

How to set up a successful Prize Store

How to set up a successful Prize Store

Cómo maximizar el uso de la Tienda de Canje

La tienda de premios es solo la "guinda del pastel" y no el "pastel" en sí.

Si bien es un buen motivador lograr que la gente participe, algunas organizaciones no tienen habilitada la Tienda de premios y aun así muestran altos niveles de participación. Esto se debe a que el beneficio del sistema no radica en los premios que reciben las personas, sino en las mejoras en la calidad de vida que obtienen en su lugar de trabajo.

Cuando estés pensando en la tienda de premios, esta breve guía te ayudará a maximizar su impacto.



Siempre piensa en términos de dinero, nunca sobre puntos.

Al crear tu tienda, piensa en términos de dinero y no de monedas. Calcula el valor de cada artículo según su coste o el "precio" al que quieras fijarlo. Si un par de entradas de cine cuestan XX en tu

moneda local, ese es el precio que debes establecer en la tienda.



Ten un equilibrio entre artículos de ticket bajo, medio y alto.

Ten artículos de bajo valor (entradas de cine, tarjetas de café), artículos de valor medio (vales de comida, flores, chocolates, etc.) y artículos de valor alto (experiencias, parques de atracciones, etc.). Esto te dará un balance para las personas que buscan canjear a corto, mediano y largo plazo.



Incluye una gran cantidad de elementos no materiales.

Recomendamos que también incluyas muchos elementos no materiales, tal como un día libre, horarios flexibles, tener un mentor, estacionamiento gratuito o VIP, etc. Elementos que tienen más que ver con la calidad de vida o los beneficios, y que no le cuestan directamente a la organización. y dan mucho valor al empleado.



Ten un presupuesto claro para la tienda.

El sistema incluye una calculadora que te ayuda a tener un presupuesto claro para tu tienda. Es importante que comprendas que no todos canjean sus monedas, además, puedes establecer restricciones de canje.



Políticas de canje

Usa políticas de canje que ayuden a reforzar los valores y métricas que deseas mejorar en tu organización. Ejemplos de estas políticas son:

- Restringe los canjes a las personas que no tienen ausencias.
- Que no tengan más de x llegadas tarde,
- Quienes hayan alcanzado sus metas,
- No tener actas ni registros administrativos o
- Quienes tienen una puntuación EmolQ de x.

Esto permitirá que solo los miembros del equipo que realmente lo merezcan puedan canjear sus puntos en la tienda.

Estas políticas de redención deben estar claramente publicadas en la sección de Comunidad > Organización.



Recuerda que la tienda de premios es solo la "guinda del pastel".

Vale la pena repetir que la tienda de premios no debe ser una gran fuente de gastos para tu organización. Es solo la guinda del pastel, utilizada para impulsar la participación.

Recuerda y notifica siempre a tu personal que la tienda no es la razón por la que deberían participar. La razón para participar es mejorar el clima y la cultura de la organización.

La organización ofrece a todos una herramienta poderosa para comunicar con precisión y de manera segura sus sentimientos sobre ellos y sus compañeros de trabajo. Ese es el valor real del sistema. La forma en que la organización fomenta y aprecia su participación es a través de la tienda, pero esto es solo una pequeña muestra de agradecimiento.



Artículos en la tienda de canje

Los artículos en la tienda se dividen en dos categorías:

- Beneficios
- Productos



Beneficios

Estos son artículos sin costo o costo indirecto para la organización. Esto significa que no hay necesidad de pagar por ellos a un tercero.

Les sugerimos que tengan al menos de 5 a 10 beneficios, y el valor de estos se puede calcular en términos de "semanas", es decir, cuántas semanas le tomará a una persona ganar suficientes puntos si participa todos los días.

Beneficios - Valor en puntos

Ejemplos con valores aproximados de "semana":

- Llegar 2 horas más tarde al trabajo - 8 semanas (4480)
- Salida 2 horas antes - 8 semanas (4480)
- Horario flexible por una semana - 6 semanas (3660)
- Día Libre - 10 Semanas (5600)
- Hora extra de almuerzo - 4 semanas (2240)
- Vístete casual por una semana entera - 3 semanas (1680)
- Estacionamiento VIP por una semana - 18 semanas (10080)
- Elije un mentor en la empresa por una semana - 7 semanas (3920)
- Una hora libre durante el día para lo que necesites - 5 semanas (2800)
- Trabajo desde casa por un día - 20 semanas (11200)
- Trabajo desde casa por una semana - 35 semanas (19600)
- Elige tu trabajo favorito por un día - 5 semanas (2800)
- Elige tu trabajo favorito para hacer una semana - 10 semanas (5600)
- Uso de la oficina de tu jefe por un día - 13 semanas (7280)
- Trae a tu mascota por un día - 14 semanas (7840)
- Cambia de trabajo con tu jefe por un día - 21 semanas (11760)



Productos

Estos artículos tienen un costo directo para la organización. A diferencia de los beneficios, los productos se ven afectados por la tasa de conversión establecida en la tienda de premios.

A.- Ideas de bajo costo:

- Entradas de cine
- Corte de pelo
- Vale de transporte público
- Tarjeta de regalo
- Té o Café Gourmet

- Arreglo floral
- Cupón de estacionamiento gratuito
- Vale de almuerzo
- Globos
- Lavado de autos
- Helado o Postre

B.- Ideas de Coste Medio:

- Tratamiento de spa
- Botella de vino
- Queso Gourmet
- Clase de cocina
- Pizza para el equipo
- Masaje relajante
- Clase de yoga
- Clase en el gimnasio
- Manicura o Pedicura
- Tratamiento capilar
- Depilación
- Maquillaje

C.- Ideas de Alto Costo:

- Cena para dos
- Cesta de regalo
- Entradas para conciertos
- Almuerzo con el presidente
- Noche de hotel
- Silla de oficina
- Equipo electrónico
- Cubierta para un club nocturno
- Entradas para el parque de atracciones local

ClarityWave® 

Revision #1

Created 2026-05-09 02:58:50 UTC by APIUser

Updated 2026-05-09 02:58:54 UTC by APIUser