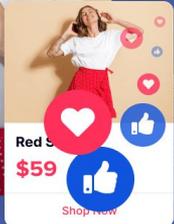
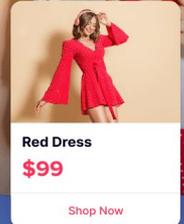
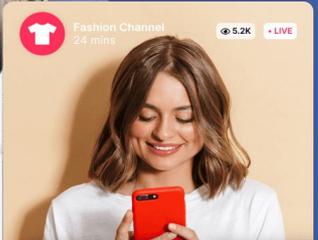
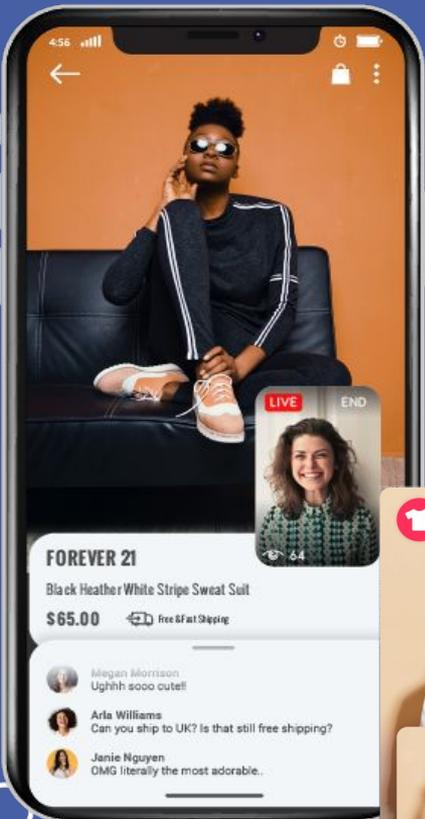


# Live Commerce

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**

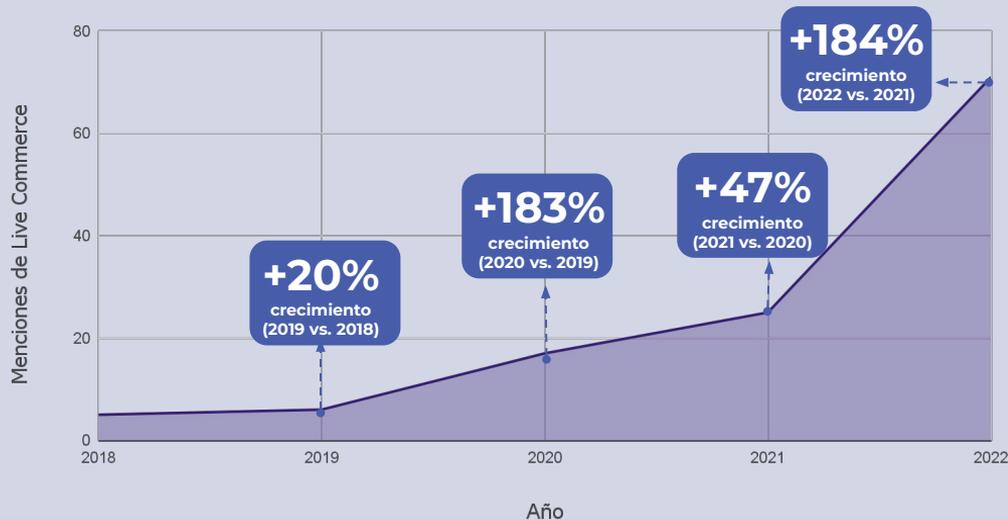


**Proyección estimada** de Live Commerce  
para China **en 2023**

# 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**

**Live Store**  
**SuperOfertas Samsung** **HOT SALE**

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

**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.

**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 y consiéntete 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

**Categoría de productos**

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

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

**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

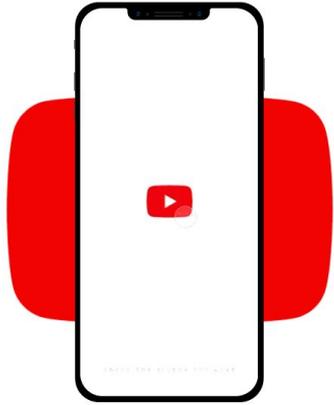


**Tasa de conversión  
promedio** actual en el  
mundo para **e-commerce**  
**es del 2% al 3%**



**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 wall with a grid pattern. There are large, semi-transparent blue and purple circles overlaid on the image. In the top right, there is a white plus sign and a heart icon. In the bottom right, there is a white heart and plus sign icon.

**43%+**

Incremento en  
Ticket Promedio

# 94%+

Satisfacción  
promedio del cliente



**15-30%**

Conversion Rate



# Personal Live Shopping

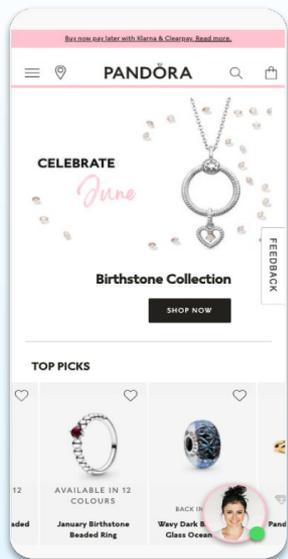
Los clientes podrán **contactar con los expertos en tiempo real**, hacer preguntas, recibir consejos y ver los productos, todo ello **en cualquier momento que se necesite**.



# ¿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



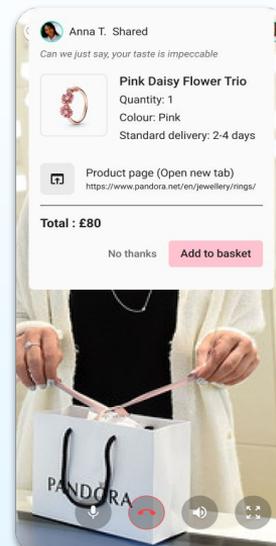
Un experto en el tema les brindará asesoría para responder las preguntas

## Muestra del valor



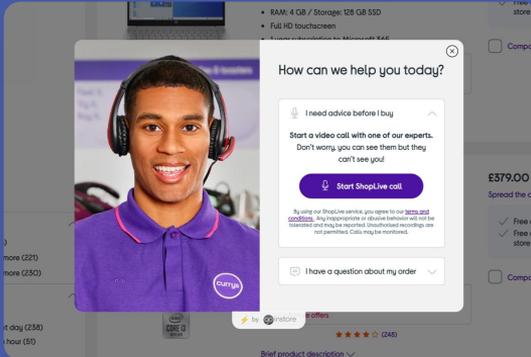
Brinda asesoramiento a detalle del valor de los productos

## 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

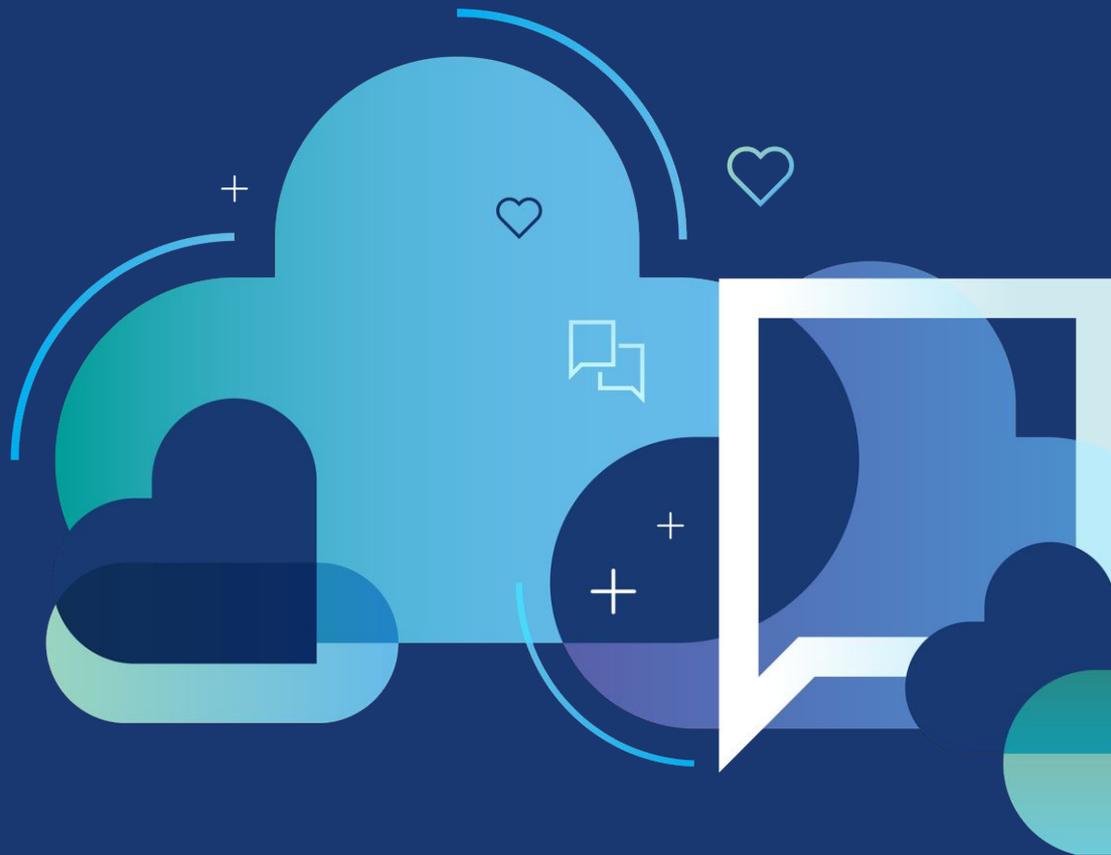
¿Ya te decidiste? Cuando tus dudas queden resueltas, el experto añadirá los productos a tu cesta. Fácil.

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 HORNBILL FLIES  
COTSWOLD  
COUNTRY CO. INTERIORS

RIBBLE

habitat

sofology

dyson

MediaMarktSaturn  
Retail Group