

Protocolo de Live Shopping

Fase 1: Preparación

1. Definición del Tema y los Productos:

- **Qué:** El equipo debe seleccionar entre 5 y 10 productos clave que giren en torno a un tema o una colección

Ej. "Vestidos de noche para una gala, etc."

- **Por qué:** Un tema coherente hace que el *live* se sienta más curado, de alto nivel y evita que el cliente se sienta abrumado.

2. El Guion Básico:

- **Inicio (2-3 min):** El presentador dará una bienvenida personal y cálida. Saludará a los clientes por su nombre si los conoce y presentará brevemente el tema del día.
- **Desarrollo (15-20 min):** El presentador mostrará los productos uno por uno. Describirá el valor de cada pieza (la calidad de la tela, el diseño, la versatilidad) y el precio.
- **Interacción (Constante):** Se deben responder los comentarios y preguntas de forma fluida. Se hará preguntas a la audiencia para mantenerla enganchada, como: *"¿A qué evento iría con este vestido?"*
- **Cierre (5 min):** Se anunciará un "llamado a la acción" (CTA) claro, indicando cómo comprar: *"Para adquirir esta pieza, por favor envíenos un mensaje privado."*

3. El Set y la Iluminación:

- **Fondo:** El equipo se asegurará de que el área de *live shopping* esté impecable, organizada y alineada con la estética de lujo de la marca.
- **Iluminación:** Se utilizará un aro de luz o focos suaves para garantizar una iluminación uniforme y sin sombras duras.

- **Audio:** Se utilizará un micrófono o audífonos de alta calidad para asegurar que la voz se escuche clara y nítida.

4. Rol del Asistente de Apoyo:

- Antes del *live*, tener el catálogo de productos listo y los enlaces de pago a la mano.
- Su principal tarea es monitorear los comentarios en tiempo real y responder de forma inmediata a preguntas sobre tallas, disponibilidad y precios, liberando al presentador para que se enfoque en la presentación.

Fase 2: Ejecución

1. La Actitud y el Lenguaje:

- **Seguridad:** El presentador debe hablar con confianza y convicción, proyectando la imagen de un experto en moda.
- **Elegancia:** Se utilizarán las frases que transmiten valor, evitando palabras comunes o informales.
- **Pasión:** El presentador debe mostrar genuina pasión por la ropa, ya que la emoción es contagiosa.

2. La Dinámica del Live Shopping:

- El presentador mostrará cada prenda lentamente, mostrando los detalles y los acabados de alta calidad.
- Se mencionará el precio con naturalidad.
- Se dará una instrucción clara de compra después de cada producto.

Fase 3: Post-Live

1. El Seguimiento Inmediato:

- El asistente de apoyo revisará los comentarios y enviará un mensaje privado a cada persona que mostró interés.
- Se enviará un mensaje profesional que diga: *"Hola, vimos que te interesó este artículo. ¡Es una excelente elección! Aquí te enviamos más detalles para que puedas completar tu compra."*

2. Conversión a Venta:

- En el chat, se responderán todas las preguntas adicionales y se facilitará el proceso de compra.

3. El Contenido Adicional:

- Los mejores momentos del *live* para crear *Reels* y *Stories* en Instagram, manteniendo el impulso de la campaña.

Checklist

- El dispositivo esté completamente cargado y fijo en un trípode.
- La conexión a internet sea estable.
- El audio esté listo para su uso.
- Las luces estén encendidas y en la posición correcta.
- Los productos estén organizados y listos.
- El guion esté a la mano.
- El asistente de apoyo esté listo para su rol.
- Se haya publicado una historia con la cuenta regresiva.
- Se cuente con un vaso de agua para el presentador.