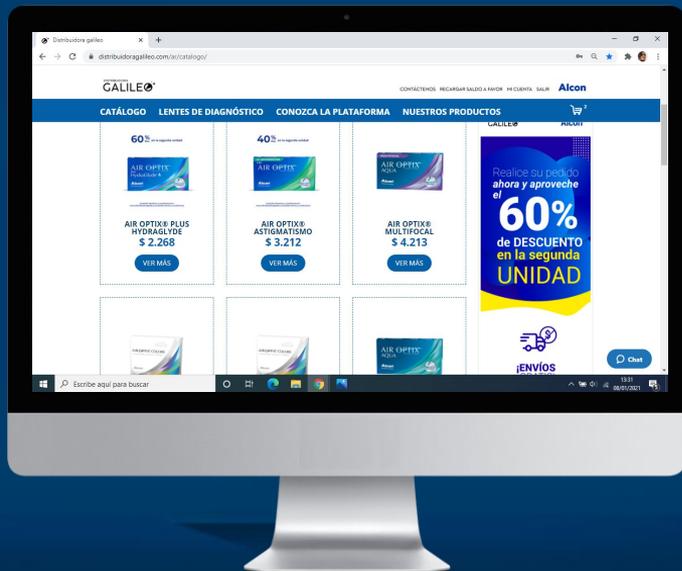


DISTRIBUIDORA

GALILEO 

Alcon

Fortaleza su Negocio con Herramienta Digitales



Galileo es la plataforma tecnológica que le ofrece una mejor experiencia de compra en productos de la marca Alcon.



<https://www.distribuidoragalileo.com/cl/>



<https://www.distribuidoragalileo.com/ar/>



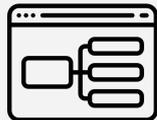
Beneficios Ópticas



Reducción en tiempos de entrega a clientes

La plataforma permite al usuario hacer entregas directamente a sus clientes, 24 horas en capital y 48 al resto del país. (Sujeto a disponibilidad de producto)
Buscando así minimizar el impacto generado durante la contingencia por COVID - 19

- Entrega a cliente (Óptica)
- Entrega directa a cliente final.



User Experience

Buscamos ofrecer la mejor experiencia de compra en productos de la marca.



Plataforma 24 / 7

Las ópticas podrán realizar sus pedidos **24/7**



Beneficios Ópticas



Canal de atención y servicio al cliente

- Asesoría Online - Chat
- Email
- Teléfono



CRM

- Acceso a información detallada sobre las compras detalladas de cada uno de sus clientes.
- Posibilidad de realizar un mayor control y seguimiento sobre sus clientes y fechas de recompra de productos .



Administración de perfil

- Creación de sucursales
- Definición de sucursales de entrega
- Centralización de la operación
- Seguimiento de facturación y pedidos



Diferentes métodos de pago

Buscando la mejor experiencia de compra para los usuarios, la plataforma ofrece diferentes formas de pago.



Próximos Desarrollos



Seguimiento fecha de recompra



CRM 2.0

La nueva versión CRM para Galileo 2.0



Envío comunicación clientes
Recordatorio fecha recompra



Fortalezca su Negocio con Herramientas Digitales

Steven Henao

Experto en Marketing Digital y especialista en
Growth Hacking



1. Nuevas oportunidades para el mercado de las ópticas en escenarios digitales.

2. Uso de herramientas digitales para mejorar las ventas.

3. Inversión en pauta digital para dinamizar ventas a través de sus canales digitales.



Nuevas oportunidades en escenarios digitales durante COVID19.

“Pondré más atención en cómo mis acciones impactan el planeta” **62%**

Se fortalecerá el sentido de comunidad en lo local **62%**

Los gobiernos y los negocios le darán más importancia al medio ambiente **64%**

Le daremos más importancia a nuestra salud **76%**

Accenture consumer research 2020

Interés por mi salud

Digitalidad 100%

Poder del consumo local

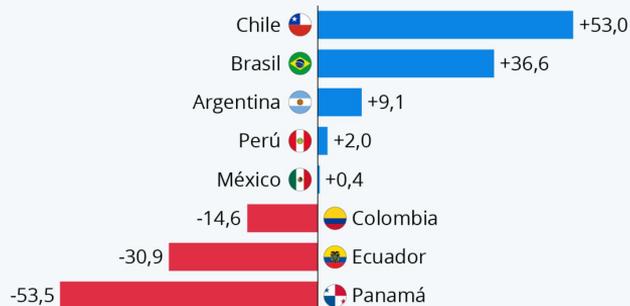




Nuevas oportunidades en escenarios digitales durante COVID19.

El impacto del confinamiento en las redes sociales

Variación en el número de publicaciones en redes sociales en marzo de 2020 (%)*



* Del 1 al 29 de marzo de 2020, en comparación al mismo periodo en 2019. Incluye Facebook, Instagram y Twitter. Países latinoamericanos seleccionados. Fuente: Shareablee vía comScore



statista

En Chile, que se encuentra entre las naciones más afectadas por la pandemia en la región, el número de publicaciones realizadas en redes sociales creció un 53% de post en Facebook, Instagram y Twitter.

Nuevas oportunidades en escenarios digitales durante COVID19.



ESTILO DE
VIDA VIRTUAL

SALUD Y
BIENESTAR

TRABAJO
DESDE CASA

Nuestro mundo que vive una *gran transformación*, la implementación de herramientas digitales en los negocios amplía el alcance del modelo.

Estas son algunas *tendencias de consumo* que pueden beneficiar el negocio de las ópticas:

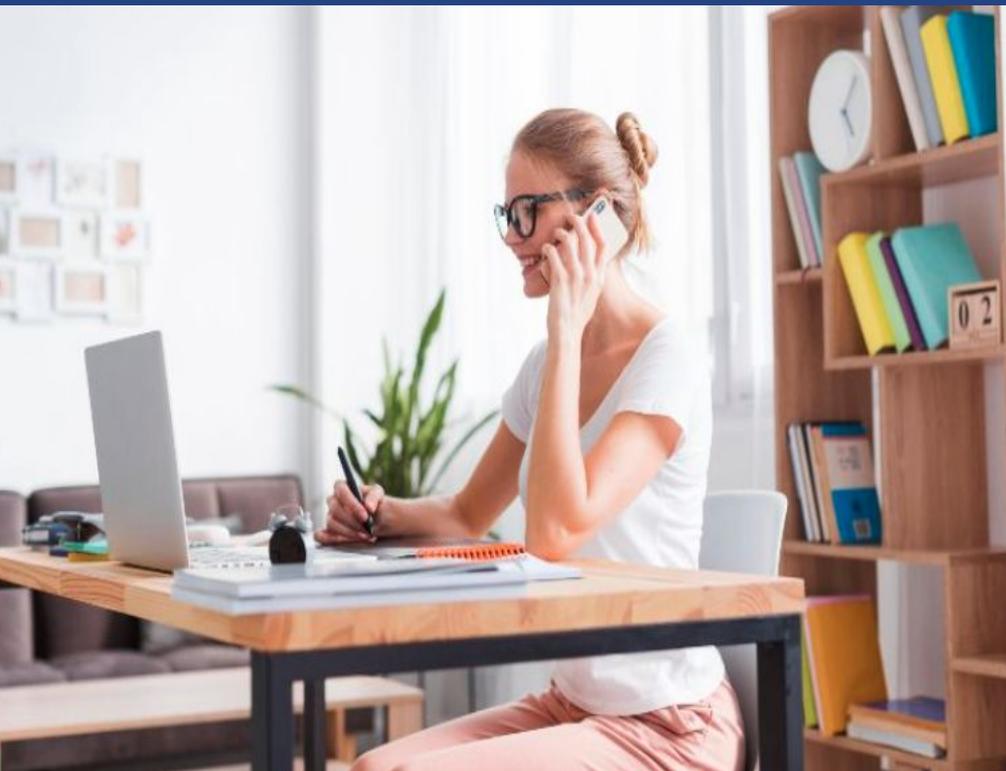


- ✓ Aumenta el 40% el uso de internet en Chile y Argentina
- ✓ Multiplicidad de pantallas (Dispositivos)
- ✓ Alto consumo de contenido
- ✓ Mayor permanencia en redes
- ✓ El 65% del uso del internet es en streaming y videos CH-AR



- ✓ 76% América LA piensan en su salud como algo primordial
- ✓ Consumo de servicios de salud
- ✓ **Uso de la Telemedicina**
- ✓ Compra de medicamentos y recetas vía web
- ✓ Adquisición de bienes cosméticos y de salud

Trabajo desde casa o home office.



- ✓ Incremento en la conectividad
- ✓ El 75% de las empresas en Chile mantendrán el Teletrabajo
- ✓ **Distribución del tiempo diario**
- ✓ El ecommerce crece 150% en la pandemia en Chile y Argentina
- ✓ Nuevo paradigma laboral
- ✓ Aumenta el uso de pantallas

Herramientas digitales.



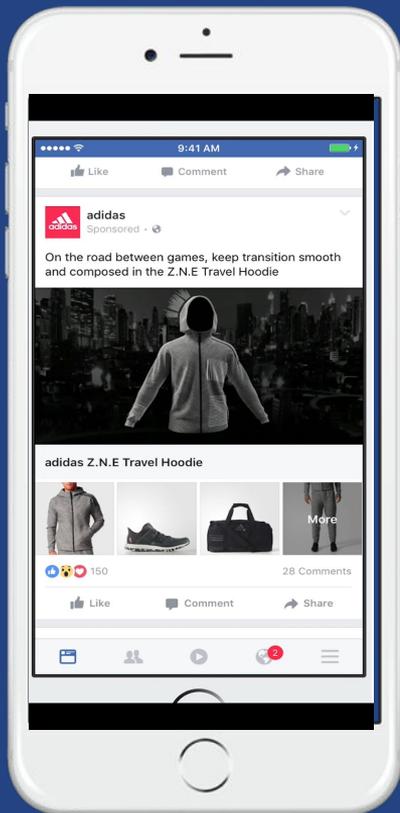
- Posicionar y dar conocer la marca
- Atraer tráfico a la web
- Pautar y publicitar
- Crear comunidad
- Acercar mi marca a la audiencia
- Comunicación directa por línea de WhatsApp

FACEBOOK



Formatos de pauta innovadores

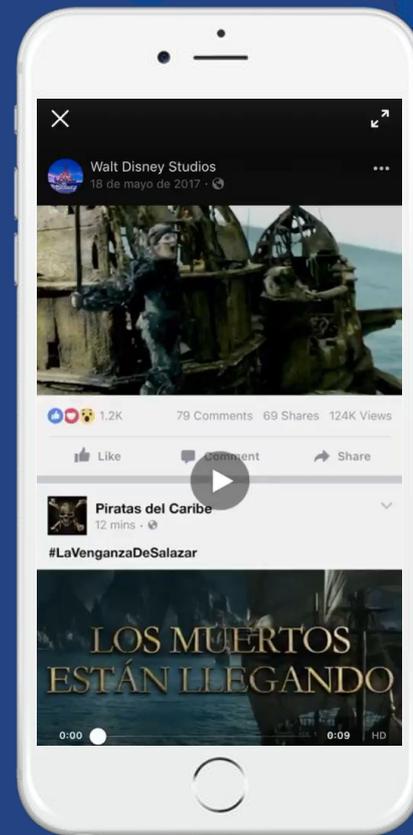
Canvas y colección



360 grados

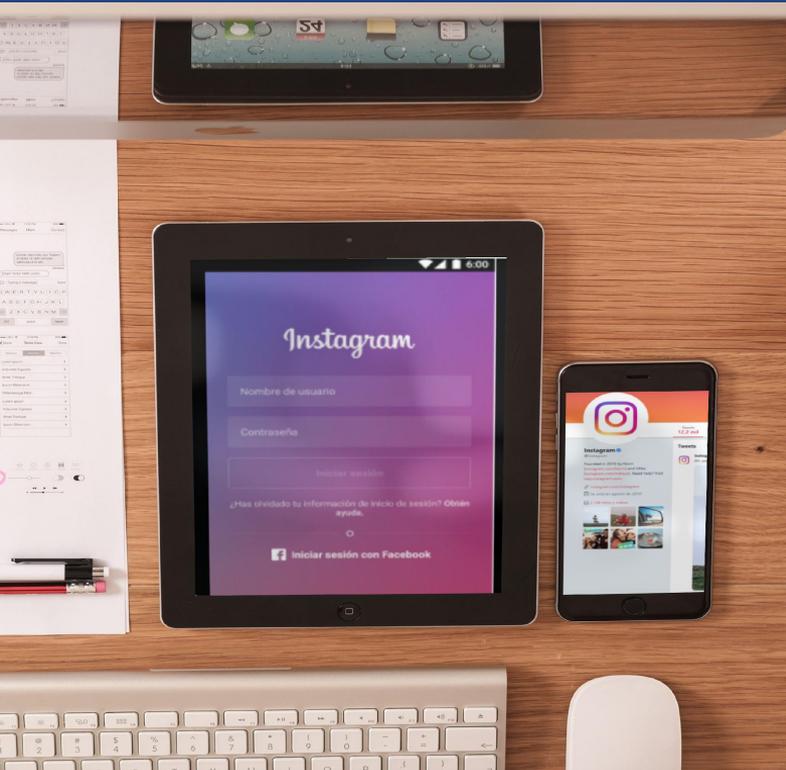


Video inmersivo





Herramientas digitales.



- Mostrar nuevas tendencias
- Comunicar estilo de vida
- Crear comunidad
- Pautar y publicitar
- Atraer tráfico a la web
- Compartir contenido visual atractivo de productos (fotos, videos)
- Comunicación directa por línea de WhatsApp

INSTAGRAM





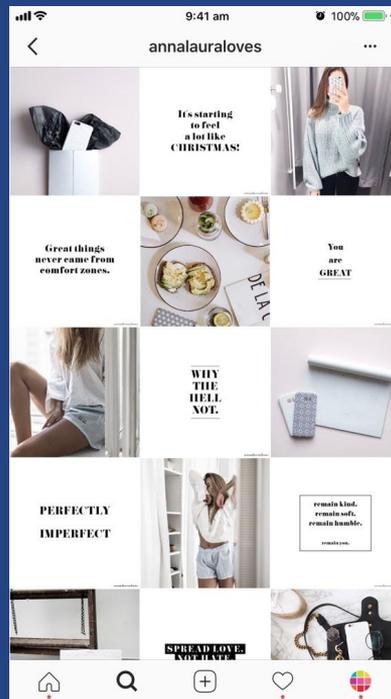
Buenas prácticas



Rompecabezas



Diagonal



Dominó

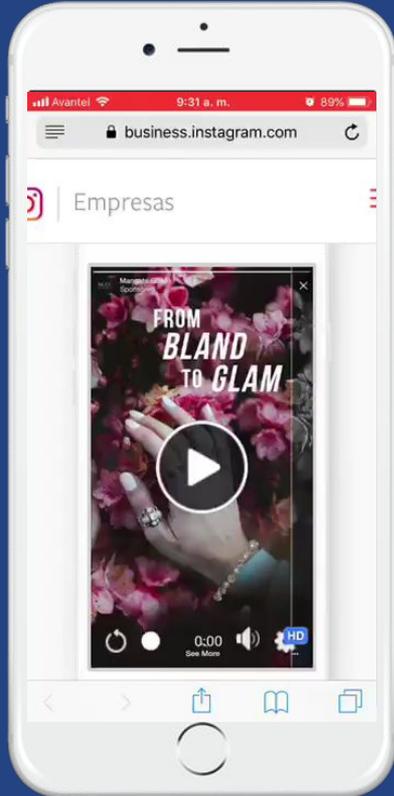
INSTAGRAM



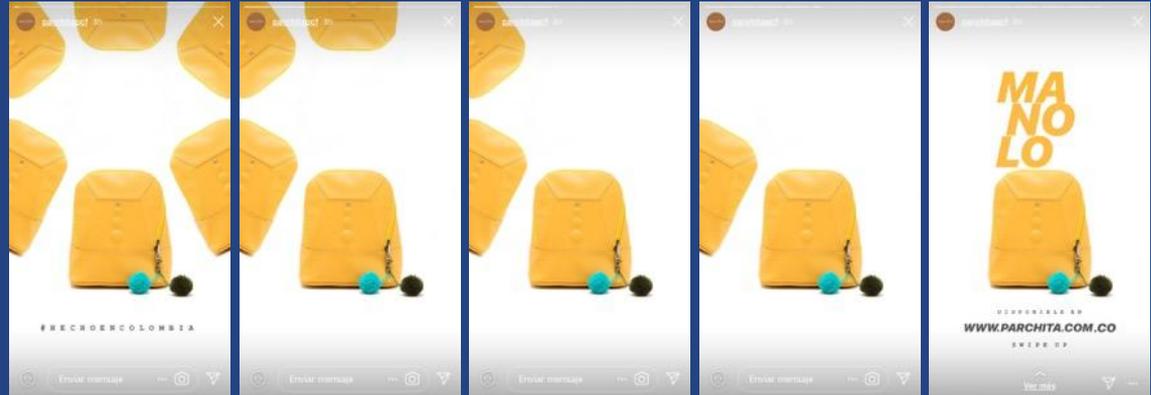


Formatos de pauta innovadores IG

Historias video link

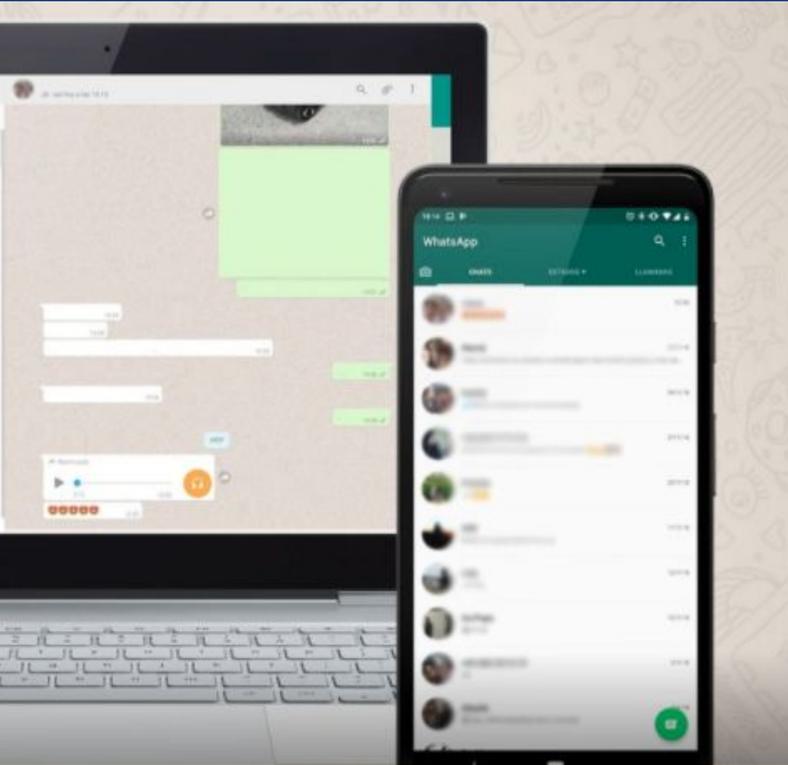


Historias secuencial





Herramientas digitales.



- Personalizar la comunicación
- Automatizar actividades operativas (agendar citas, ver catálogo de productos, consultar estado de pedidos)
- Realizar presupuestos
- Hablar personalmente con tu cliente :)

WHATSAPP





+ Business

PERMITE

DIFERENCIAS ENTRE

WHATSAPP

Sólo permite la creación de un perfil personal

No permite la creación de mensaje predeterminados

Es poco práctico si el flujo de clientes es muy alto

No permite controlar el proceso de ventas

WHATSAPP BUSINESS

Permite la creación de un perfil de empresas

Permite crear mensajes predeterminados que se enviarán automáticamente

Cuenta con una función de respuestas rápidas

Permite organizar a los contactos con etiquetas para identificarlos mejor y controlar el proceso de ventas



Enviar archivos, documentos y videos.



Compartir ubicaciones.



Mostrar tu catálogo de productos.



Automatizar respuestas.



Agendar citas, enviar notificaciones y recordatorios



Obtener estadísticas de tus conversaciones.



Enviar rápidamente información de contacto





Recapitulando

Empresa (nosotros).

- ✓ Crear un perfil con identidad
- ✓ Contenido visual atractivo
- ✓ Automatizar actividades
- ✓ Comunicación dinámica y llamativa
- ✓ Contenido actualizado
- ✓ Variedad de formatos:

- Fotos de perfil
- Historias
- IGTV
- Reels
- Videos



Público (clientes).

- ✓ Identificar a nuestros clientes
- ✓ Entender y conocer sus gustos
- ✓ Moda y entretenimiento
- ✓ Situaciones de uso
- ✓ Vida cotidiana
- ✓ Hazlos parte de tu marca
- ✓ Dónde encontrarlos:

- Redes sociales
- Email
- Notas
- Llamadas
- SMS



Capitaliza tus esfuerzos.



Embudo de conversión





Inversión en pauta digital para dinamizar ventas en sus canales digitales.

3

The screenshot shows a Facebook post from 'Academia de Consultores' (ADC) with the following content:

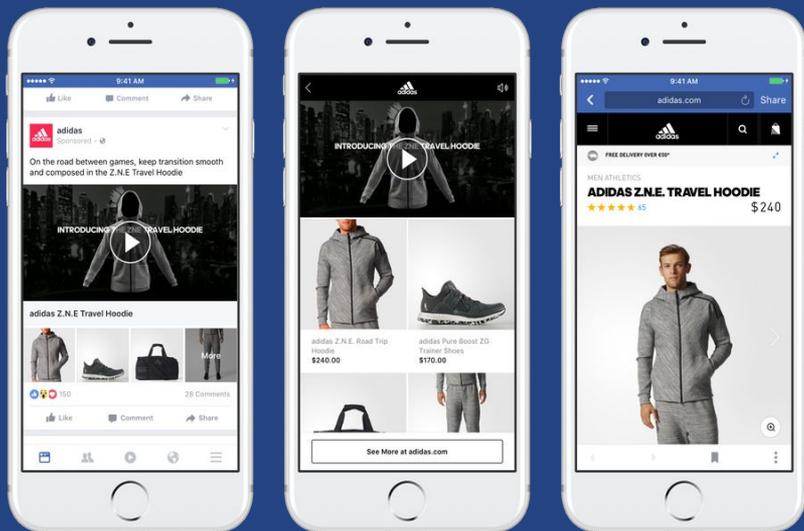
- Profile: Academia de Consultores, Publicidad · 🌐
- Reaction: 🟡🔴 ¡No te quedes con dudas!
- Text: Estamos online para ayudarte a decidir si ADC es para tí o cómo puede ayudarte en estos momentos. ¡Hablamos por Whatsapp!
- Image: Advertisement for AIR OPTIX plus HydraGlyde contact lenses. The ad features a woman walking through a water splash, a product box, and a circular badge that says 'DURACIÓN DE CADA LENTE 30 DÍAS (1) Caja= 6 lentes'. Text on the ad includes 'Comodidad consistente del día 1 al día 30 (1)', 'LENSES DE CONTACTO', and 'Alcon'. At the bottom, it says 'API.WHATSAPP.COM ONLINE en Whatsapp' and has a 'Más información' button.

Facebook Ads es una herramienta de marketing potente que permite **conseguir nuevos clientes al promocionar correctamente la página de Facebook**, permite:

1. Segmentar audiencias
2. Crear llamados a la compra con Whatsapp



Puedes invertir en pauta a través de tus redes, eligiendo de una manera precisa a quien quieres hacer llegar tu promoción.



Los anuncios con fotos funcionan muy bien para mostrar nuevos productos o servicios. Muestra a las personas que utilizan tu producto, en lugar de una simple foto del producto en sí.

También pueden *incluir un botón de llamada a la acción* cómo “Comprar ahora” o “Enviar mensaje”. Esto aplica tanto para Facebook como para Instagram.

Las personas consumen contenido de 3 modos de atención

Corto



Instagram stories

Short video

Feed

- Descubrimiento inmediato de contenido
- Scrolling rápido

Interactivo



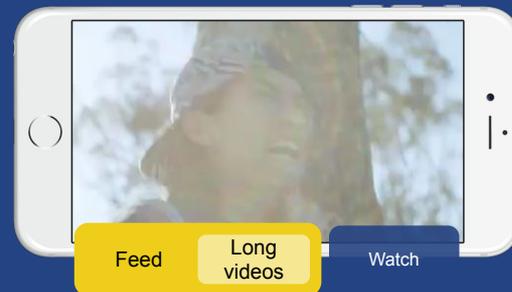
Live

360

Feed

- Experiencia interactiva con el contenido.
- Tapping, swiping, exploring

Inmersivo



Feed

Long videos

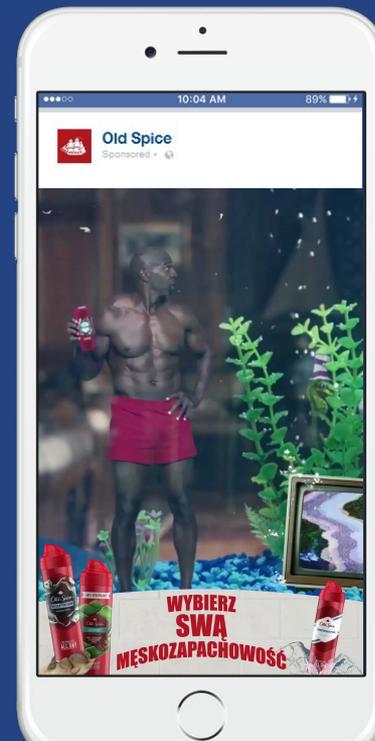
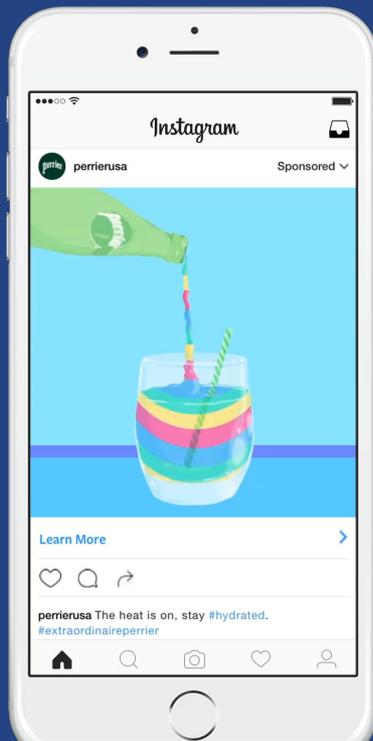
Watch

- Visualización inmersiva, planeada y dedicada del contenido

Períodos cortos de atención

Atención Máxima y Activa

Video interactivos FB



ON-THE-GO

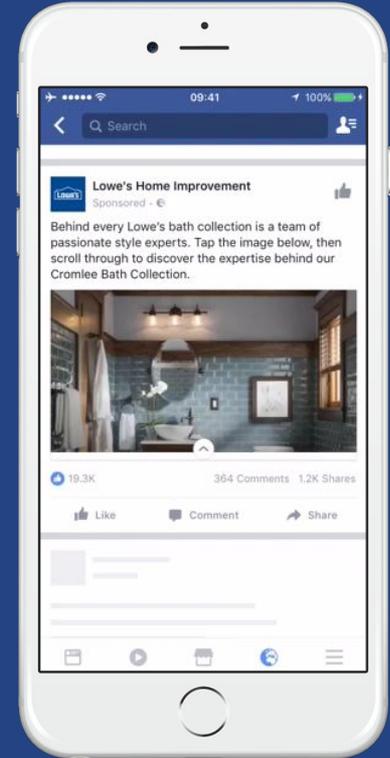
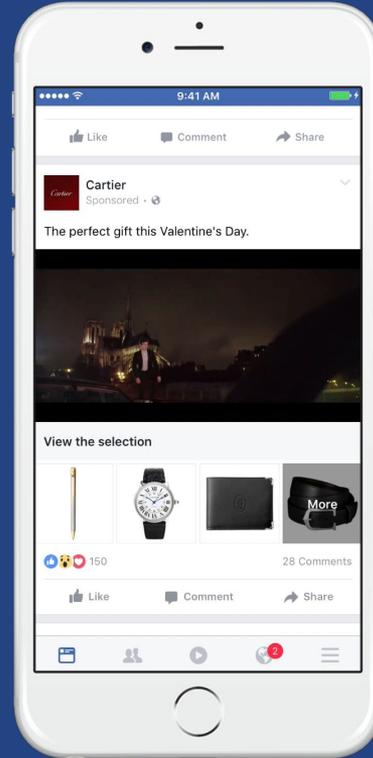
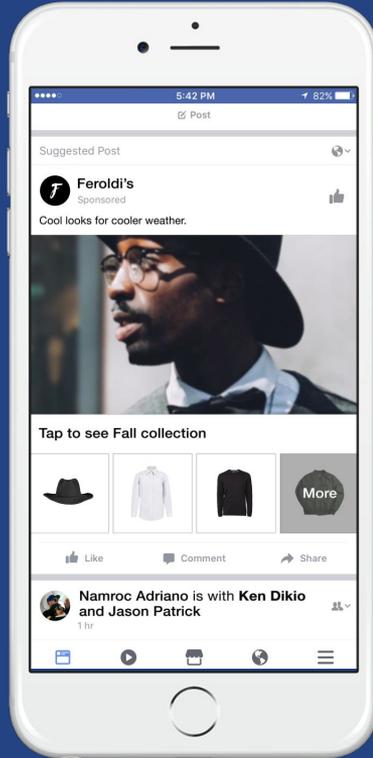
LEAN FORWARD

LEAN BACK

Períodos cortos de
atención

Atención máxima y
activa

Video y catálogo



ON-THE-GO

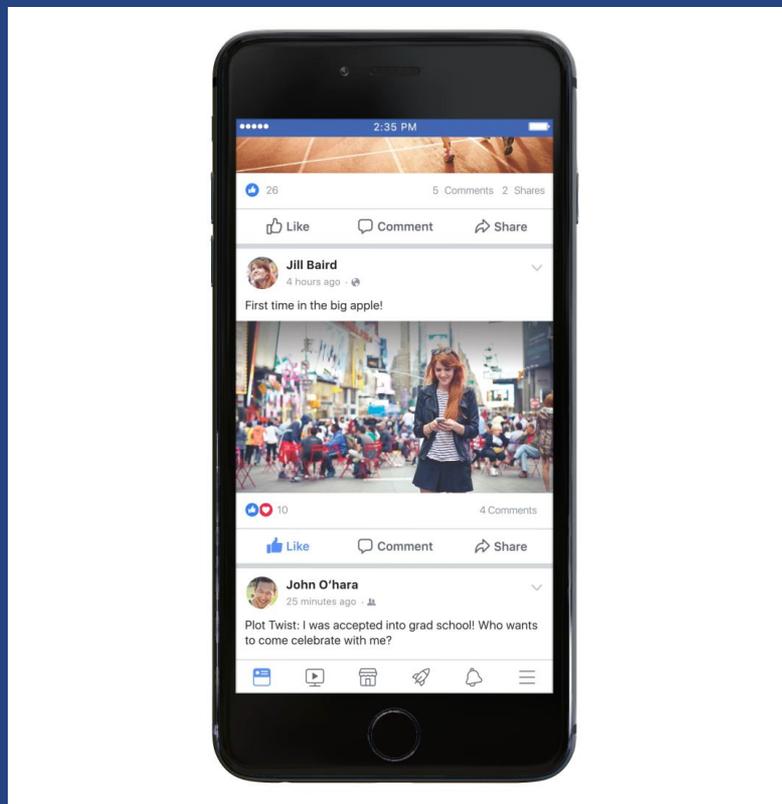
LEAN FORWARD

LEAN BACK

Períodos cortos de atención

Atención máxima y activa

Videos inmersivos



ON-THE-GO

LEAN FORWARD

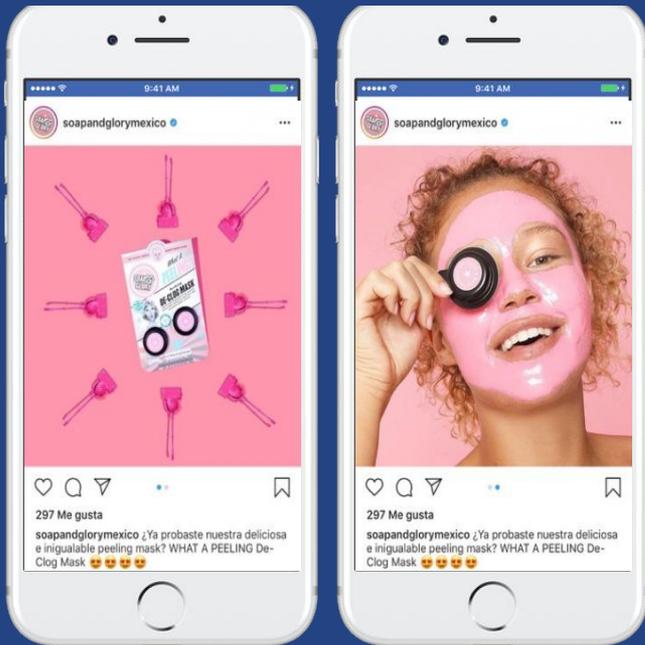
LEAN BACK

Períodos cortos de
atención

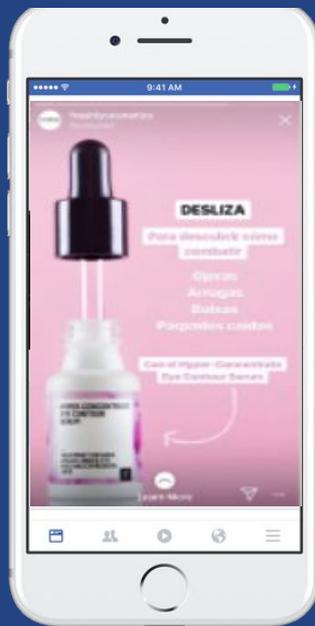
Atención máxima y
activa

¡Ser creativos!

Con una secuencia de fotos



En historias



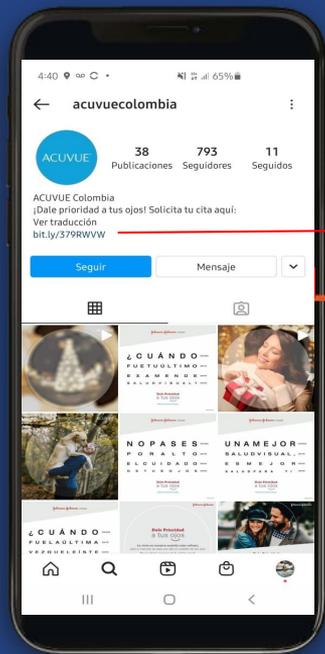
En Feed



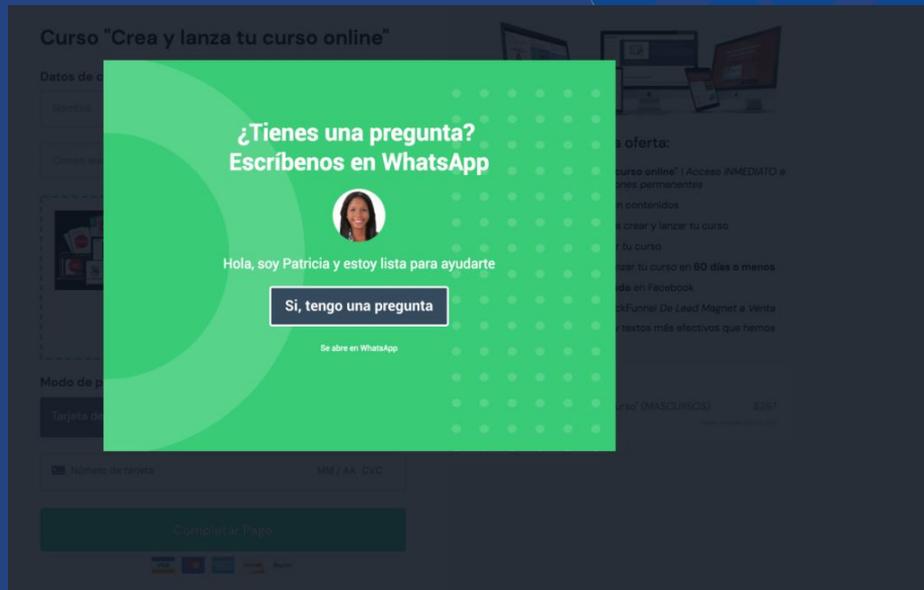
Con Video



Márcale el camino a tus clientes...



Agrega tu enlace directo al chat de WhatsApp con un generador de enlaces.



Integra la opción de chat de WhatsApp para todo aquel que esté interesado en preguntar o adquirir los productos y servicios que ofreces.



La creatividad y las ideas siempre serán su gran diferencial en digital.

VISION DIRECT



Vision Direct siempre se destaca en España por ser una marca que cuenta historias, crea un personaje un Pug que se llama Gizmo el cual se encarga de crear empatía y contar historias que dejan un residual claro de ayuda, servicio y solución, esto ha ayudado mucho a aumentar sus ventas desde canales propios y digitales.





Inspiración

Coca-Cola ha logrado permanecer a vigente después de muchos años y en una era en donde la salud y el bienestar son prioridad...

Por qué Coca-Cola es una de las compañías exitosas en Marketing Digital:

- Se apalanca del video para construir historias.
- Realiza acciones en diferentes mercados distribuyendo el contenido a nivel global.
- Aprovecha los patrocinios que realiza para construir contenido de valor más allá de simplemente poner un logo en una valla o camiseta.
- Entiende que sus consumidores son móviles y que el contenido es el centro de toda la experiencia digital.

Comercial Coca Cola



Set de herramientas...

Página de diseño

CANVA



Banco de imágenes y videos

PEXELS



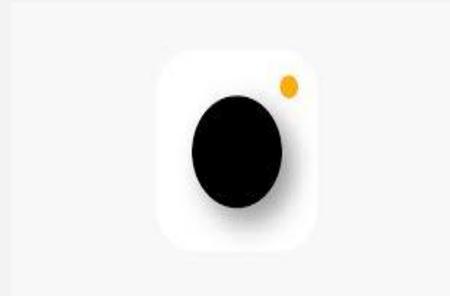
A COLOR STORY

Instagram diseño



Edición de video y fotografía.

PREQUEL



Con estas aplicaciones gratuitas podrás editar fotos y crear contenidos atractivos.

¿Tiene dudas?

¡Contáctenos! Estamos para ayudarlo



Chile

+56 2 32411931

servicioalcliente@distribuidoragalileo.com

<https://www.distribuidoragalileo.com/cl/>

 Chat



Argentina

+54 1151686159

servicioalclientear@distribuidoragalileo.com

<https://www.distribuidoragalileo.com/ar/>

 Chat

Horario de atención

Lunes a viernes: 08:00 - 18:00



Gracias!

