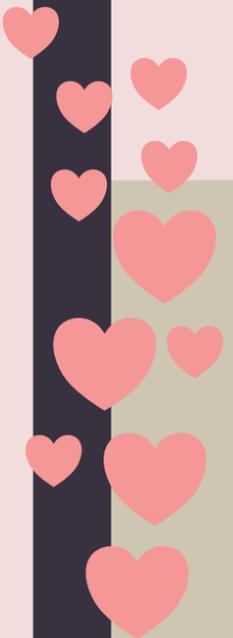




e-book

Aposte no live commerce para alavancar suas vendas

Modalidade de venda possibilita ao consumidor uma experiência mais humanizada e interativa com apresentadores e outros compradores.





Você já ouviu falar de live commerce? Se não, é preciso se informar pois tudo indica que essa modalidade de venda veio para ficar e com ela a possibilidade de aumento significativo nas suas vendas.

As live commerces são eventos ao vivo com a possibilidade de reunir um grande número de consumidores. Seu diferencial para o e-commerce tradicional é a interação via chat com apresentadores e outros compradores que podem tirar dúvidas e adquirir na hora os produtos demonstrados.

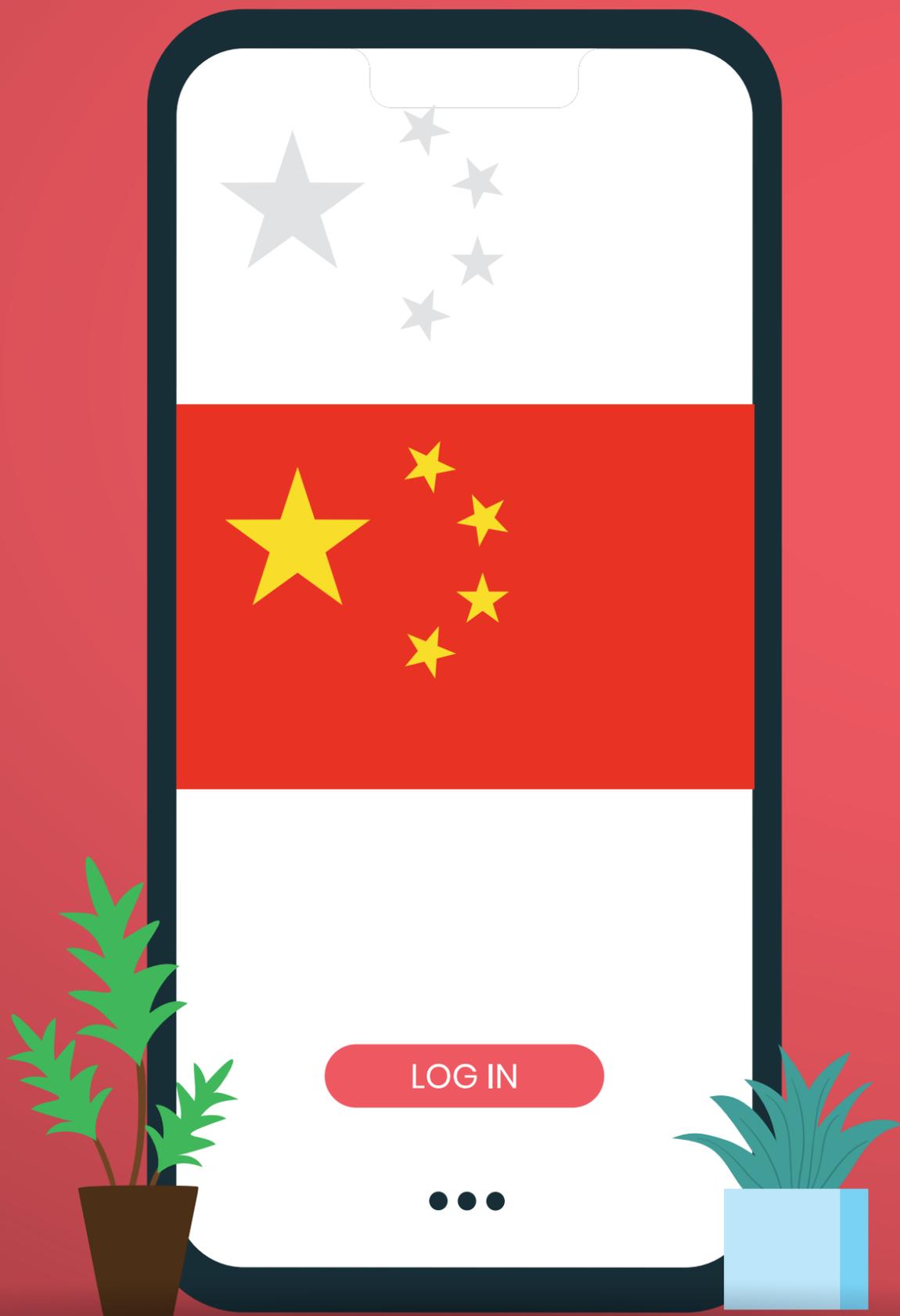
O chat é aberto e não é moderado. Tudo isso integrado em um único aplicativo onde é possível fechar a compra e fazer o pagamento.

Segundo o especialista em inovação e live commerce, In Hsieh, “no final das contas, a internet é uma plataforma online fria e distante. A experiência de compra é solitária. Se tudo der certo no seu pedido, você só vai encontrar o entregador e, no futuro, nem ele. Nas live commerces os compradores podem interagir com os apresentadores e com o próprio público”.

O que as empresas precisam entender é que as live commerces podem propiciar a venda em escala que uma loja física jamais conseguiria atingir.

Outra vantagem para as empresas é o feedback obtido durante as interações, que é uma grande oportunidade para conhecer melhor a percepção que os clientes têm do produto e também adaptar de imediato a apresentação para abordar as dúvidas mais frequentes.





A China hoje é o país mais maduro na utilização das live commerces. Esse modelo **de venda foi iniciado por lá em 2016 e explodiu em 2019. Para 2022 está estimado um volume de USD 500 bilhões em vendas.**

Na China as live e-sports, que são transmissões ao vivo de jogos, se tornaram populares e levaram as demais modalidades a crescer, entre elas, o live commerce.

O destaque na parte de interatividade das live commerces é a quantidade de pessoas participando. Muitas informações são passadas e várias técnicas de venda usadas ao vivo.

Por exemplo, um cupom de desconto clicável, um relógio de contagem regressiva que passa a necessidade da urgência de comprar por uma quantidade limitada de estoque.



Como funciona a venda no **live commerce**

- 01** As live commerce podem vender de tudo, todo tipo de produto.

Como funciona a venda no **live commerce**



02 A live commerce pode ser um canal de venda em si ou pode fazer parte de uma jornada. Além de ter assistido uma live, o usuário pode ter acessado sua loja, seu site, ligado no telefone ou foi impactado por uma propaganda na internet.

A live ajudou a engajar e a motivar mais o usuário para fazer aquela compra.



Como funciona a venda no **live commerce**

- 03** A live não deve ser feita de forma isolada mas em uma estratégia que faça sentido para a empresa. Ela precisa fazer parte de um plano mais amplo de comunicação no qual as pessoas certas são atingidas para que as vendas realmente ocorram.

Como funciona a venda no **live commerce**

%

04

Live commerces são conexões com outras pessoas. Um exemplo claro disso vem das lives commerces chinesas: os 10 maiores apresentadores ou influenciadores digitais concentraram 70% do volume de venda. Isso porque as pessoas no final das contas querem se conectar com outras pessoas.



Como funciona a venda no **live commerce**

05

Influenciadores e apresentadores também são curadores. É preciso ter credibilidade e avaliar antes os produtos que vão vender. Saber se o produto cumpre o que promete e se tem um preço adequado.



Como funciona a venda no **live commerce**



06

Frequência e formatos das lives commerce.

Lives grandes geram muita audiência, mas as pequenas lives diárias e menores podem sustentar o negócio porque criam o hábito do seu cliente assistir diariamente.

Portanto, é preciso planejar os dois formatos.

Aposte no **live commerce** para alavancar suas vendas

Sebrae 50 anos
50+50
Criar o futuro é fazer história

SEBRAE

