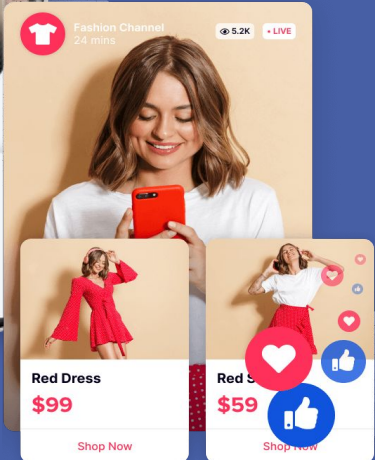
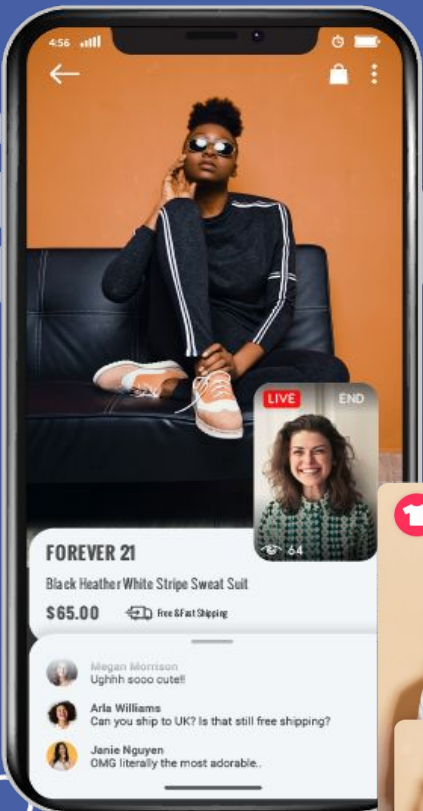


Live Commerce

Personal Live Shopping hará crecer 10x la conversión de los negocios.





La **Generación Z & Millennials** son quienes más
compran en **eCommerce**





+

86%

de los **consumidores**
esperan que las marcas sean
más reactivas
desde la pandemia

+ ♥

**US \$600 mil
millones**

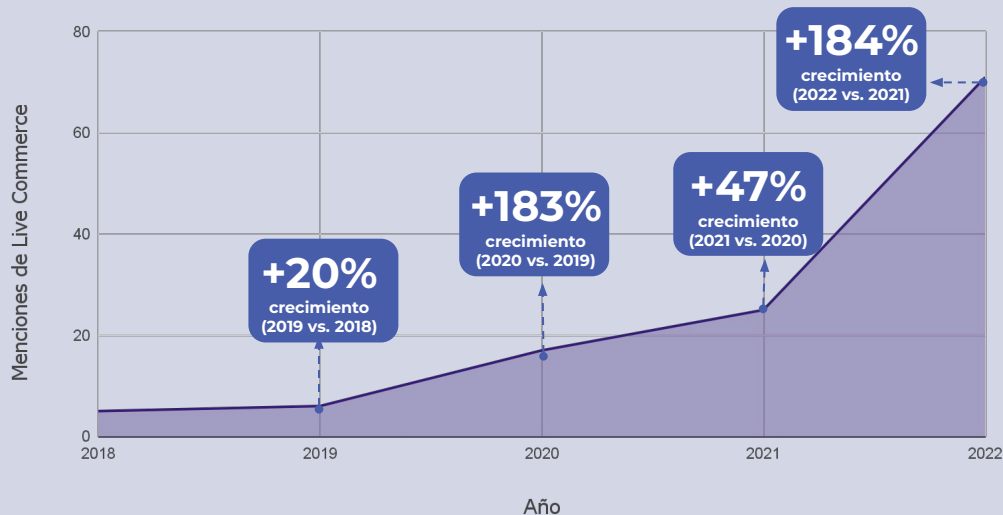


Proyección estimada de Live Commerce
para China **en 2023**

En **México**, Live Shopping comienza a tener **mayor presencia en el mercado**

Tendencia de contenidos sobre Live Shopping

(Número total de contenidos en Social Media)



Durante este **Hot Sale 2022**, algunas marcas mostraron la **iniciativa de vender a través de diferentes formatos** como lo es **Live Shopping**.

Los contenidos relacionados a **live shopping han aumentado 184% respecto al año 2021**.

Retailers, electrónicos y cosméticos, son algunas de las **industrias** que han comenzado a explorar **live commerce en México**



Los despliegues de **comunicación** al respecto varían de acuerdo a la **estrategia de implementación**

Samsung Facebook /SamsungMexico
Post Video Sunday May 22, 2022 19:00
Video Length: 11s

Live Store
SuperOfertas Samsung
HOT SALE

En este Hot Sale queremos sorprenderte con Super Ofertas. ¡Prepárate para nuestro #LiveStore!
Sólo por samsungstore.mx

LIVE **Comunicación Previa**

Algunas marcas realizan comunicación previa para captar a la audiencia sobre su Live Streaming que se llevará a cabo dentro de su sitio oficial o canales en Social Media.

Liverpool Facebook /liverpoolmexico
Post Photo Thursday May 26, 2022 09:28

DESCUENTOS SIN CUENTOS
HOT SALE

Conéctate al
Liverpool Live

Beauty 12 pm
Cocina 4 pm
Línea blanca 8 pm

Jueves 26 de mayo

¡Claro que te mereces grandes promociones! Conéctate con los descuentos sin cuentas del #HotSale de Liverpool.
12 pm FACEBOOK LIVE de Beauty
4 pm FACEBOOK LIVE de Cocina
8 pm FACEBOOK LIVE de Línea blanca

LIVE **Categoría de productos**

Retailers programan por horarios y días específicos Live Streams enfocados a diferentes categorías de producto, presentado ofertas exclusivas a diferentes productos

SEPHORA Facebook /sephoramexico
Post Photo Friday May 27, 2022 20:45

Llegó HOT SALE a SEPHORA.COM.MX

Esta semana en
INSTAGRAM LIVE | BEAUTY TALK

@luis_carlos_g @alexacruzmkup

Sephora Fan, si aún no aprovechas las promociones que tenemos durante **HOT SALE**. Luis Carlos y Alex Cruz nos dan sus **TOP PICKS** para aprovechar al máximo la temporada más hot del año.

BEAUTYTIP:
Habrá sorpresas al finalizar el LIVE
¡No te lo puedes perder!

Domingo 29 de mayo 8:00 pm

@sephoramx

Sephora Fan, esta semana en Instagram LIVE.
Si aún no aprovechas las promociones que tenemos durante **HOT SALE**, Luis Carlos y Alex Cruz nos dan sus **TOP PICKS** para aprovechar al máximo la temporada más **HOT** del año. **#BEAUTYTIP**: Habrá sorpresas al finalizar el LIVE ¡No te lo puedes perder!
#sephoramx #hotsale #SephoraHotSale

LIVE **Evento con Influencers**

Marcas especializadas realizan Live Streamings con Influencers para mostrar usos y beneficios de los productos al igual que las ofertas del Hot Sale.

86%

abandonan una
marca tras tres o menos
experiencias
negativas



74%

de los consumidores esperan que las empresas **comprendan** sus necesidades y expectativas

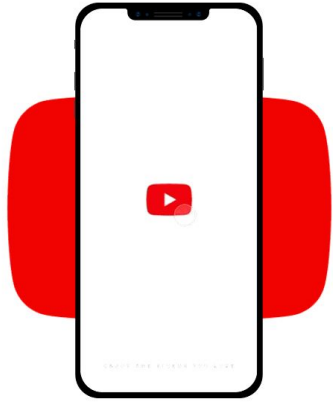


**Tasa de conversión
promedio** actual en el
mundo para **e-commerce**
es del 2% al 3%



Comprar en línea es fácil y práctico, pero deja de serlo cuando tenemos que tomar una **decisión compleja.**

Como **consumidores** acabamos:



Buscando



Visitando la tienda física



Haciendo malas compras



Frustrados

Y esto tiene **impacto** en el negocio:

- **Bajas conversiones** (10x abajo de PDV)
- **Ticket promedio bajo** (no upsell o cross sell)
- **Clientes altamente frustrados**
- **Perdiendo clientes potenciales**
- **Dejando ir oportunidades**

Hay una brecha en la experiencia



**Es necesario para las marcas
conectar en tiempo real y
mejorar la experiencia de los
usuarios, a fin de incrementar
las conversiones online.**



¿Por qué Live Advisor?



Web traffic

Impulsar la demanda
y el tráfico web

**One to One
Video call**

Tasa de Conversión
15% - 30%

Convert Sales

Incrementar el revenue
y la lealtad del
consumidor



A man with a beard and brown hair, wearing a red sweater, is laughing joyfully with his eyes closed and a wide smile. He has his fists clenched in a celebratory gesture. The background is a blue brick wall with large, semi-transparent purple and blue circles overlaid. There are also small white plus signs and heart icons scattered on the wall.

43%+

Incremento en
Ticket Promedio

94%+

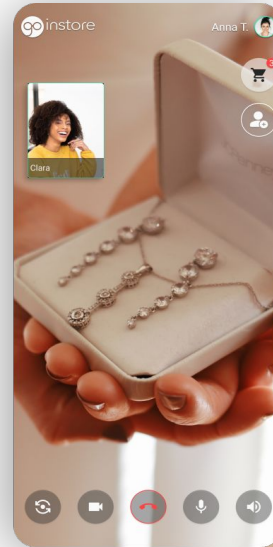
Satisfacción
promedio del cliente

15-30%

Conversion Rate

Personal Live Shopping

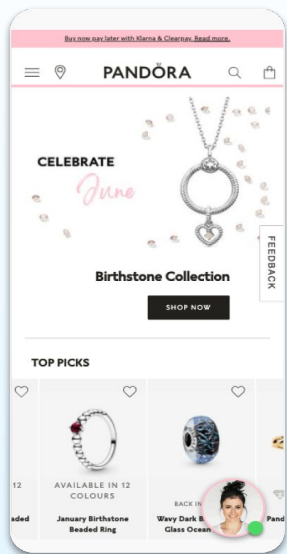
Los clientes podrán **contactar con los expertos en tiempo real**, hacer preguntas, recibir consejos y ver los productos, todo ello **en cualquier momento que se necesite**.



¿Cómo funciona una herramienta de Live Shopping?

Compras digitales con un toque personalizado con Emplifi

Conexión directa



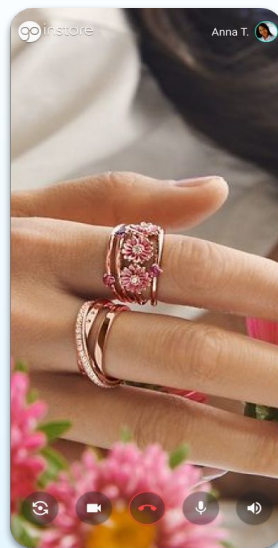
Inicia una conversación en segundos con los clientes

Resolución de dudas



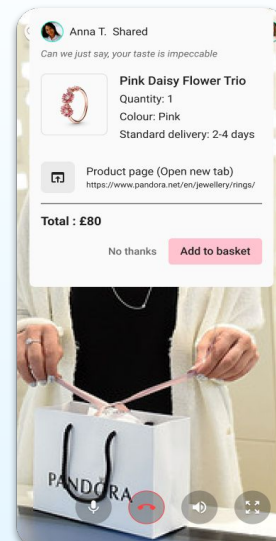
Un experto en el tema les brindará asesoría para responder las preguntas

Muestra del valor



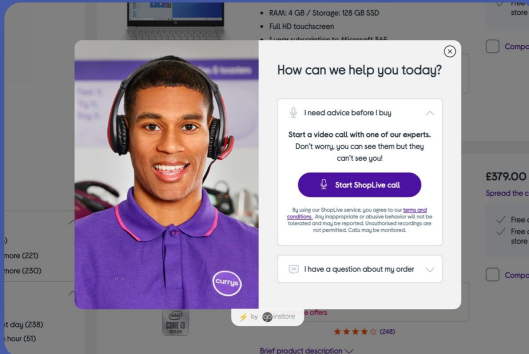
Brinda asesoramiento a detalle del valor de los productos

Generación de conversión



Impulsa a concretar la compra online

Tan fácil como 3 pasos...



Conéctate

Busca el botón Go Instore en tus sitios web favoritos. Inicia una videollamada para recibir asesoramiento antes de comprar.



Haz tus preguntas

Un experto se pondrá en contacto contigo en segundos, listo para responder a tus dudas desde la tienda.



Completa la compra

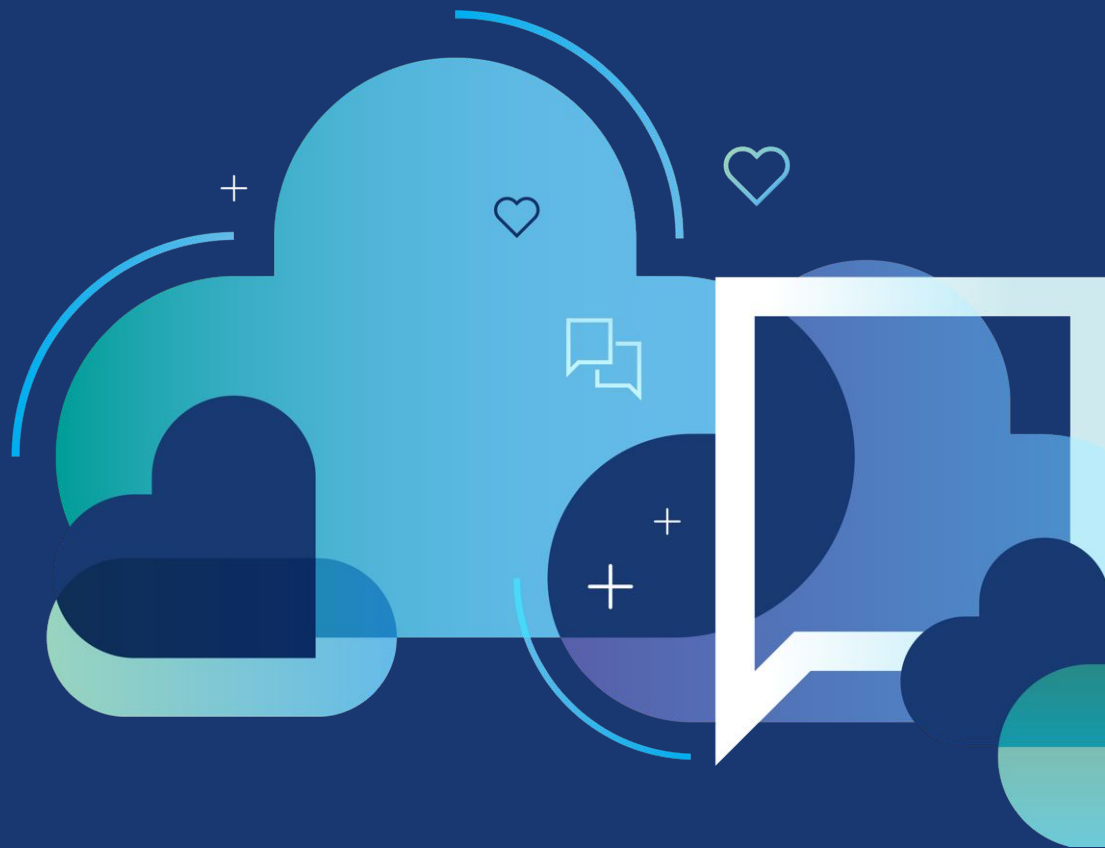
¿Ya te decidiste? Cuando tus dudas queden resueltas, el experto añadirá los productos a tu cesta. Fácil.

A man with glasses and a beard, wearing a grey blazer over a blue shirt, is smiling and pointing at a tablet held by a woman with long blonde hair, also in a grey blazer. They are in an office environment, looking at the tablet together. A blue horizontal bar is overlaid on the left side of the image, containing the word 'DEMO' in white text.

DEMO



¡Gracias!



Más de 30k videollamadas con consumidores finales al día.

DE BEERS

Microsoft

Dixons
Carphone

SIGNET
JEWELERS

SAMSUNG

Galerías
Lafayette

SCS

Cartier

SONOS

MARKS &
SPENCER

mamas
& papas

Van Cleef & Arpels

hp

pets
at home

Marionnaud
PARIS

ZALES
THE DIAMOND STORE

THE
PERFUME
SHOP

PANDORA

KAY
JEWELERS

Arlo &
Jacob

BROMPTON

Miroglio
Group

WORLD TO WHERE THE STAIRS LEAD
COTSWOLD
COUNTRY CO. INTERIORS

RIBBLE

habitat

sofology™

dyson

MediaMarktSaturn
Retail Group