



QUIÉNES SOMOS

QUIÉNES SOMOS

Innovación, tecnología, **creatividad y resultados.**

Una agencia de comunicación integral orientada a lograr objetivos con soluciones novedosas y un equipo multidisciplinario dispuesto a romper esquemas.





20

AÑOS DE EXPERIENCIA

+150

PROYECTOS ENTREGADOS

+80

MARCAS IMPULSADAS

15

ESPECIALISTAS CREATIVOS

CAP. 02

EQUIPO

Un equipo **multidisciplinario** y especializado.

Contamos con un equipo multidisciplinario y especializado, que comprende las complejidades y dinámicas propias de la industria.

Nuestra trayectoria se refleja en la capacidad para desarrollar estrategias claras y personalizadas que se alinean con los objetivos específicos de cada cliente.





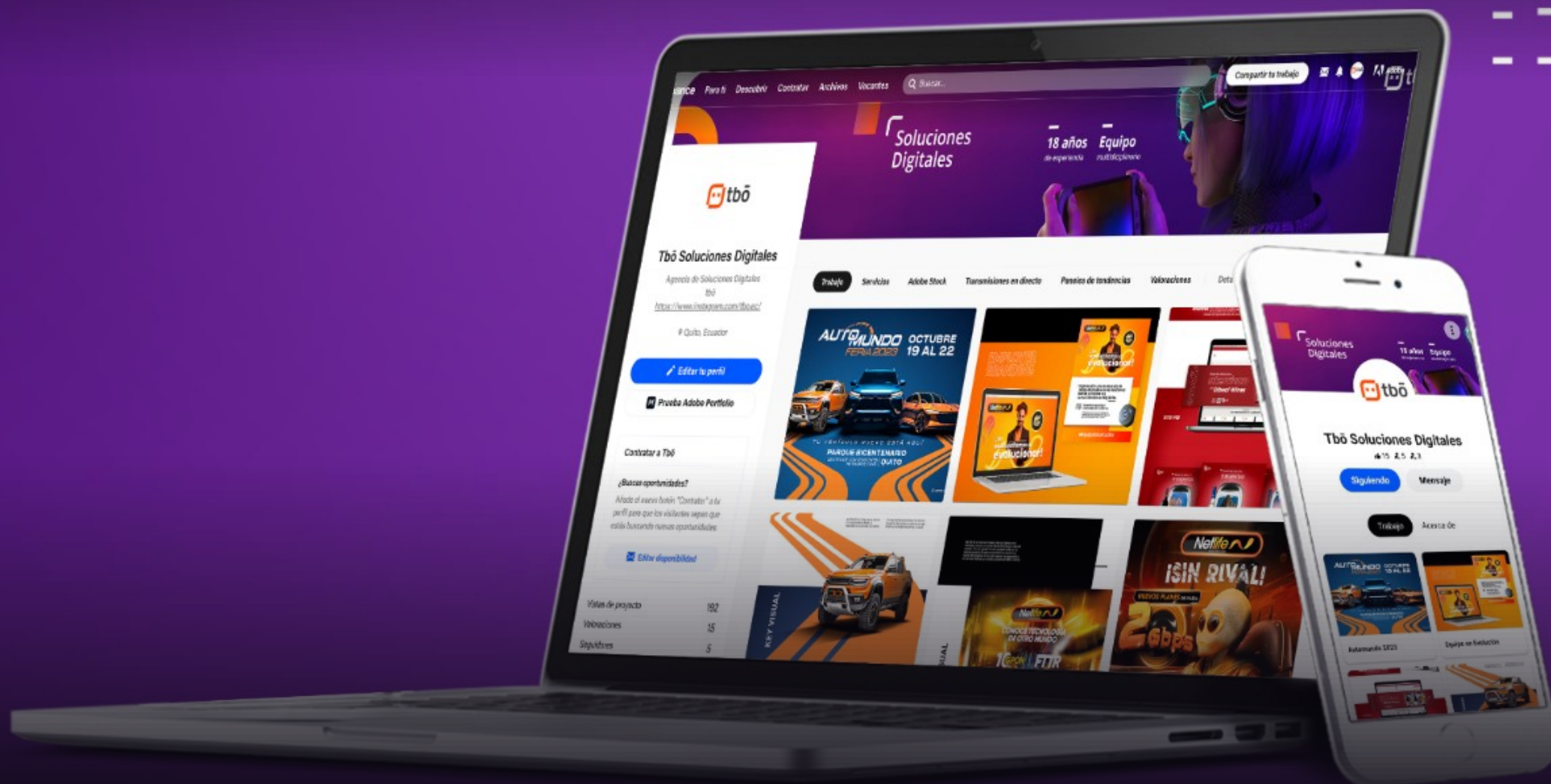
CAP. 03

PORTAFOLIO

Nuestro Portafolio Bē

¡Conoce más de nuestro trabajo para
marcas líderes como la tuya!

VISITA NUESTRA PÁGINA →



SOLUCIONES

LO QUE HACEMOS

UN SOLO EQUIPO, **TODAS** LAS DISCIPLINAS



01

BRANDING & ESTRATEGIA

- IDENTIDAD DE MARCA
- NAMING & VERBAL IDENTITY
- ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN
- BRAND GUIDELINES

02

DIGITAL & TECNOLOGÍA

SITIOS WEB & E-COMMERCE

EXPERIENCIAS INTERACTIVAS

SOCIAL MEDIA & PAUTA

SEO & ANALÍTICA

03

CONTENIDO & PRODUCCIÓN

PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

FOTOGRAFÍA & CGI

CAMPAÑAS 360°

ACTIVACIONES BTL

CAP. 05

CLUB DE LA ENERGÍA

CASO DE ESTUDIO · TBÔ PARA BATERÍAS ECUADOR

EL CLUB DE LA ENERGÍA

La plataforma que convierte cada venta e instalación de
nuestros técnicos en puntos, premios y lealtad de marca —
de punta a punta.



COBERTURA NACIONAL

CATÁLOGO DE PREMIOS

SEGUIMIENTO EN TIEMPO REAL



Programa **Nacional** de Fidelización.

Un programa de incentivos a nivel nacional creado para motivar y premiar a los técnicos de centros de servicio automotriz por su recomendación y venta de Baterías Ecuador.

COBERTURA NACIONAL

CATÁLOGO VARIADO DE PREMIOS

ENTREGA A DOMICILIO O TALLER

CÓMO FUNCIONA

DE LA VENTA AL **PREMIO**, EN CINCO PASOS.

0 1

VENTA Y ACTIVACIÓN

El técnico realiza la instalación y activa la batería.

0 2

REGISTRO DIGITAL

Registra la venta de forma rápida en nuestra plataforma en línea.

0 3

ACUMULACIÓN

Suma puntos por cada registro exitoso.

0 4

LA EXPERIENCIA DE CANJE

El usuario accede a una pasarela de premios digital con un catálogo variado.

05

ENTREGA DIRECTA

Para su comodidad, los premios se envían a domicilio (residencia) o directamente a su lugar de trabajo (taller).

CAP. 07

LA PLATAFORMA

LA PLATAFORMA

**ASÍ SE VE EL CANJE DE
PREMIOS.**



CLUB DE LA ENERGÍA

Catálogo

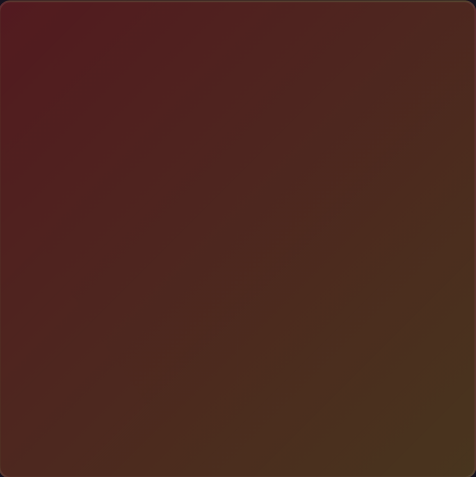
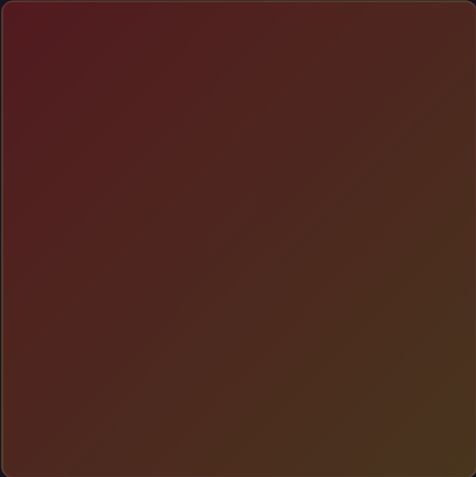
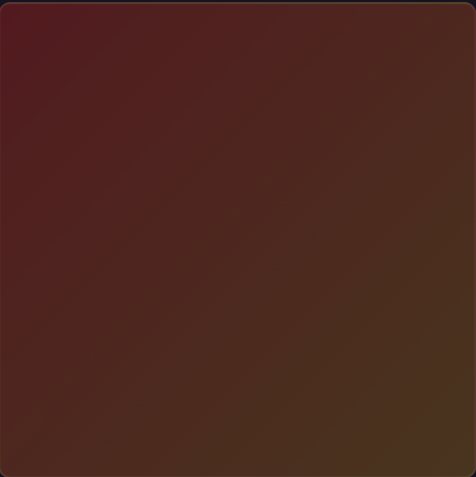
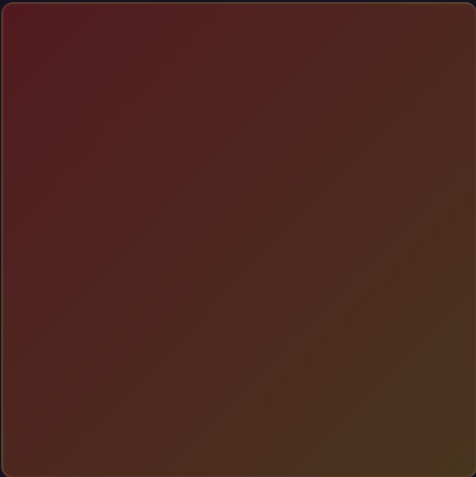
Mis puntos

Mis pedidos

Perfil

Saldo disponible

4,250 pts



redeemcode.grow.ec ↗

USUARIO

user@example.com

COPIAR

CONTRASEÑA

tbadmin

COPIAR

ENTRAR A LA PLATAFORMA →

CAP. 08

LOGÍSTICA

ALIADOS PARA ENTREGAR CADA PREMIO.

NIVEL	NOMBRE DEL NIVEL	PREMIO PROPUESTO	VALOR ESTIMADO	ENFOQUE DE LA RECOMPENSA	OBSERVACIÓN
Nivel 1	Antojo Express	Combo de Pollo KFC (Festín para 4–5 personas)	\$15 – \$20 USD	Instantáneo, familiar y de consumo masivo.	—
Nivel 2	Salida de Fin de Semana	Combo de Cine para 4 personas (entradas + snacks) o tarjeta de regalo de \$40 en supermercados locales.	\$40 – \$50 USD	Entretenimiento y utilidad para la economía del hogar.	—

NIVEL	NOMBRE DEL NIVEL	PREMIO PROPUESTO	VALOR ESTIMADO	ENFOQUE DE LA RECOMPENSA	OBSERVACIÓN
Nivel 3	Conectividad & Estilo	Auriculares inalámbricos over-ear (JBL / Sony) con cancelación de ruido, o smartwatch de última generación (Xiaomi / Huawei).	\$80 – \$110 USD	Tecnología moderna, portátil, de uso diario y con un consumo eléctrico insignificante.	El precio de envío varía; se recomienda envío con seguro.
Nivel 4	Relax de Fin de Semana	Escapada de 1 noche para 2 personas en una hostería de montaña o spa local (ej. Baños, Mindo, Imbabura) con desayuno incluido.	\$200 – \$250 USD	Experiencia de descanso y turismo local previo al gran premio.	—
Nivel 5	El Gran Escape	Viaje todo incluido (3D/2N) para 2 personas a Decameron Punta Centinela.	\$600 – \$800 USD	El premio gordo: una experiencia de playa premium, aspiracional y memorable.	—

OPERADOR	COSTO DE ENVÍO	OBSERVACIÓN	PREMIO SUGERIDO
Servientrega	Envío de documentos a ciudades principales: \$5.38, según el cantón.	Valores exactos en el cotizador web . Liquidar valores en la web · Tarifario 2026.	TODOS LOS NIVELES

CAP. 09

INVERSIÓN

INVERSIÓN

LO QUE CUESTA
CONSTRUIR Y MANTENER
EL CLUB.

DESARROLLO DE LA PLATAFORMA

\$5.500,00 + IVA

PAGO ÚNICO

Backend, panel administrativo, motor de canje de puntos, catálogo de premios, módulo de pedidos, módulo de feedback y app del vendedor (PWA).

GESTOR DE CANJES

\$450,00 + IVA

POR MES · HASTA 20 HORAS

La agencia gestionará semanalmente los pedidos, despachos, registro de egresos, comprobantes de envío y reposición de inventario, más un 15% sobre el valor de compra de los productos y los costos de envío.

MANTENIMIENTO MENSUAL DE LA PLATAFORMA

\$120,00 + IVA

POR MES · 4 HORAS

Soporte continuo sobre la plataforma en producción.

Incluye:

- Corrección de errores o fallos reportados
- Actualizaciones de seguridad y de dependencias
- Monitoreo del funcionamiento de la plataforma
- Ajustes menores de configuración o contenido
- Soporte técnico por correo
- Acompañamiento en el uso de la plataforma

[Ver alcance técnico completo →](#)

CAP. 10

CONECTEMOS

¿Tienes algún proyecto en mente?

CONVERSEMOS →



- **tbō • soluciones digitales**

PROPUESTA TÉCNICA DE DESARROLLO

Club de la Energía

Plataforma de fidelización para vendedores de Baterías Ecuador:
acumulan puntos por cada venta y los canjean por premios, con
seguimiento de pedido de punta a punta.



CLIENTE

Baterías Ecuador

PROYECTO

Club de la Energía

STACK

Next.js + PostgreSQL

PREPARADO POR

tbō — Desarrollo

OBJETIVO

Qué construimos

Un sistema de canje de puntos. Los puntos ganados los calcula y entrega un sistema externo (por cada venta de baterías); nuestra plataforma administra el catálogo de premios, ejecuta el canje llevando el registro de puntos usados, y gestiona el estado de cada pedido. Todo con un panel administrativo por roles y una experiencia móvil para el vendedor.

El modelo es de **una sola moneda: puntos canjeables directamente por premios**. No incluye niveles, categorías ni medallas: el enfoque es simple y directo, centrado en ganar, ver el saldo y canjear.

Decisiones que cierran el alcance

Dos puntos deben confirmarse con Baterías Ecuador en el arranque, porque determinan la arquitectura y el esfuerzo.

PUNTO CRÍTICO

Cómo se conectan los puntos

El sistema externo es la fuente de verdad de los puntos ganados. Necesitamos saber si expone una API que devuelva el saldo por vendedor, o si solo hay base de datos / archivos.

Recomendación: API en vivo para saldo en tiempo real. Sin ella, se acuerda importación programada (saldo no instantáneo).

DEFINIDO

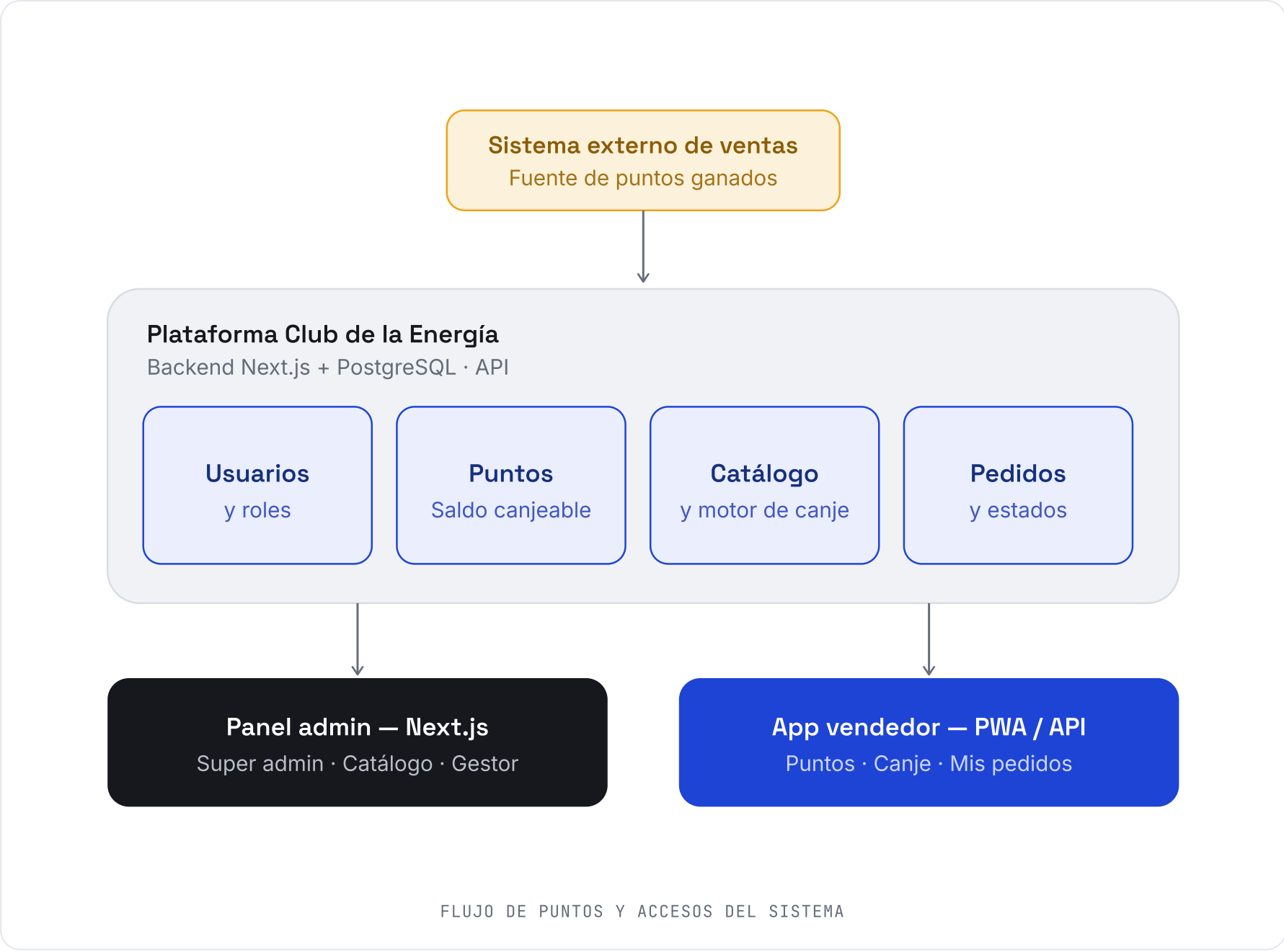
Experiencia del vendedor

Next.js resuelve el lado administrativo. Para el vendedor final se usa una PWA responsive sobre el mismo Next.js: funciona como app en el celular, sin costo de tiendas.

Recomendación: PWA ahora; la misma API alimenta una app nativa si se requiere a futuro.

Cómo encaja todo

El sistema externo alimenta los puntos ganados. La plataforma (Next.js + PostgreSQL) concentra usuarios, saldo, catálogo y pedidos, y se accede por dos vías: el panel admin y la app del vendedor.



Calcula y entrega los puntos ganados por venta. Fuera de nuestro desarrollo.

Backend Next.js + PostgreSQL + API. Núcleo del proyecto.

Super admin, administrador de catálogo y gestor de pedidos.

App vendedor (PWA)

Saldo de puntos, catálogo, canje y seguimiento de pedidos.

Roles y permisos

Cuatro perfiles, con control de acceso por recurso mediante un esquema de roles y permisos (RBAC).

Super admin`acceso total`

Configuración global y todos los módulos. Perfil interno de tbō / responsable del cliente.

Admin de catálogo`gestión comercial`

Administra premios, stock, imágenes, usuarios y vendedores, y los parámetros de puntos. No interviene en pedidos.

Gestor de pedidos`operación de pedidos`

Panel recortado: ve la cola de pedidos y cambia sus estados. Es el segundo tipo de administrador solicitado.

Vendedor`usuario final`

No entra al panel administrativo. Usa la PWA para ver su saldo, canjear puntos y consultar el estado de sus pedidos.

Motor de puntos y canje

La pieza más sensible del sistema. Un vendedor no puede gastar puntos que no tiene, ni canjear dos veces.

$$\text{puntos_disponibles} = \text{puntos_ganados (externo)} - \text{puntos_canjeados (interno)}$$

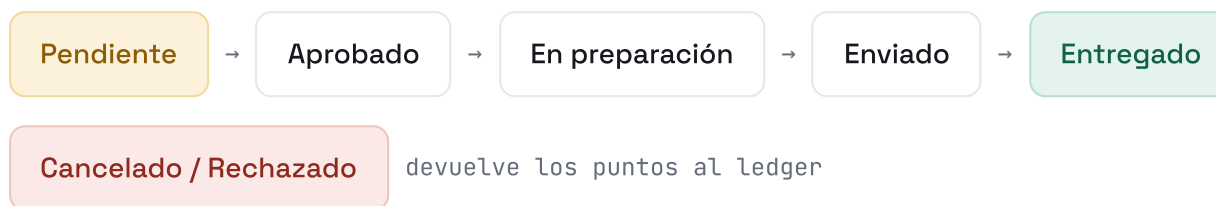
El externo entrega lo ganado; nosotros llevamos lo usado. El disponible se calcula, no se almacena.

Cómo se protege el canje

Al **mostrar el saldo** se usa el caché (refrescado por un job periódico) para no consultar el externo en cada pantalla. Al **canjear**, la validación es en tiempo real dentro de una transacción con bloqueo sobre el ledger del vendedor: se comprueba que el disponible cubra el costo, se registra el débito y se crea el pedido, todo de forma atómica. Cada canje lleva una **clave de idempotencia** para que un doble clic o reintento no genere dos débitos. Un job de **reconciliación** compara nuestro acumulado contra el externo y alerta cualquier diferencia.

Ciclo de vida del pedido

El canje crea un pedido en Pendiente. El gestor de pedidos lo mueve por la cola desde el panel administrativo; cada cambio queda registrado y notifica al vendedor.



El vendedor consulta el estado en su sección "Mis pedidos". Las notificaciones de cambio de estado salen por correo; WhatsApp y push quedan como fase futura. Tras la entrega, el vendedor puede dejar feedback sobre el proceso de canje; los resultados se consolidan en un tablero para el administrador.

Fases del desarrollo



0

Discovery

Definir el contrato de integración con el sistema externo y confirmar las decisiones de arranque.

BLOQUEANTE

1

Núcleo administrativo

Autenticación, roles y permisos, modelo de datos, y CRUD de catálogo y usuarios en el panel administrativo (Next.js).

2

Puntos y canje

Integración con el externo, libro mayor de puntos, y motor de canje con bloqueo transaccional e idempotencia.

3

Frontend del vendedor

PWA con inicio (saldo de puntos), catálogo, canje y “mis pedidos”.

4

Gestión de pedidos

Panel del gestor de pedidos, estados, historial de cambios y notificaciones por correo.

5 Reportería y endurecimiento

Tableros (incluyendo resultados del feedback del vendedor), auditoría, pruebas de carga sobre el canje y ajustes de seguridad.

07 GESTIÓN

Riesgos y dependencias

-
- 1 **Dependencia del sistema externo.** Sin su API o especificación, la Fase 2 no arranca. Es responsabilidad del cliente y debe quedar explícito.
 - 2 **Concurrencia y stock.** Varios vendedores compitiendo por el último premio se resuelve con el bloqueo transaccional del motor de canje.
 - 3 **Control de alcance.** Mantener fuera categorías, medallas, referidos y donaciones evita crecimiento no planificado del proyecto.
-

Qué incluye y qué no incluye

Delimitación formal del desarrollo. Lo que queda fuera es tan importante como lo que entra.



- Backend en Next.js con panel administrativo integrado y base de datos en PostgreSQL.
- Módulo de usuarios y vendedores con roles: super admin, admin de catálogo y gestor de pedidos.
- Catálogo de premios: alta y edición, costo en puntos, stock, categorías, imágenes y activación.
- Integración con el sistema externo para obtener los puntos ganados por vendedor (vía la API que provea el cliente).
- Motor de canje: libro mayor de puntos usados, cálculo de saldo disponible, control transaccional e idempotencia.
- Módulo de pedidos con estados e historial de cambios, operado por el gestor de pedidos.
- App del vendedor (PWA responsive): saldo, catálogo, canje y seguimiento de pedidos.
- Notificaciones por correo ante cambios de estado del pedido.
- Módulo de feedback del vendedor sobre la entrega y el proceso de canje, con tablero de resultados en el panel administrativo.



- Desarrollo o modificación del sistema externo que calcula y entrega los puntos (responsabilidad del cliente).
- Categorías, niveles o medallas: el modelo es de puntos directos.
- Programa de referidos, donaciones o cupones de terceros.
- Aplicación móvil nativa (iOS / Android); se contempla como fase futura sobre la misma API.
- Pasarelas de pago: el canje es por puntos, no involucra dinero.
- Notificaciones por WhatsApp o push (fase futura).
- Logística y envío físico de los premios; el sistema solo refleja los estados.
- Migración de datos históricos, salvo que se especifique aparte.

- Auditoría de acciones sensibles (canjes y cambios de estado).
- Despliegue en el entorno acordado y documentación básica de uso.

Supuestos y dependencias

- El sistema externo expone una API con el saldo de puntos por vendedor; de no existir, se acuerda una importación programada con saldo no instantáneo.
 - El cliente provee la infraestructura (servidor / hosting) con las especificaciones mínimas, o se cotiza por separado.
 - El contenido de los premios (imágenes y descripciones) es provisto por el cliente.
-

Costos del proyecto

Un pago único por el desarrollo descrito en este documento, más un plan de mantenimiento mensual opcional para mantener la plataforma actualizada y funcionando.

Servicio	Detalle	Valor
Desarrollo de plataforma de fidelización	Alcance completo descrito en este documento: backend, panel administrativo, motor de canje, catálogo, módulo de pedidos, módulo de feedback y app del vendedor (PWA).	\$5.500,00 pago único
Mantenimiento mensual	4 horas mensuales de soporte y mantenimiento sobre la plataforma en producción. Incluye: - Corrección de errores o fallos reportados - Actualizaciones de seguridad y de dependencias del sistema - Monitoreo del funcionamiento de la plataforma - Ajustes menores de configuración o contenido - Soporte técnico por correo para consultas del equipo de Baterías Ecuador - Acompañamiento en el uso de la plataforma	\$120,00 por mes

Forma de pago

