

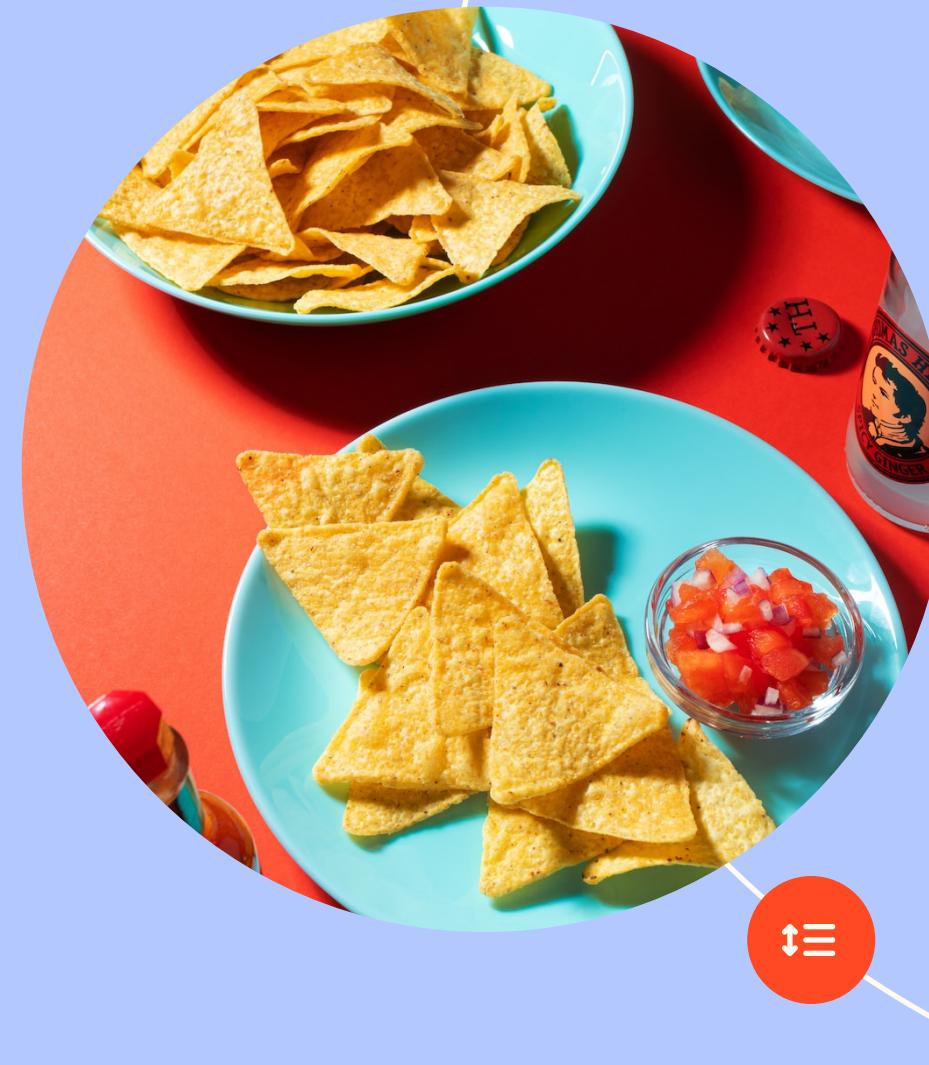
## CASO DE ÉXITO

**Compañía Global de Alimentos y Bebidas Aumenta su Tamaño de Orden en un 20% en 6 Meses****20%**

de aumento en ticket promedio

**20X**

incremento en ticket promedio del canal, en los primeros 6 meses desde la implementación de la solución de Yalo



Conoce cómo una de las 3 mayores Compañías de Alimentos y Bebidas globales, desarrolló un nuevo canal de ventas por WhatsApp para comunicarse y venderle a tenderos en México y Chile.

- Yalo Commerce
- Ventas conversacionales
- Personalización automatizada

**Aumentando las ventas y el conocimiento del cliente usando WhatsApp**

Esta compañía quería aumentar la presencia de su marca en tiendas aún cuando sus vendedores no podían estar presentes físicamente para incrementar las ventas. Necesitaban un canal que respetara y mejorara la relación entre los vendedores y los tenderos pero también permitiera comunicación directa de la marca.

**Transformando ventas en LATAM con mensajería automatizada y personalizada**

WhatsApp era el canal digital predilecto de los tenderos así que el Comercio Conversacional sería una pieza fundamental de la estrategia. Eligen Yalo por nuestro conocimiento en el campo, el poder de nuestra plataforma y nuestro Motor propietario de Comercio que combina el poder de la automatización y la inteligencia artificial con las profundas relaciones humanas entre vendedores y tenderos a través de un chat.

**Comunicación contextualizada**

en México y Chile, enviar notificaciones a la medida para los tenderos, hizo mejorar sus ventas con un enfoque consultivo.

**Capacitación sobre el canal Conversacional**

les permitió vender más productos a los tenderos y realizar órdenes a través de mensajería automatizada.

**Ciclo de orden automatizado**

dar una línea de atención 24/7, les hizo reducir el tiempo que los tenderos gastaban en realizar una orden, ayudándolos a resurtir más rápidamente.

**Su mejor desempeño**

Con el Motor de Comercio Conversacional de Yalo tomando datos y recolectando información, los vendedores pueden enfocarse en construir relaciones más profundas con los clientes. Sus esfuerzos son amplificados con la habilidad de ser más productivos y expandir su alcance geográfico. Hoy, están expandiendo el canal a otros países más allá de México y Chile.