

Nuestra Solución ➡



# Activación →

**Sonia completó la activación de Supercito**  
Registró los datos de doña Rosa y su esposo.

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





# Mensaje de Bienvenida →



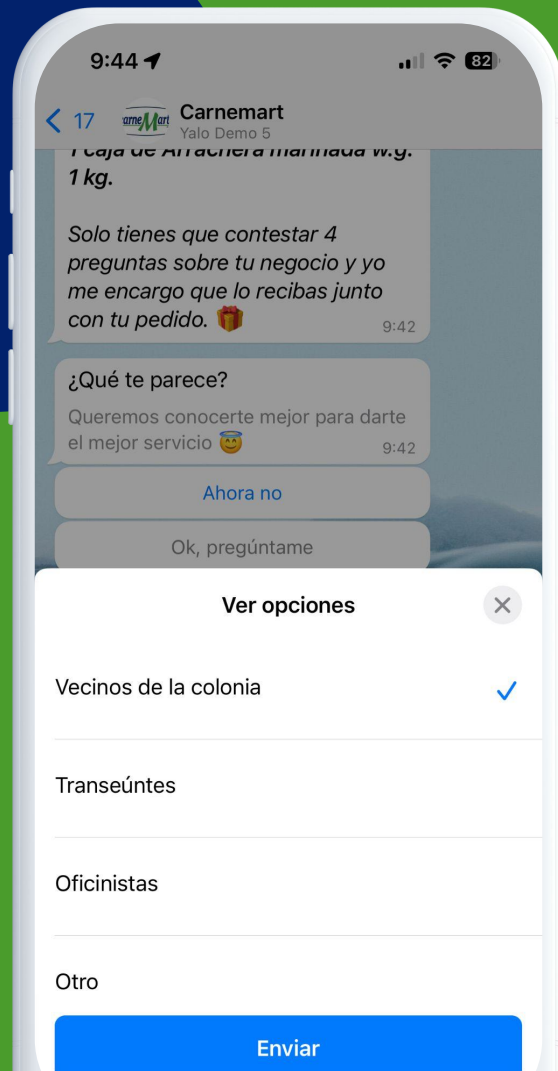
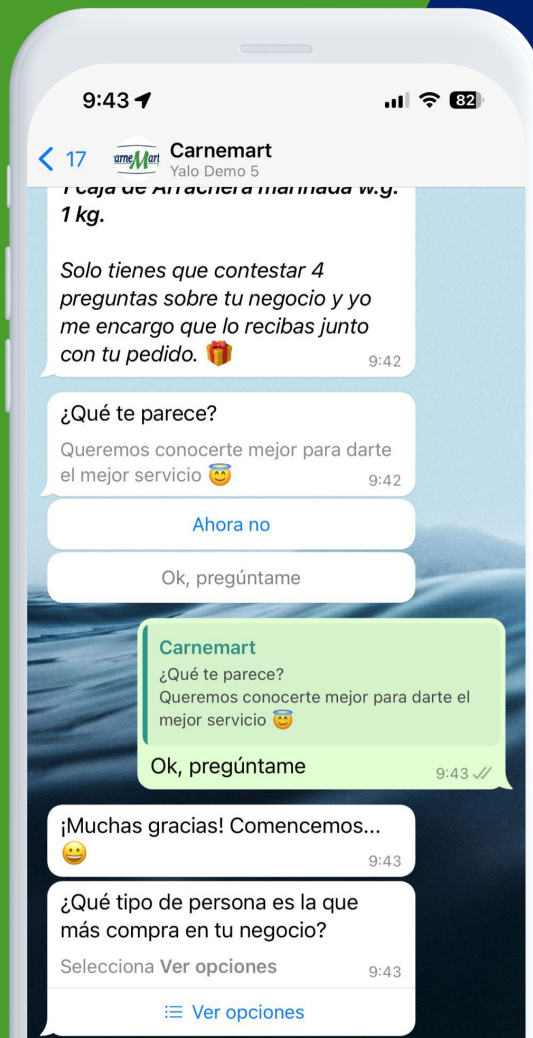
Tiempo después de que Sonia realiza la activación, Doña Rosa recibe su primer mensaje, con un regalo para incentivar y un perfilador

## Promo de Bienvenida



# Perfilador →

Mediante preguntas clave, Carnemart puede obtener información de valor sobre los usuarios finales e incentivar el uso de la plataforma.



# Notificaciones Iniciales → 🔔

En las primeras semanas, Doña Rosa 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, lo negocios comienzan a recibir información orientada a sus ventas y consumos

**Incentivar venta, ganancia.**  
**Segmentación y Audiencias.**



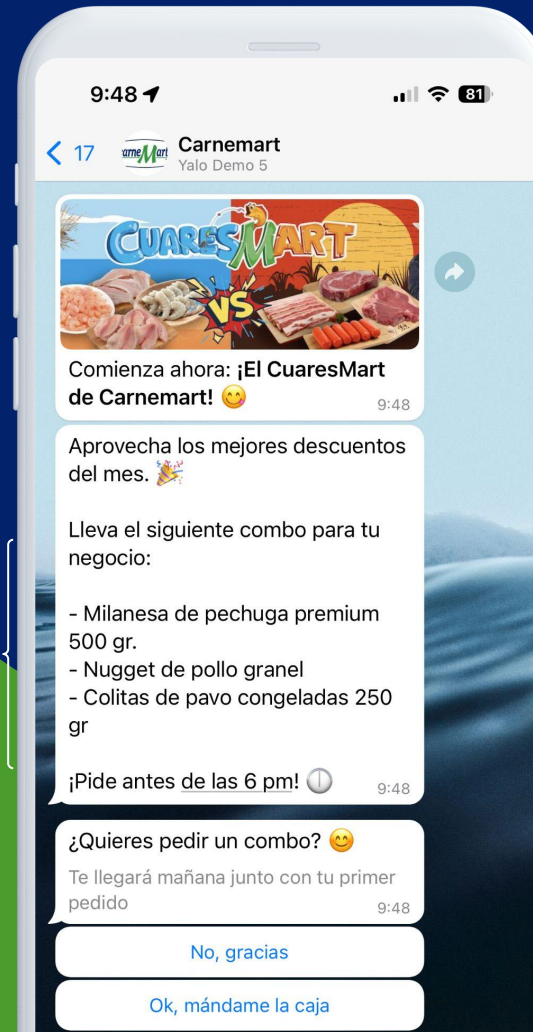
# One Chat Buy

Personalización al siguiente nivel

Mensajes eficaces con alta conversión e incremento en venta

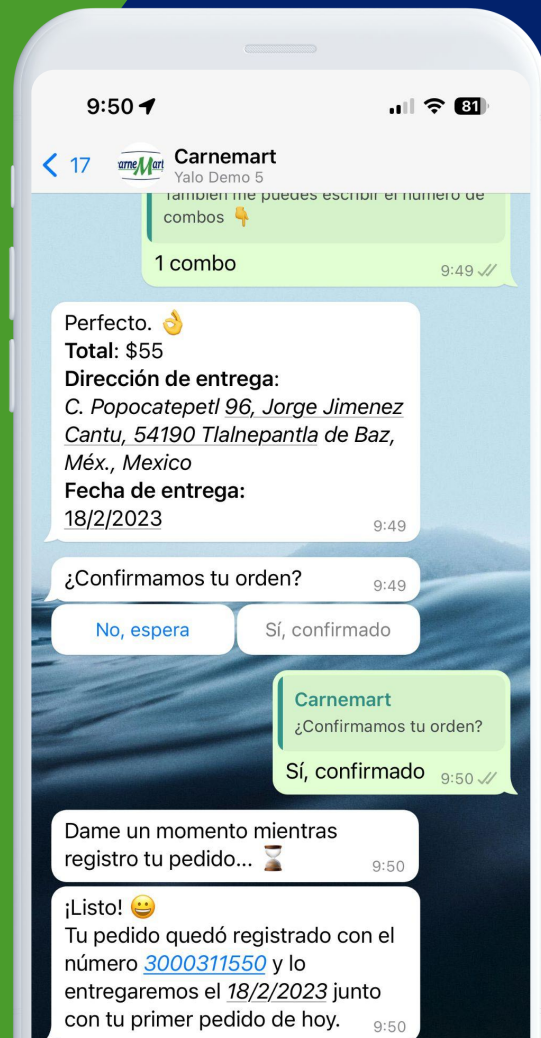
Información personalizada en el momento adecuado

Mensaje clave a una  
audiencia segmentada





Cientes pueden **comprar con un solo tap** (sin necesidad de acceder a la tienda)

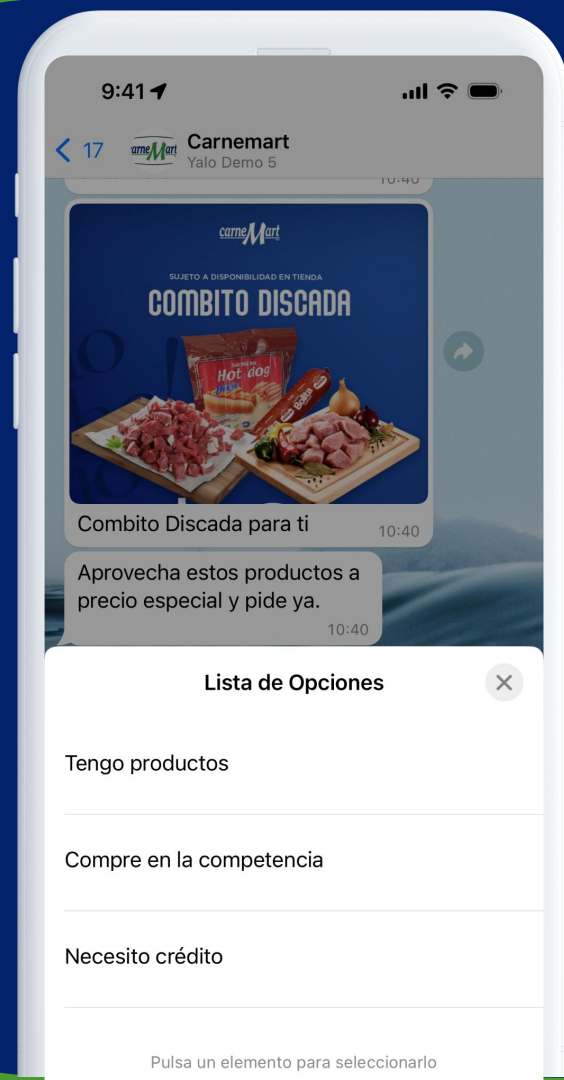


# Data de Valor →



Preguntamos al usuario, para obtener data de valor como:

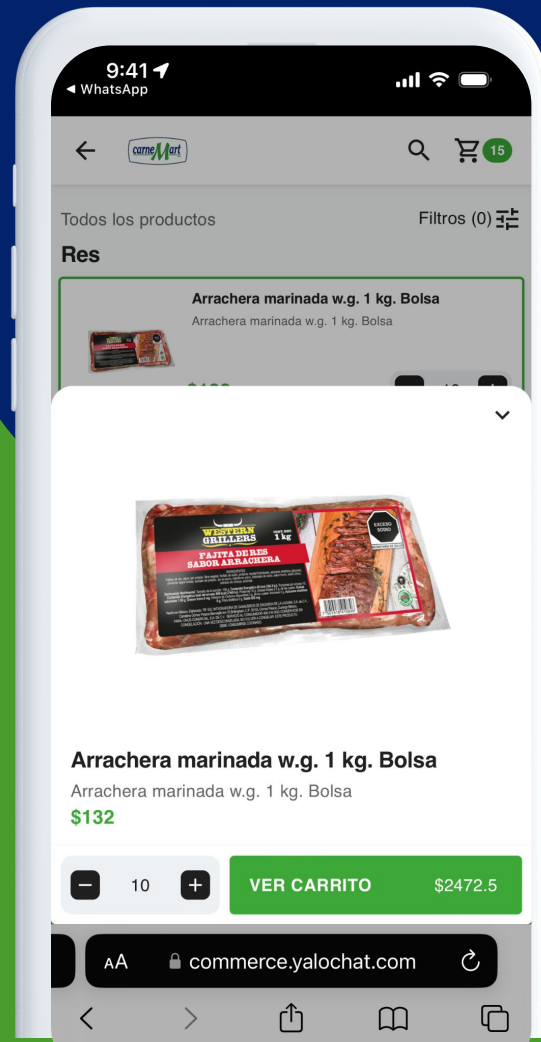
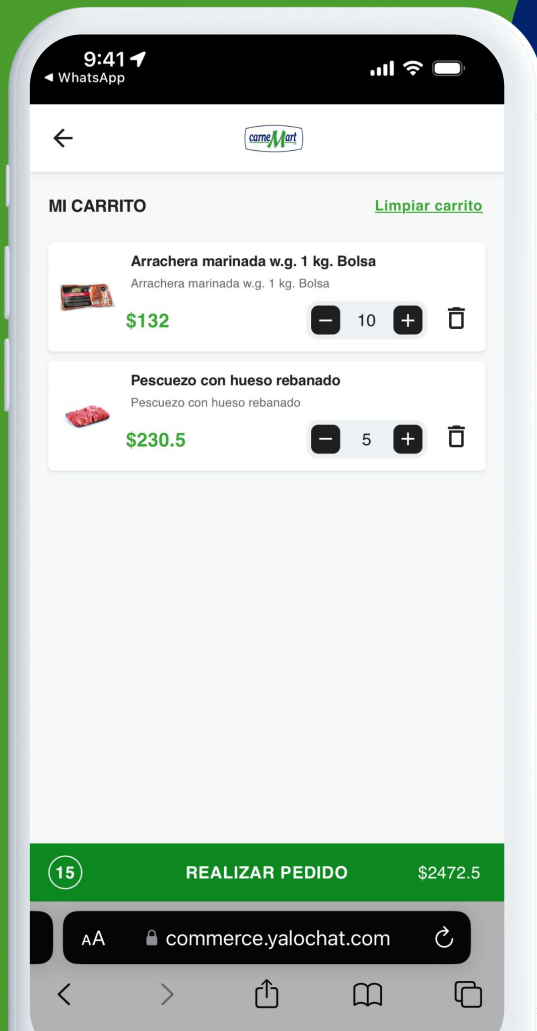
¿Compro con la competencia?





**C-Commerce**

**Experiencia E2E en la Tienda**



Plataforma Yalo ➡ 

# Yalo Studio

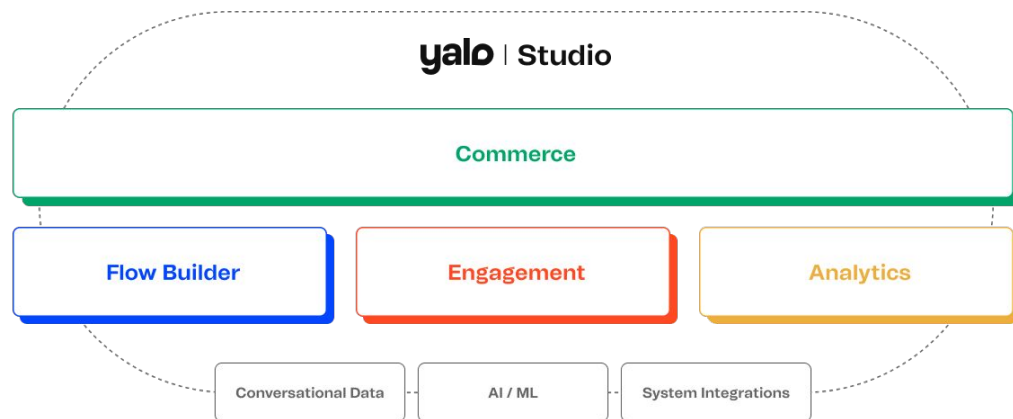
## La plataforma de comercio conversacional de punta a punta

Yalo Studio es la única solución Empresarial construida explícitamente para Comercio Conversacional.

Está diseñada para manejar casos de uso de marketing, ventas y servicio al cliente en el mismo lugar.



# Plataforma Yalo





# Commerce

## Construyendo experiencias de compra personalizadas en dispositivos móviles

Con Commerce, nuestros clientes pueden crear y administrar sus tiendas optimizadas para dispositivos móviles con la solución de Yalo especializada para comercio conversacional B2B.

yalo

### Motor propietario de

**comercio** - Un *back end*

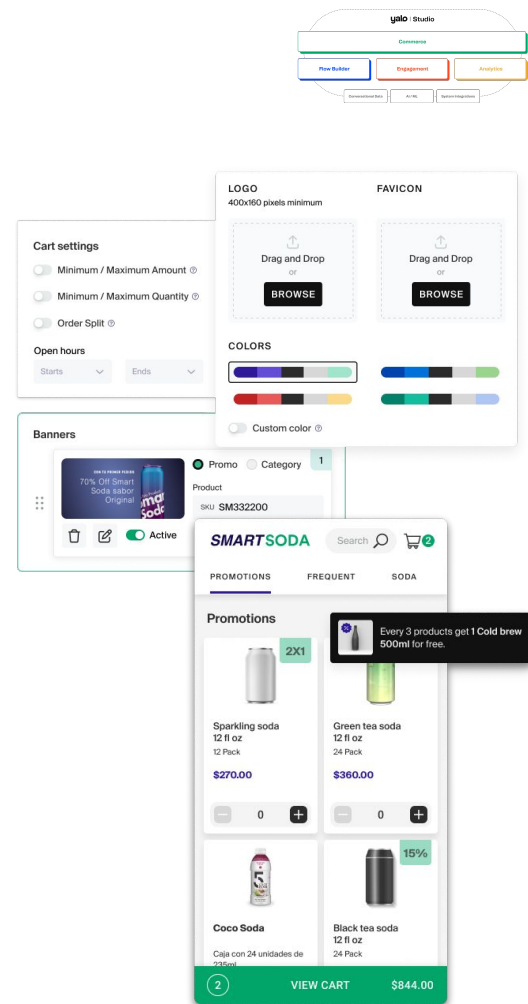
integrado que contiene todas las capacidades para habilitar y lanzar una tienda rápidamente.

### Commerce - Storefront -

Una interfaz de tienda virtual simple para la experiencia de compra.

### Commerce Manager - Una

interfaz de autoservicio para construir la experiencia de compra del usuario final



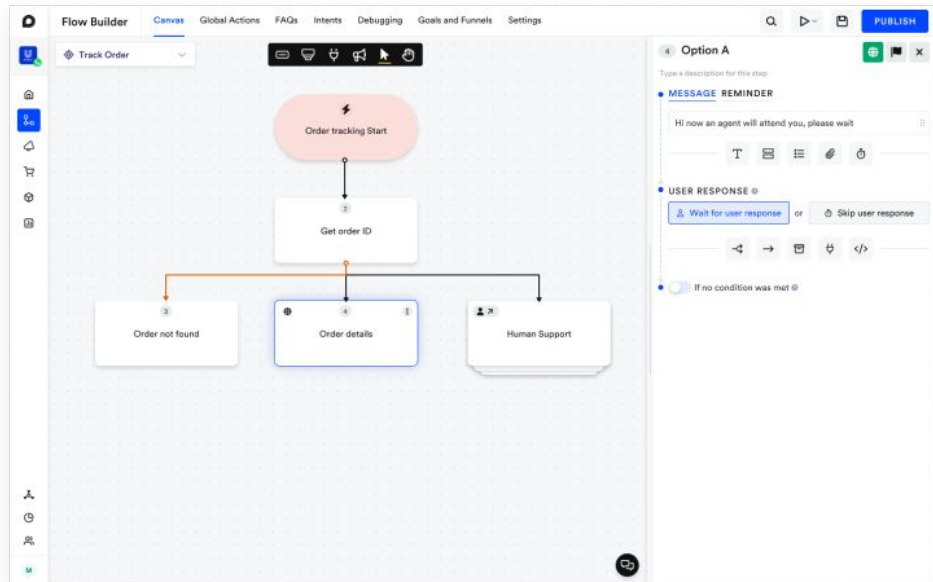
# Flow Builder

## Construyendo y automatizando los *journeys* del usuario final

Con Flow Builder, nuestros clientes pueden fácilmente construir y gestionar los flujos de comercio conversacional en WhatsApp y diseñar las mejores experiencias para sus clientes.

- Self Service Canvas
- Plantillas pre-construidas

yalo



# Engagement Suite

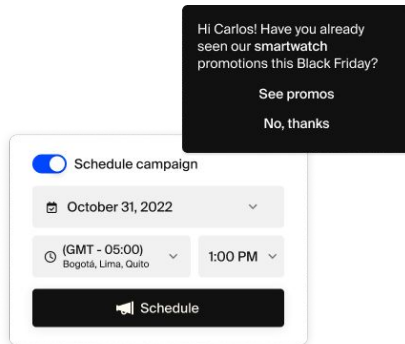
## Contactando e involucrando clientes en WhatsApp

Con la ayuda de Engagement, los clientes de Yalo pueden enviar mensajes personalizados, basados en análisis de información, que los usuarios realmente quieren, en el canal donde ya están, e incrementar sus ventas.



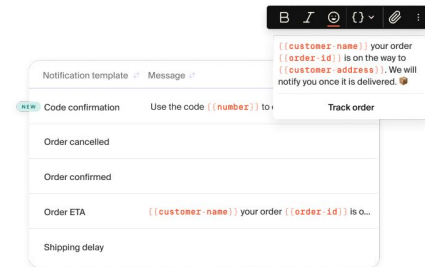
## Campaign Manager

Automatización de campañas simples, para ejecutar campañas de marketing organizadas y planeadas para audiencias específicas.



## Plantillas de mensajes

Menores prácticas conversacionales empaquetadas que maximizan las tasas de apertura e involucramiento de los clientes.



# Analytics

## Creciendo las ventas con hallazgos basados en datos

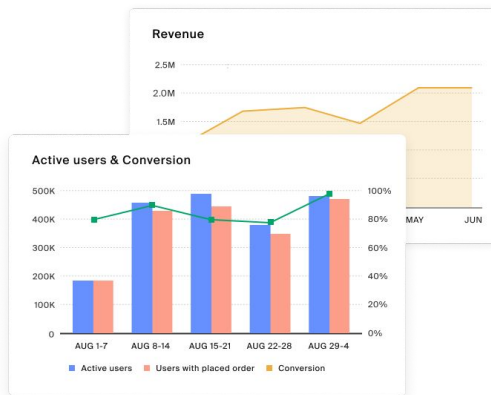
Con la ayuda de Analytics, los clientes de Yalo pueden obtener una vista holística de sus clientes y optimizar sus respuesta y compras a través de analíticos conversacionales.

yalo



## Tableros Yalo

Un conjunto de tableros pre-construidos para analizar la actividad conversacional de sus usuarios.



## Analíticos conversacionales

Sumariza el desempeño completo del canal y miden el *engagement* de los clientes.

## Analíticos específicos para B2B

Utilizan las prácticas probadas de Yalo y analizan la adopción de las tiendas, ticket promedio, *topline insurance*, entre otros.

Gracias 🙌