CLIENGO

Marketing Conversacional

CLIENGO

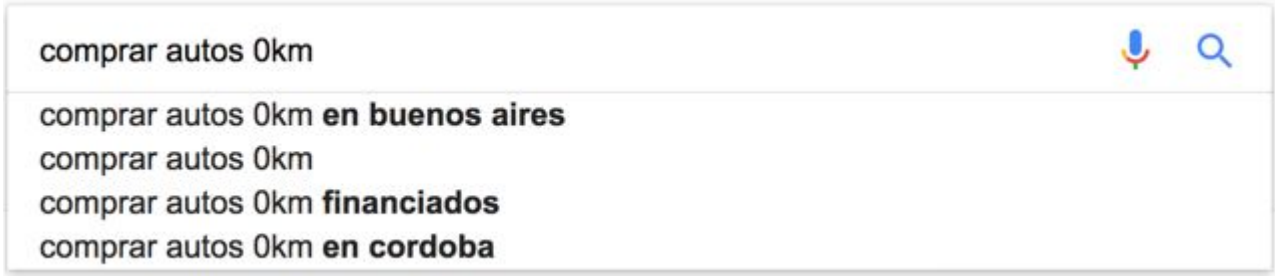
Agenda

- Qué es el marketing conversacional y su importancia hoy.
- Cómo implementarlo para conectar con prospectos y mejorar tus resultados.
- Automatización de procesos con ayuda de Chatbots para aumentar tus ventas.

CLIENGO

El consumidor **instantáneo**

CLIENGO



Nos acostumbramos a que todo sea instantáneo. La **búsqueda instantánea** en los resultados de Google.

CLIENGO

AMP: Páginas Instantáneas de Google

El 53% de los visitantes de un sitio web lo abandona si una página tarda más de 3 segundos en cargarse[1]

Un retraso de un segundo al cargar una página de un sitio web móvil puede **disminuir las conversiones hasta en un 20%**[2]

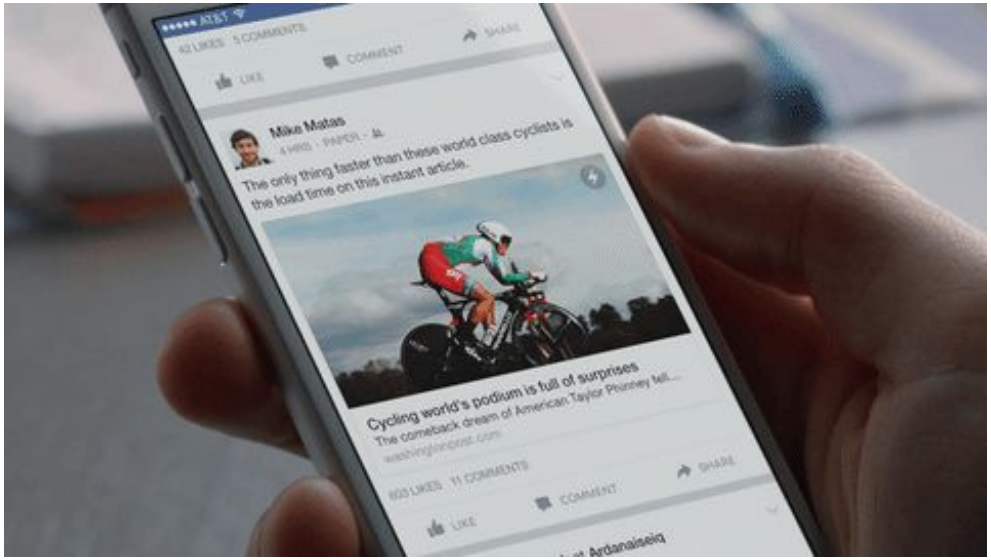
Fuente

[1] *Estudio "The Need for Mobile Speed" (La necesidad de velocidad en los sitios web móviles), DoubleClick, septiembre del 2016*

[2] *"State of Online Retail Performance" (Estado del rendimiento de las ventas online), Akamai, abril del 2017*

CLIENGO

Artículos instantáneos en Facebook



10X

Faster than standard mobile web articles.

20%

More Instant Articles read on average.

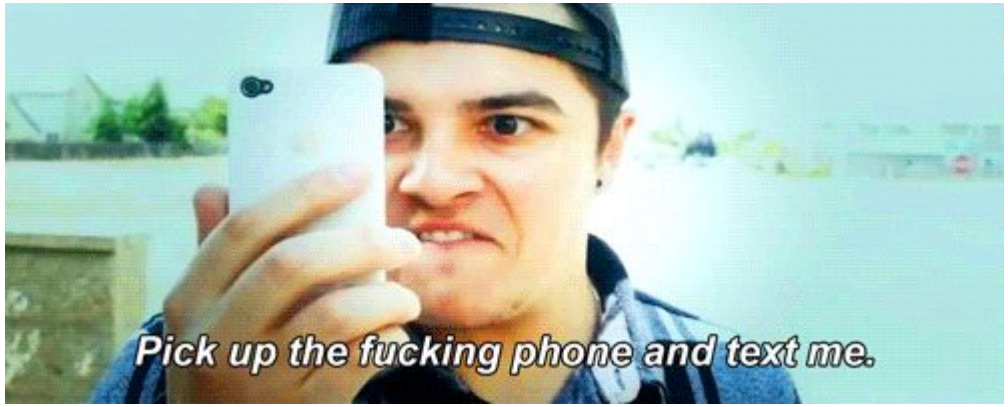
70%

Less Likely to Abandon the Article.

CLIENGO

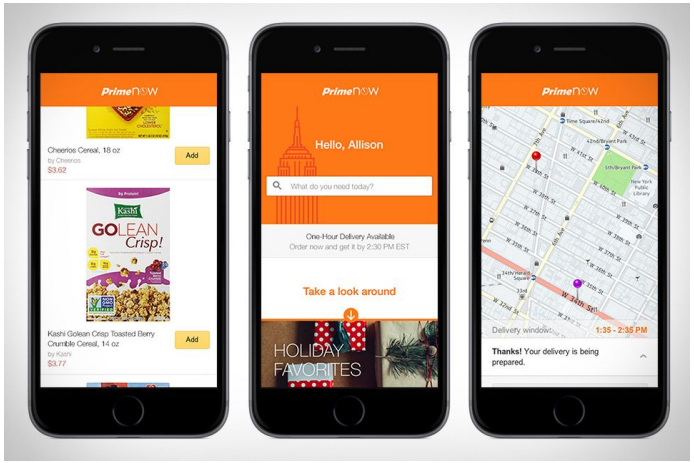
Pedimos un taxi y queremos saber dónde está en el mapa **en este instante.**

CLIENGO



Adicción al doble tilde...

Amazon Prime entrega en 2hs



CLIENGO

Minimizar la fricción

Easy Ordering

Alexa will find the best match from your order history or select a highly-rated product and ask if you would like to buy it.

"Alexa, order Pepsi."

"Ok, I found Pepsi Cola, 12-pack, it's $4.46 total, should I order it?"

Alexa's price includes tax

CLIENGO

Por qué es importante

- El poder de un segundo (AMP)
- Bajar la **fricción** (Alexa)
- Predecir y personalizar (Instant Search)
- **Visibilidad** instantánea de los procesos (UBER)
- Conversar primero (Chat antes que redes)

CLIENGO

La vara del lado del consumidor queda muy alta

CLIENGO

¿Las **conversaciones** pueden ser la solución?

CLIENGO

Hoy los consumidores esperan **respuestas instantáneas** de los negocios...

Sin embargo, la mayoría de las marcas sigue vendiendo como hace 20 años atrás.

CLIENGO

People are already blending conversation and commerce

AMONG PEOPLE WHO MESSAGE BUSINESSES

63%
say they message more with businesses than they did two years ago

67%
expect to message more with businesses over the next two years

53%
say they are more likely to shop with a business they can contact via a chat app

Convenience is king

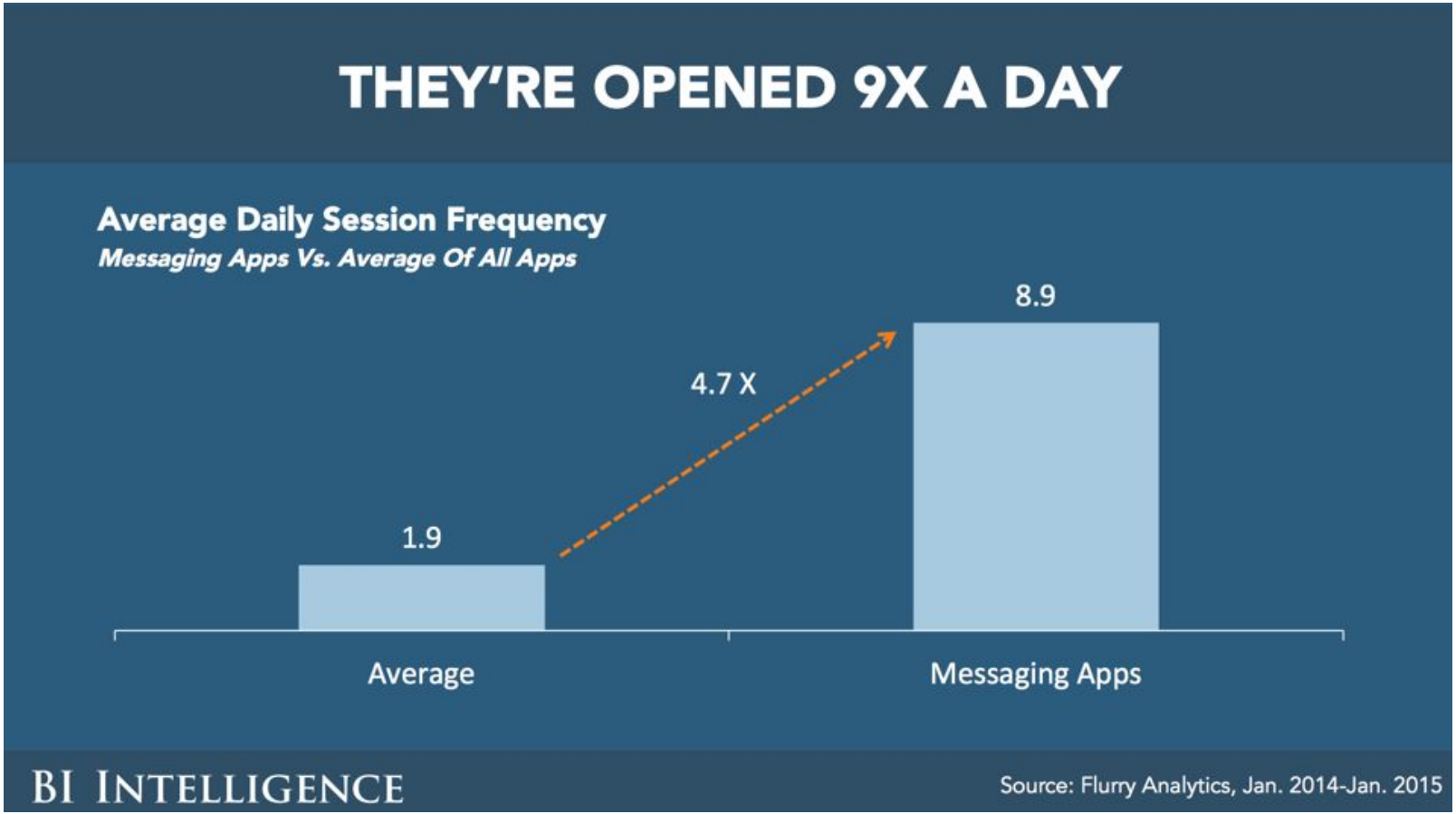
TOP ASSOCIATIONS WITH MESSAGING

On average across 14 markets

45%	41%	39%	36%	35%	28%
Convenient	Economical	Efficient	At own my pace	Fun	User-friendly

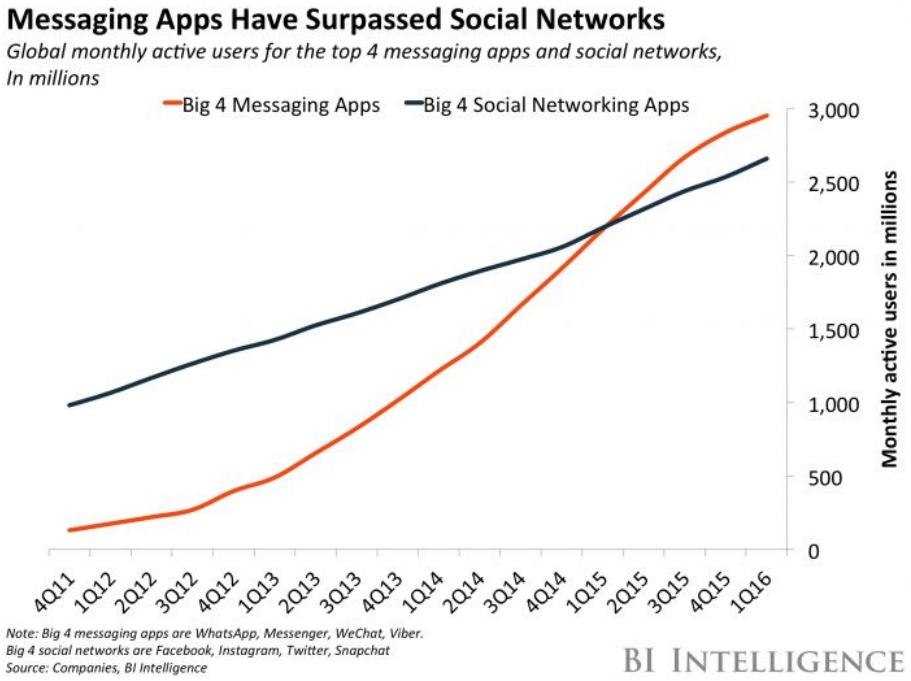
Source: Facebook

CLIENGO


THEY'RE OPENED 9X A DAY
Average Daily Session Frequency
Messaging Apps Vs. Average Of All Apps
8.9
4.7 X
1.9
Average
Messaging Apps
BI INTELLIGENCE
Source: Flurry Analytics, Jan. 2014-Jan. 2015

CLIENGO

Los **mensajes instantáneos** se usan incluso más veces que medios sociales.

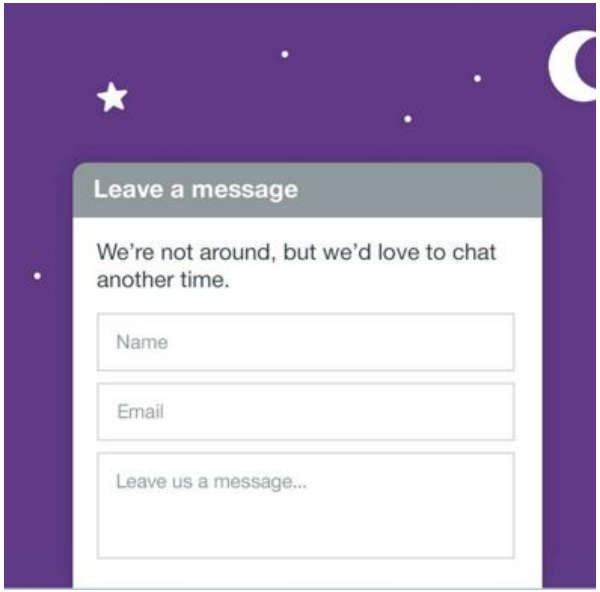


CLIENGO

No podemos seguir esquivándolo

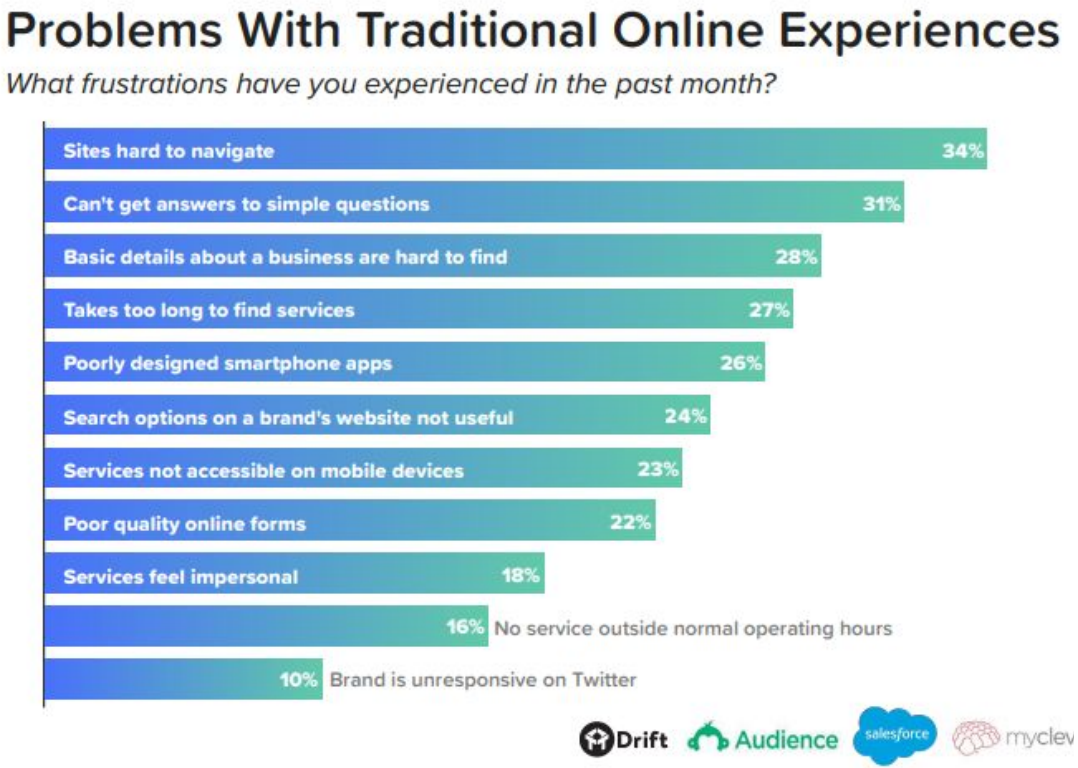
CLIENGO

La ausencia de atención instantánea genera frustración



CLIENGO

Principales causas que desmotivan a los visitantes:



CLIENGO

El **Marketing Conversacional**

CLIENGO

Marketing Conversacional

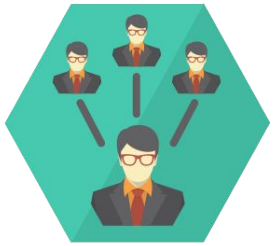
Es el proceso de tener **conversaciones en tiempo real** y directas con cada prospecto, **conectando** con cada uno, con el fin de **mejorar las relaciones** y aumentar las ventas.

CLIENGO

Características del **Marketing Conversacional**

Personalización

En tiempo real 24x7



Ser personal a escala

Mejor tasa de conversión

Orientado a expectativas de los usuarios

CLIENGO

Responder de inmediato ayuda a **vender** más

CLIENGO

Un **chatbot** automático que **responde** de forma inmediata y está optimizado para **obtener los datos de contacto** de tus visitantes.

CLIENGO

Predicted Use Cases for Chatbots

What do you predict you would use a chatbot for?

Drift Audience salesforce myclever

CLIENGO

¿Por qué las compañías usan un chatbot como Cliengo?

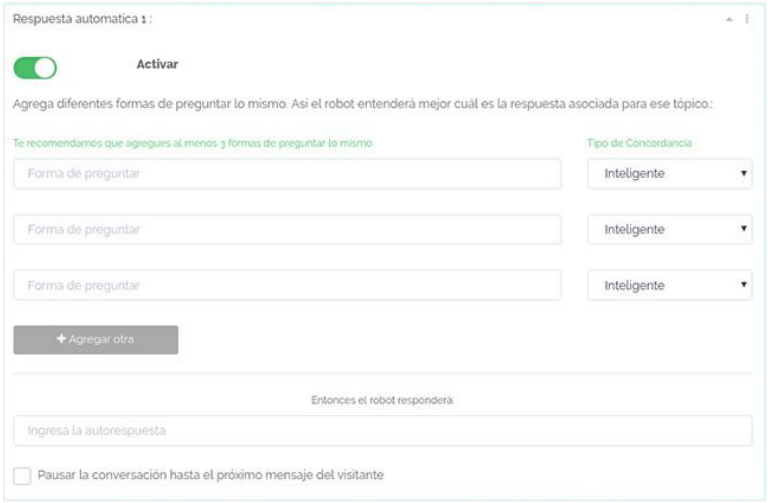
Cliengo cautiva a tus visitantes **atendiendo sitios web 24/7.**

Cliengo **mejora** radicalmente **la tasa de conversión**.

CLIENGO

Automatización
con un Chatbot

Respuestas Personalizadas



Se orientan a **extender y potenciar las posibilidades del chatbot**, permitiendo agregar respuestas a preguntas comunes que tus clientes hagan en el chat.

CLIENGO

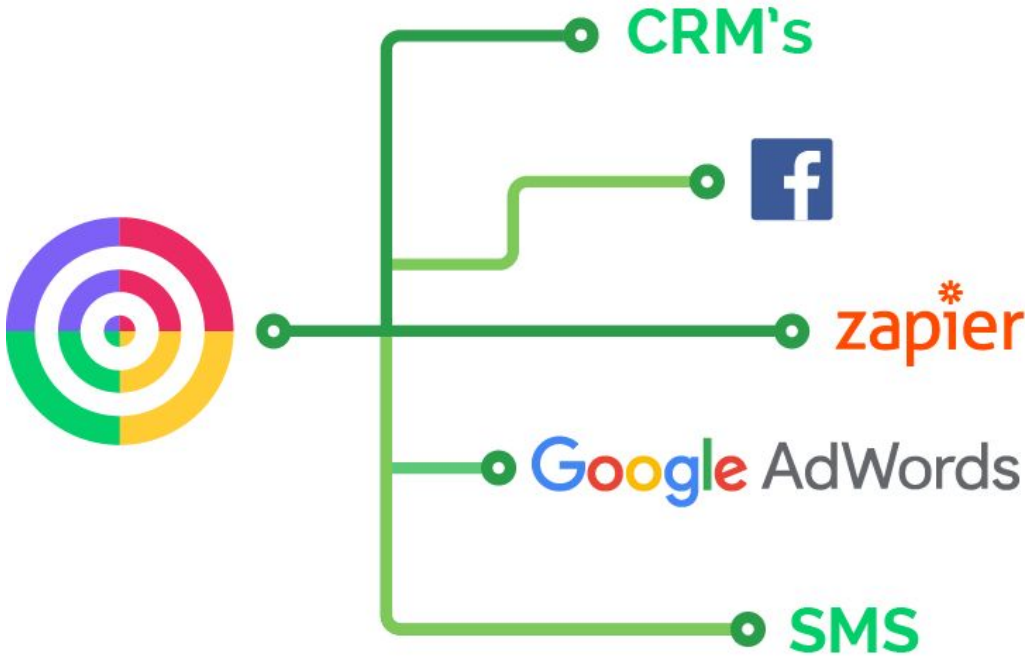
Unirte a la conversación

Con esta nueva función, no solo tu robot maneja la comunicación inicial con tus potenciales clientes. ¡En realidad **tú puedes unirte a la conversación y chatear con tus visitantes!**

CLIENGO

¡Integraciones!

Puedes hacer todo lo que quieras con tus leads.



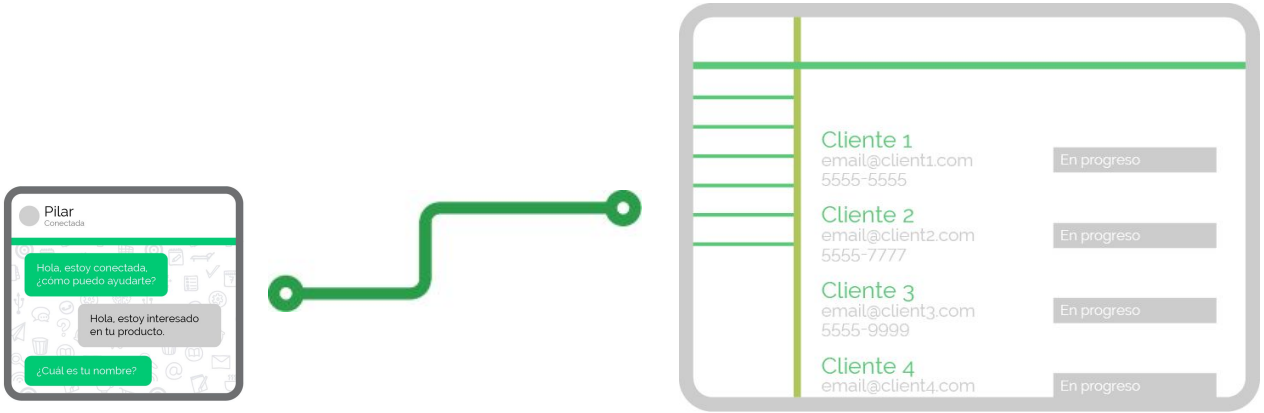
CLIENGO

Algunos ejemplos de **automatización**

CLIENGO

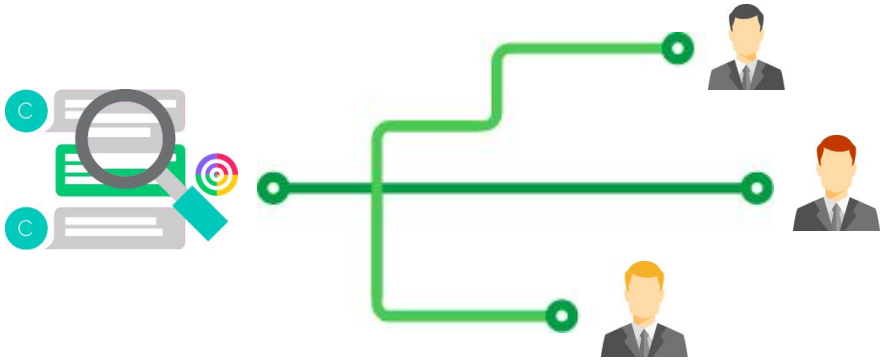
Recibir los leads del chatbot

en cualquier **CRM**.

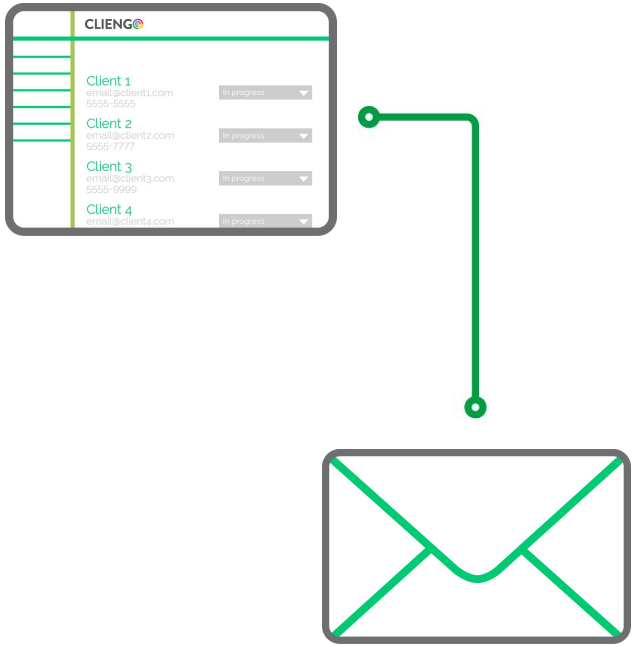


CLIENGO

Autoasignar leads de acuerdo a alguna **keyword** que ocurra dentro del chat.



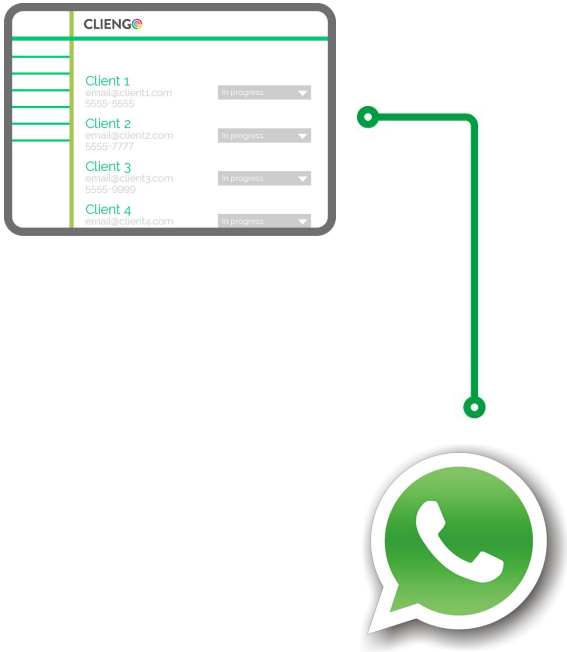
CLIENGO



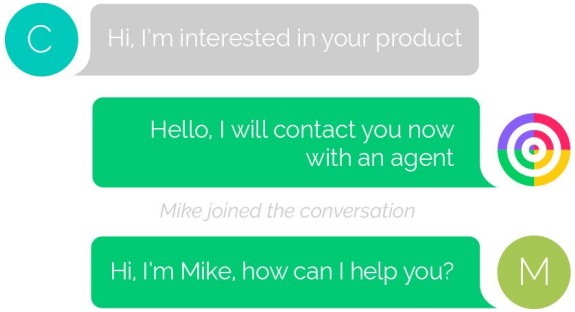
Agregar leads a **lista de mailing** en servicios como **Doppler**.

CLIENGO

Continuar conversación por **WhatsApp** con un click desde Cliengo



CLIENGO



El objetivo del **marketing conversacional** es humanizar, sí, incluso con ayuda de un bot, todos los aspectos del embudo de venta con **CONVERSACIONES REALES**.

CLIENGO

Pruébalo **GRATIS**:
www.cliengo.com

hola@cliengo.com