

**CASO DE ÉXITO**

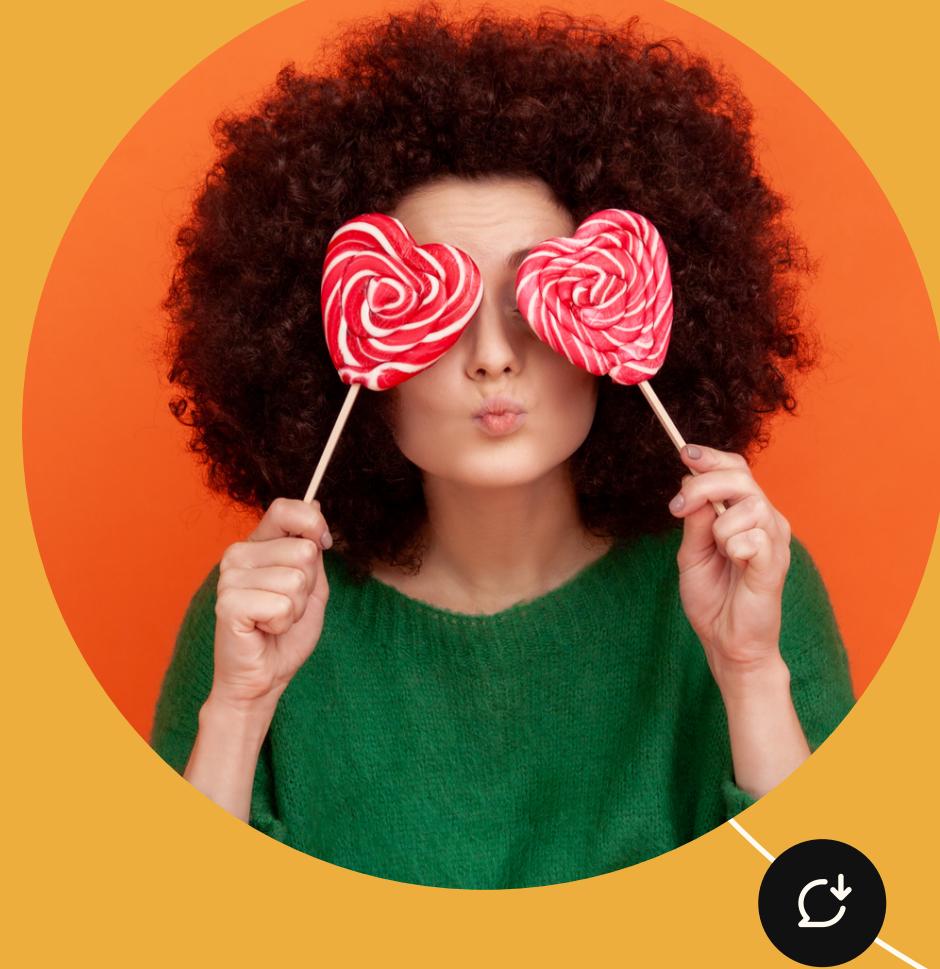
Marca en el top 10 de Consumo de Aperitivos impulsa la adopción del canal de tenderos y la penetración de producto

50%

fue de conocimiento de la marca a consideración.

77%

pasaron de consideración a compra.



Conoce cómo una marca en el top 10 de Consumo de Aperitivos usó el Comercio Conversacional para aumentar la adopción del canal, penetración de producto y entrega de consultoría a miles de tenderos a gran escala.

- Escalabilidad de Equipo de Ventas
- Penetración de Producto
- Integración con CRM

Una de las mayores marcas de consumo de aperitivos del mundo, se asoció con Yalo para lanzar un canal de Comercio Conversacional de *Business to Business* (empresa a empresa) para expandir su presencia en tienditas en todo México, transformar su experiencia con la marca y empoderar a su equipo de ventas para generar mayores ingresos de manera rápida y eficiente, a través de tecnología digital.

Digitalizando consultoría de ventas para tenderos

Los tenderos aprecian la asistencia brindada por el equipo de ventas para planificar su abastecimiento y el descubrimiento de nuevos productos y ofertas, que sucede como resultado de las visitas presenciales del equipo. El reto era traer esa consultoría personalizada a la mensajería, donde los tenderos pudieran acceder a ella 24/7 y la marca pudiera ver continuamente la información de compra. Yalo se asoció con la Compañía de Aperitivos para capacitar a su equipo de ventas y transformarlos en promotores, usando Comercio Conversacional para complementar sus visitas en persona y ayudarlos a vender aún más.



Inducción a clientes

Yalo y la Compañía de Aperitivos, crearon una estrategia que ayuda a tenderos a registrarse y hacer su primera compra en el canal de WhatsApp.



Consultoría de producto

Consultoría automatizada en acomodo de productos, ofertas de producto y estrategias de venta para ayudar a tenderos.



Venta adicional personalizada

Mensajería a clientes segmentada mostró a los tenderos lo que otras tienditas similares a la suya vendían y dándoles promociones personalizadas.

Yendo de conciencia de producto a ventas con eficiencia record

- Los tenderos adoraron conocer más sobre los productos y ofertas por mensaje.
- La mayoría de los tenderos que respondieron positivamente a la comunicación sobre el producto, hicieron una compra a través de mensaje.

Con Yalo, la compañía combina comercio digital orientado por datos con conversaciones de venta amigables para mejorar las ventas. Son capaces de segmentar clientes estratégicamente e integrar su canal conversacional de WhatsApp y ERP.