientes que Debieron Haber Comprado (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes MEDIOS/BAJOS cuya recencia superó su ciclo estimado de recompra.	¿Te estás quedando sin tu [Categoría de Producto]? Haz tu pedido hoy con envío express gratis.
22	Cientes con Relación Creciente (General)	Avanzado	Alto (4/5)	Cientes que compraron en la última semana y cuyo volumen/frecuencia de compra aumentó en comparación con el periodo anterior.	¡Nos encanta verte crecer con nosotros! Como agradecimiento por tu preferencia, activamos un beneficio permanente en tu cuenta.
22.1	Cientes con Relación Creciente (Clientes TOP y ALTOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes TOP/ALTOS que continúan aumentando su valor con la marca en la última semana.	Email/Carta del CEO: Gracias por ser uno de nuestros clientes más valiosos. Te otorgamos estatus VIP con atención personalizada.
22.2	Cientes con Relación Creciente (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes MEDIOS/BAJOS que han incrementado sus compras recientemente.	¡Estás a un paso del siguiente nivel! Acumula \$50.000 más en tu próxima compra y desbloquea envíos gratis para siempre.
23	Preferencia Compras Días de Semana (General)	Avanzado	Medio-Largo Plazo (2/5)	Cientes cuya mayor propensión histórica es comprar de lunes a jueves, que acumulan 3 meses sin realizar pedidos.	(Enviado Lunes u Hoyo Martes): Arranca la semana estrenando. Ofertas exclusivas de Lunes a Jueves para tus compras web.
23.1	Preferencia Compras Días de Semana (Clientes TOP y ALTOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes TOP/ALTOS con hábito de compra de lunes a jueves, inactivos por 3 meses.	Haz tus pedidos de la semana sin filas. Acceso prioritario a nuestro stock de la semana para clientes VIP.
23.2	Preferencia Compras Días de Semana (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes MEDIOS/BAJOS con hábito de compra de lunes a jueves, inactivos por 3 meses.	Martes de Beneficios: 10% OFF adicional en tus compras realizadas de lunes a jueves.
24	Preferencia Compras Fin de Semana (General)	Avanzado	Medio-Largo Plazo (2/5)	Cientes cuya mayor propensión histórica es comprar sábados, domingos o festivos, que acumulan 1 mes sin compras.	(Enviado Viernes por la tarde): ¡Llegó el fin de semana! Prepárate para tus planes con estas ofertas especiales del finde.
24.1	Preferencia Compras Fin de Semana (Clientes TOP y ALTOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes TOP/ALTOS con hábito de compra en fines de semana, inactivos por 1 mes.	WhatsApp/Disfruta tu fin de semana. Visita nuestras boutiques o compra online con atención y despacho preferencial.
24.2	Preferencia Compras Fin de Semana (Clientes MEDIOS y BAJOS)	Avanzado	Medio (3/5)	Cientes MEDIOS/BAJOS con hábito de compra en fines de semana, inactivos por 1 mes.	¡Flash Sale de Fin de Semana! Solo por este sábado y domingo: Envío gratis en todas tus compras.