



Validación de tickets de compra con IA

- Caso de uso -



El cliente

Fabricante de productos alimenticios con base de cereales, con distribución nacional en su país.



Objetivos

- Premiar a los clientes que compran sus productos.
- Incentivar las ventas a través de sus canales de distribución.
- Captar datos de contacto e información estructurada del consumidor final.
- Obtener trazabilidad de los productos comprados, puntos de venta y localización de los clientes.



Reto

El fabricante vende sus productos a través de múltiples cadenas de supermercados y distribuidores, sin acuerdos directos con cada uno de ellos. Quería lanzar una promoción exclusiva para compradores reales, sin modificar el packaging de sus productos (sin códigos únicos ni QRs) y sin depender de acuerdos con todos los puntos de venta.



La solución con Easypromos

Dinámica de participación

- Se utilizó un **Quiz con tiempo**, accesible solo para usuarios que subieran un ticket de compra válido, con un importe mínimo de \$5 en productos de la marca.
- La participación requería registro previo a través de un **formulario 100% personalizable** (nombre, email y teléfono), con verificación obligatoria del correo electrónico y número de teléfono, asegurando la captación de datos de alta calidad.
- Una vez validado el ticket, los usuarios accedían al quiz, compuesto por 10 **preguntas aleatorias** de diferentes niveles de dificultad.
- Aquellos que respondían correctamente a todas las preguntas recibían un **premio directo** en metálico. El cliente quería evitar el sorteo aleatorio, y dar premio directamente por habilidad.

Validación de tickets con IA

- El sistema de **validación automática** de Easypromos permitió detectar los productos comprados a partir de cualquier tipo de ticket, independientemente del supermercado o formato.
- El fabricante cargó **más de 300 referencias de producto** en la plataforma, que fueron detectadas por la IA.
- En caso de que un ticket tuviera una nueva referencia no reconocida, o la calidad del ticket no permitiera su lectura automática, se activaba un **flujo de revisión manual**.
- Este sistema de revisión incluía **notificaciones automáticas** tanto para el administrador como para el usuario, manteniendo la trazabilidad y mejorando la experiencia.

Sincronización y automatización

- Todos los datos recogidos (productos comprados, establecimiento, localización, datos del usuario) fueron estructurados y **sincronizados automáticamente con el CRM y sistema de email marketing del cliente**.
- Esto permitió lanzar **comunicaciones personalizadas posteriores**, segmentadas por producto comprado, ubicación y comportamiento.



Funcionalidades avanzadas utilizadas

- **Validación automática** de tickets con IA
- Revisión manual integrada y **aprendizaje del sistema**
- Registro con **doble verificación** (email y teléfono)
- Quiz con **preguntas aleatorias** y control de tiempo
- **Sincronización con CRM** y herramientas de marketing
- **Notificaciones automáticas** para revisiones manuales
- **Adaptación a múltiples formatos** de ticket y supermercados
- **Diseño 100% adaptado** a la marca del cliente
- **Promoción embebida** en la web del cliente
- Uso de **dominio propio** propiedad del cliente
- **Progressive Web App**, para que los clientes instalaran la promo como una app en sus móviles



Resultados obtenidos

- Más de 1.000 participantes en la primera semana
- 0 casos de fraude detectados
- 100% de datos de usuarios verificados y de calidad
- Información estructurada de productos, establecimiento y localización por usuario, accesible vía API, Webhook, o CSV/Excel
- Automatización completa del proceso de validación y segmentación
- Alta satisfacción del equipo interno por la eficiencia del sistema y la facilidad de implementación

Bonus:

Combinar con cualquier dinámica de Easypromos

La funcionalidad de validación de tickets de compra en Easypromos se puede combinar con cualquiera de las dinámicas gamificadas disponibles.

Por ejemplo:

- Ofrecer premios directos mediante una Ruleta de premios o un Rasca y gana, dando oportunidades adicionales según el importe del ticket o la cantidad de productos comprados.
- Realizar un sorteo final entre todos los participantes, otorgando participaciones adicionales por cada ticket validado o en función del gasto total acumulado.

