



E-BOOK LIVE SHOPPING



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

- ✓ O que é e como funciona a Live Shopping?
- ✓ Será que vale a pena startar a ideia de Live Shop?
- ✓ Como se preparar para iniciar com as vendas ao vivo?
- ✓ Vantagens de começar a vender por Live Shop?
- ✓ Qual ferramenta usar?
- ✓ Sobre nós



Com o mundo voltado para o e-commerce, o ato de poder mostrar o produto de forma dinâmica se torna extremamente necessário. E com isso, a chegada cada vez maior da tecnologia, pode ajudar muito.



Por isso, apostar na Live shopping (compras ao vivo) é uma boa, visto que essa é uma nova tendência que visa conquistar os clientes que ainda estão na defensiva quanto às compras online, ao mesmo tempo em que proporciona uma melhor experiência para todos os demais.

Acompanhe aqui mais sobre o que é fazer compras ao vivo.

O QUE É E COMO FUNCIONA A LIVE SHOPPING?

Live Shopping é exatamente o que o nome propõe, uma combinação do e-commerce com o live streaming, ou seja, um processo de compra ao vivo.

Resumidamente, as transmissões possuem um apresentador que fornece um conteúdo explicativo sobre os produtos pré-selecionados para o público e responde perguntas ao vivo. Então, a partir da recomendação e exibição do produto na live, surge a necessidade da compra.

Esse novo estilo de venda funciona bem sendo apresentado por pessoas comuns ou até celebridades, mas varia muito de quanto você pode investir. Além disso, essa modalidade é muito utilizada como estratégia para atrair visualizações e gerar tráfego mesmo dias após a live.

SERÁ QUE VALE A PENA STARTAR A IDEIA DE LIVE SHOP?

O sucesso das compras ao vivo é parcialmente uma consequência boa de se ter uma apresentação dinâmica, pois permite que os clientes tenham visão melhor de um produto, assim como teriam se estivessem vendo as peças fisicamente, vendo sua qualidade e tamanho. De certa forma, também ajuda a imitar a relação de vendedor com consumidor, transmitindo uma sensação de maior confiança para seus clientes.



Então, será que deve apostar nas compras ao vivo?
Comece se programando e atento aos detalhes antes de tomar essa decisão.
Mas acompanhe o conteúdo até o final e, nós te ajudaremos nessa escolha!

COMO SE PREPARAR PARA INICIAR COM AS VENDAS AO VIVO?

Quando as empresas decidem adotar o Live Shopping, é preciso quebrar os obstáculos com um pouco de criatividade.

Para isso, usufrua das estratégias de marketing que estão em alta, e abuse da tecnologia a seu favor.

- Comece com investimentos mais razoáveis, pesquise alguns influenciadores ou famosos acessíveis nas redes sociais, e invista em produções inteligentes.
- Tenha uma boa iluminação, pois uma boa luz aumenta a qualidade do vídeo, não sendo tão necessário de início usar uma câmera mais potente.
- No começo, não se concentre em ter uma grande audiência, mas seja natural, passando uma boa comunicação, e visando uma melhor experiência no geral.
- Comece a educar seus clientes sobre as vantagens do Live Shopping, assim, os interesses irão crescer. Apresente algumas promoções relâmpago, descontos exclusivos e outras oportunidades durante a transmissão.
- Esteja ciente de que podem surgir dúvidas, conversões e vendas ali mesmo, no ao vivo, mas isso será consequência das suas táticas.

Percebeu como estratégias corretas te poupam grandes investimentos financeiros?

Logo após a live, poderá facilmente avaliar o sucesso obtido no ao vivo, pois conseguirá medir vários KPIs, como taxa de abertura (open rate) e comentários antes, durante e depois da transmissão. Além disso, essas métricas ajudam a avaliar o impacto que as compras ao vivo têm nas suas vendas.

AS PRINCIPAIS VANTAGENS DESSA MODALIDADE

As duas principais vantagens podem ser simplificadas em: maior taxa de conversão e maior exposição da marca.

Como o conteúdo da live é bem demonstrativo sobre os produtos, permite ser mais simples para os consumidores e os torna mais qualificados, ajudando também na frequência com que finalizam a compra, já que sentem mais segurança no produto.

E vale considerar que essa exposição ajuda a construir consciência de marca, consolidando autoridade no nicho em que atua e aumentando sua busca de forma orgânica.

ENTÃO QUAL FERRAMENTA DEVE USAR PARA SUAS LIVES?

I&D

A VTEX possui uma solução de APP própria de Live Shopping, a Live Streaming App, que é rápida e fácil para se integrar. Ela oferece ferramentas para utilizar em todos os momentos da transmissão, fornecendo recursos para preparação, gestão e, também os dados para analisar a performance posteriormente.

A escolha de uma boa plataforma para suas vendas sempre te ajudará a obter bons resultados, afinal, uma boa apresentação ou conexão com seus clientes transmitira confiança e preparo, certo?

Em resumo, percebemos, que o Live Shopping é uma ótima estratégia que vem para adicionar mais valor à sua marca, não substituindo o estilo tradicional de compras presencial, é claro, mas inovando as experiências para o consumidor!



GOSTOU DA ESTRATÉGIA DO LIVE SHOPPING?

I&D

Gostou dessa modalidade? Já sente mais segurança para implementar essa estratégia na sua empresa e programar uma Live Shopping?

CONTE COM A IMEDIATADESIGN PARA TE AJUDAR!

Sobre nós:

Apaixonados por experiência de compras, buscamos levar você a outro nível de resultado, ofertando valor com aumento de performance, pivotagem, estratégias e melhoria contínua.

Somos uma Consultoria de Marketing Digital Reseller and Project VTEX com foco em Implementação de E-commerce & Marketplace e auxiliamos na construção de marcas que buscam alavancar seus ativos.

Acesse: imediataesign.com

Fale Conosco: hello@imediataesign.com

Imediata

[http:// imediata.me](http://imediata.me)

