

Promociones

Última actualización: 01/10/2026 · <https://academy.delitbee.com>

Las promociones o cupones son la herramienta perfecta para **fidelizar** a vuestros usuarios, pero sobre todo un incentivo para que rompan la barrera del **primer pedido**. A continuación os mostramos los tipos más comunes de promociones y cómo configurarlas en el [Delitbee Portal](#)

i

Nuestra tienda online cuenta con un sistema opcional de verificación por SMS que impide que los usuarios hagan “trampas” con las promociones.

Para nuevos usuarios

La más importante, con ella conseguiréis incentivar que un usuario que entra por primera vez en vuestra tienda online pida y pruebe. Generalmente es la que usaréis cuando hagáis publicidad.

Cómo se configura:

- Suelen ser de tipo porcentual y generalmente rondando el 20%
- Sobre el valor del carrito
- Con pedido mínimo bajo, rondando los 20-25€
- Sin establecer límite de presupuesto
- Sin límite de tiempo: Con fecha de fin muy en el futuro, si se llegara se puede editar y avanzar la fecha de nuevo.
- **Visibilidad pública:** Los usuarios nuevos verán la promoción disponible en la tienda online.
- Máximo 1 uso por cliente
- **Activar “Solo para usuarios nuevos”**

i

Si usas esta promoción en tus anuncios, comparte un enlace que deja el cupón ya aplicado en la tienda: [Enlaces con cupón pre-aplicado para tus campañas](#)

Para usuarios fieles

Muy importante, este tipo de promociones empujan a los clientes a comprar más ya que ven de antemano el premio que conseguirán al llegar a los X pedidos.

Cómo se configura:

- Suelen ser de tipo fijo y en función de lo que quieras que consigan, por ejemplo:
 - Si es a partir del sexto pedido con un mínimo de 25, el usuario ha consumido ya 150 euros, 20 euros de regalo tendría sentido.
 - Si es a partir del tercer pedido, con mínimo de 30, el usuario ha consumido 90. 10 euros de regalo tendría sentido.
- Sobre el valor del carrito
- Sin establecer límite de presupuesto
- Sin límite de tiempo: Con fecha de fin muy en el futuro, si se llegara se puede editar y avanzar la fecha de nuevo.
- **Visibilidad pública:** Muy importante para que los usuarios vean lo que les falta para completar la promoción.
- Máximo 1 uso por cliente
- **Activar para “Clientes fieles”** e indicar el número de pedidos previos que deben haber hecho.

Eventos concretos

Para fomentar la compra en momentos concretos, tipo navidad, san valentin, etc. Como el “black friday” y se mantiene durante una semana. Generalmente contaréis con un presupuesto para ello y lo expondréis en anuncios o flyers.

Cómo se configura:

- Normalmente porcentual
- Con límite de presupuesto establecido

- Con límite de tiempo específico y corto, 1-2 semanas
- **No visible.** Solo los usuarios que conozcan el cupón podrán usarlo.
- Podéis jugar con varios usos por cliente, ya hay un límite de presupuesto que evita gastos excesivos.
- **Una vez completada no se vuelve a usar.** La podéis borrar, si quisierais crear otro evento igual (por ejemplo el siguiente año) habrá que crear una nueva con el mismo código.

i

Aunque el cupón no sea visible, puedes compartir un enlace que lo pre-aplica, así el cliente no tiene que escribirlo. Más info: [Enlaces con cupón pre-aplicado para tus campañas](#)

Compensación a un usuario

Habrás casos en los que recibiréis alguna queja de algún usuario, podéis utilizar los cupones para que pidan de nuevo en lugar de reembolsarles el pedido (o parte de él).

Cómo se configura:

- Generalmente de tipo fijo y sin pedido mínimo. El cupón se crea para compensar una cantidad de otro pedido.
- Entre 1 y dos meses de validez.
- Para que sólo sea para ese usuario podéis utilizar una o las dos opciones siguientes:
 - Asignar su email (lo encontraréis en el pedido anterior) en la restricción por correo electrónico: Esto permitiría hacerlo visible ya que solo le aparecería a esa persona.
 - Asignar un código de cupón específico para ellos, si luego lo quieren pasar a otra persona, allá ellos.

Pedidos gratis a cambio de visibilidad

Se suele utilizar con influencers.

Cómo se configura:

- Porcentual 100%
- Sobre el total (incluye el reparto)

- **Asignar presupuesto al cupón** para establecer el máximo que puedan pedir
- Sin máximo de usos, el presupuesto ya establece el límite.
- Aconsejamos limitar por email. Para ello el beneficiado debería haberse creado una cuenta con ese email y habérselo proporcionado, o haber hecho un pedido antes para poder ver qué email utiliza su usuario.
- **NO VISIBLE**

i

Dale a cada influencer un enlace con su cupón ya aplicado para que sus seguidores lo usen sin teclearlo. Más info: [Enlaces con cupón pre-aplicado para tus campañas](#)

Promociones 2×1 / 3×2 / NxM

Permite crear promociones tipo 2×1, 3×2, 4×2 o cualquier combinación equivalente.

Funcionamiento:

- Compatible tanto con:
 - promociones normales
 - promociones del Club
- Puede aplicarse sobre:
 - un único producto
 - una combinación de productos

Limitaciones actuales:

- **No** aplica sobre **modificadores**
- **No** aplica sobre **atributos internos** de combos
- **No** compatible con **promociones dentro de productos combo** mediante sus atributos internos

Algunos ejemplos:

- Compra 2 pizzas y paga 1
- Compra 3 burgers y paga 2

- Compra 4 bebidas y paga 2
- Compra 2 productos seleccionados entre una lista y recibe el más barato gratis

EXTRA: Promociones sobre productos concretos

Se suelen utilizar para promocionar:

- Nuevos productos
- Productos cercanos a fecha de expiración
- Productos menos vendidos

Se puede configurar accediendo a la sección de promociones desde el [Portal de Delitbee](#):

1. Una vez en la sección de promociones haz click en Nueva Promoción
2. En la nueva ventana elige Promoción a medida y pulsa sobre Siguiente
3. En la sección Detalles de promoción "sobre el valor de" elige Productos destacados
4. Ahora simplemente elige los productos y configura la promoción a tu gusto



Si tienes dudas te recordamos que puedes pedir ayuda desde el chat del Portal de Delitbee o bien escribiendo a support@delitbee.com