



# Comercio Conversacional

**yalo**



# Demostración de la Solución

# Sonia

Sonia es una joven preventista de Arcor

Diariamente visita entre 25 y 30 negocios.

Le agrada mucho su trabajo, pero frecuentemente siente que le falta tiempo para apoyar como ella quisiera a sus clientes.



# Rosa

Doña Rosa tiene una tienda de abarrotes..

Su negocio ha sido el sustento principal de su familia por más de 20 años.

Para ella, la gente que visita su negocio son mucho más que clientes.



# Carolina

Carolina es una data scientist en el equipo de Customer Success Operations de Yalo.

Aunque su trabajo es muy especializado, siempre tiene aliados en el equipo de Route to Market de sus clientes. Se siente muy afortunada de trabajar con expertos.



# Manuel

Manuel es un champion de Route to Market de Arcor. Le encanta trabajar en el canal tradicional

Siempre le han fascinado los números, y prefiere tomar decisiones teniendo datos que las respalden.



# Activación →

**Sonia completó la activación de Minimercado Anita.**

Registró los datos de doña Rosa y su esposo.

También se aseguró de que guardaran el contacto de WhatsApp de **Elsa**, el asistente digital de **Arcor** y que hicieran una interacción básica.



Para comenzar, por favor escribe tu número de cliente.

Recuerda que se compone de 9 o 10 dígitos.

Si quieres hablar con un asesor, solo escribe **ayuda**

16472528456 23:45 ✓✓

¿Quieres conectar el número de cliente [16472528456](#) a este teléfono?

Así ya no tendrás que escribirlo cuando hables conmigo

No, gracias Sí, recuérdalo

Perfecto, agregué tu número a la lista de teléfonos registrados para Minimercado Anita.

23:45 ✓✓

¡Bienvenido Minimercado Anita!

**yalo**

grupo  
**ARCOR**

# Mensaje de Bienvenida →

Tiempo después de que Sonia realiza la activación, Minimeercado Anita recibe su primer mensaje

## Promo de Bienvenida



# Notificaciones Iniciales →

En las primeras semanas, Minimercado Anita comienza a recibir información de valor como: Promociones, Descuentos e Información de Productos, Combos, etc....



# Notificaciones Personalizadas →

Una vez que se tiene información suficiente de ventas, pedidos y comportamiento, Minimercado Anita comienza a recibir información orientada a sus ventas y consumos

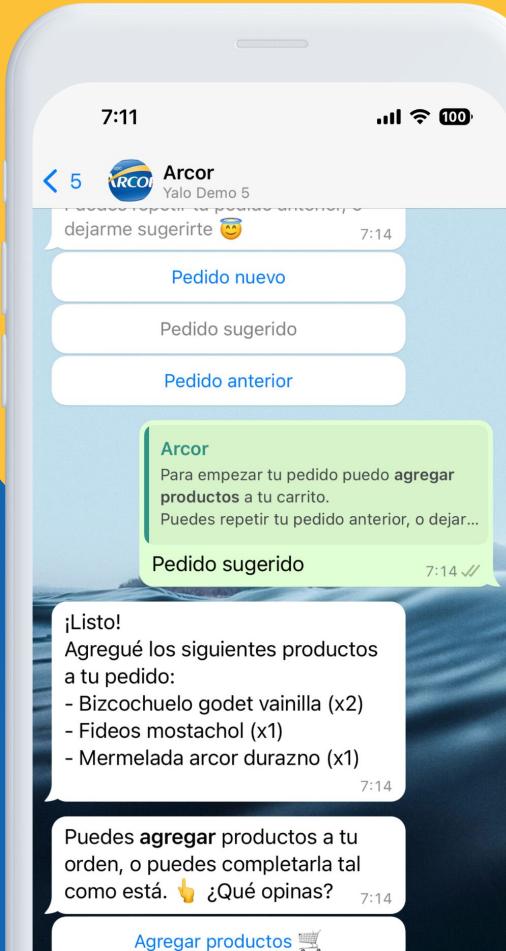


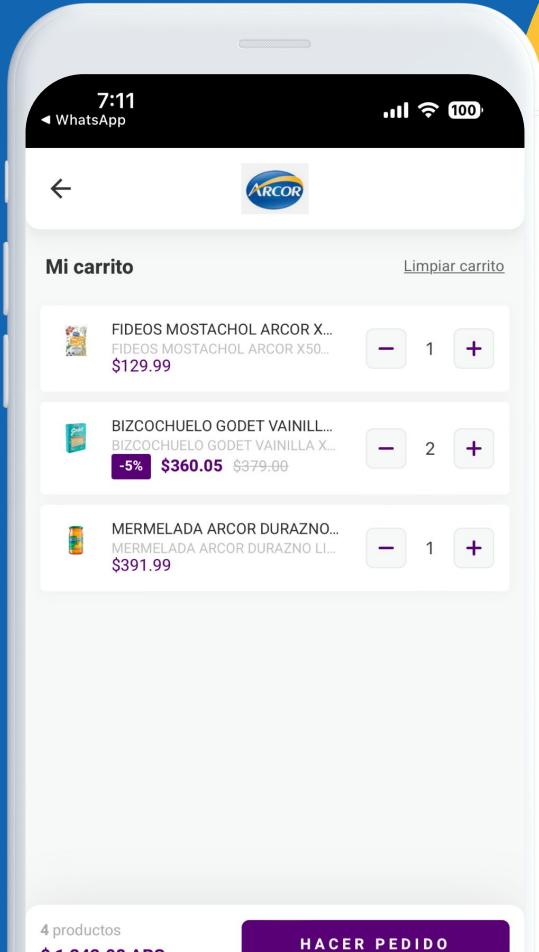
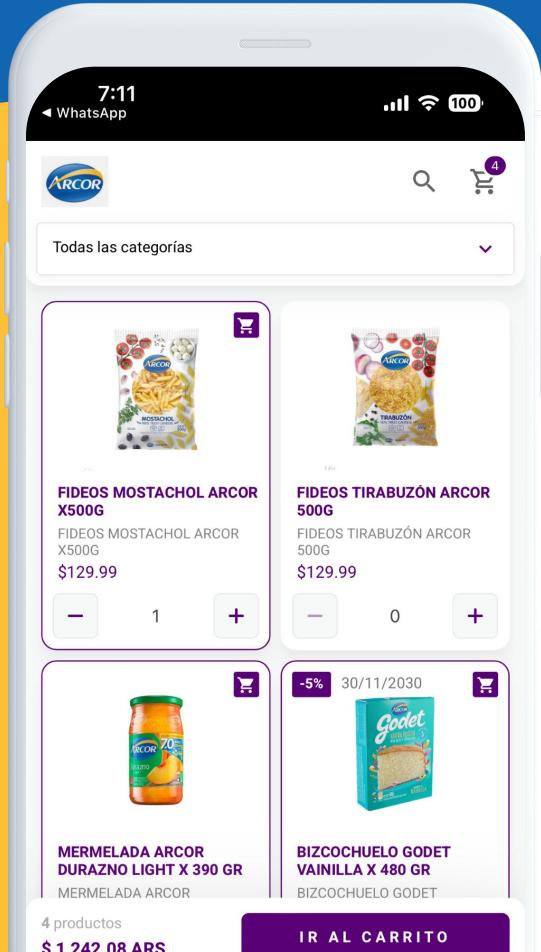


## Veámoslo en acción









# Our Platform



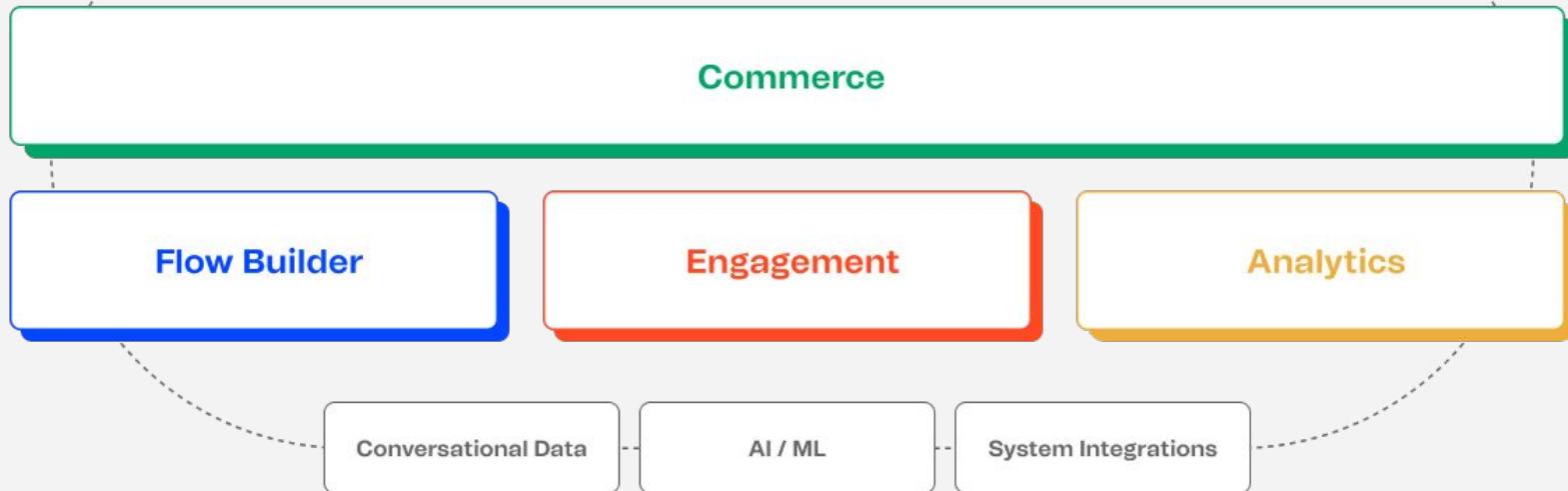
# Yalo Studio

The native end-to-end  
conversational commerce platform

Yalo Studio is the only Enterprise purpose-built solution for Conversational Commerce, built to handle marketing, sales, and customer service in a single place.



# yalo | Studio



# Commerce

## Build mobile personalized buying experiences →

With Commerce, our customers can create and manage their mobile-optimized store with Yalo's purpose-built solution for B2B conversational commerce

### Proprietary commerce engine

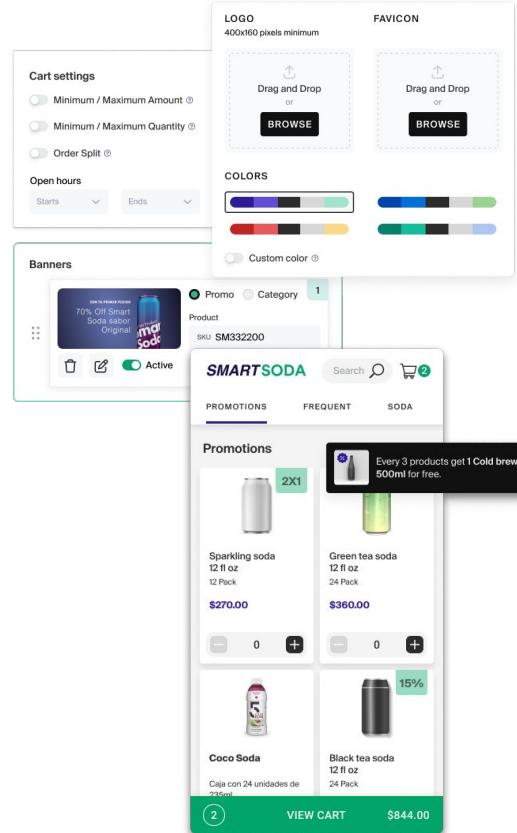
An integrated back end that contains all the capabilities to quickly put together a store and launch it.

### Commerce - Storefront

A simple visual commerce store interface that enables the buying experience

### Commerce Manager

A self service easy to use platform to build and define end user buying experience



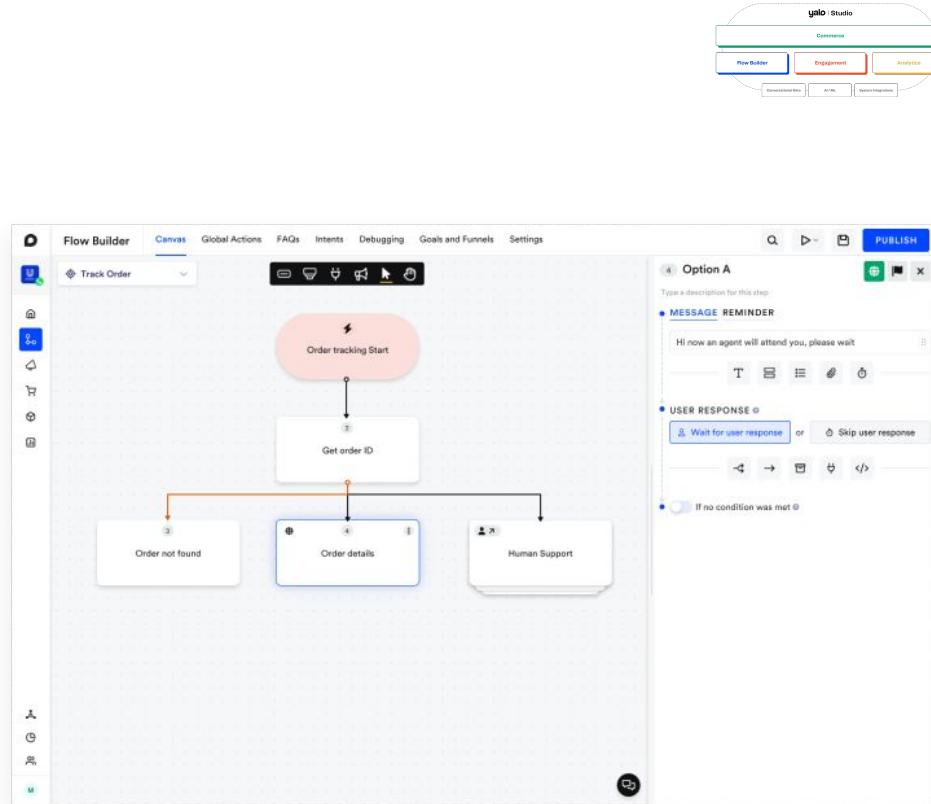
# Flow Builder

Build and automate customer journeys



With Flow Builder, our customers can easily build and manage conversational commerce flows in WhatsApp and design the best experiences for your customers

- Self Service Canvas Flow
- Templates



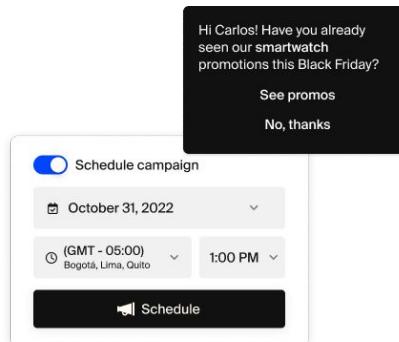
# Engagement Suite

## Reach and engage customers on WhatsApp→

Thanks to Engagement, Yalo customers can send personalized, data-driven messages that customers actually want, on the channel where they already are and increase sales.

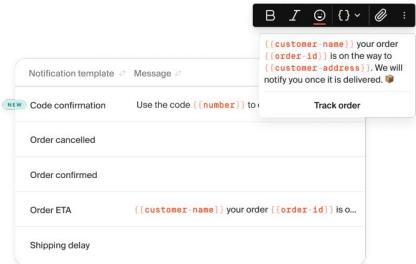
### Campaign Manager

Easy campaign automation to run organized and planned marketing campaigns to targeted audiences.



### Messaging templates

Conversational best practices packaged that maximize customer open rates and engagement



# Analytics

**Grow sales with data driven insights →**

Thanks to Analytics, Yalo customers can gain a holistic view of their customers and optimize engagement and sales with conversational analytics.

## Yalo Dashboards

A self service easy to use platform to build and define end user buying experience.



## Conversational Analytics

Summarizes overall channel performance and measures customers' engagement.

## B2B Specific Analytics

Leverage on Yalo's proven practices and analyzes store adoption, ticket size, topline insurance, among others.



# Gracias

Luis Roberto Acosta, Sales Engineering Director