

**NOT  
MEDIA**

**INNOVACION EN MARKETING**

Influencer commerce = Advertainment = Social Commerce

# Agenda

En que consiste

Porque hacerlo

Como se hace

Caso de éxito

**¿QUÉ?**

## En que consiste

*Usar la plataforma y la audiencia de un influencer como canal de venta de un servicio o producto. Con la capacidad de medir las ventas generadas en esa acción.*

## En que consiste

*Usar la plataforma y la audiencia de un influencer como canal de venta de un servicio o producto. Con la capacidad de medir las ventas generadas en esa acción.*

Credibilidad

Credibilidad Audiencia

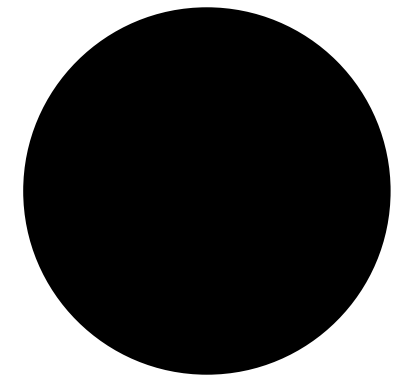


Credibilidad Audiencia **Prueba barata**

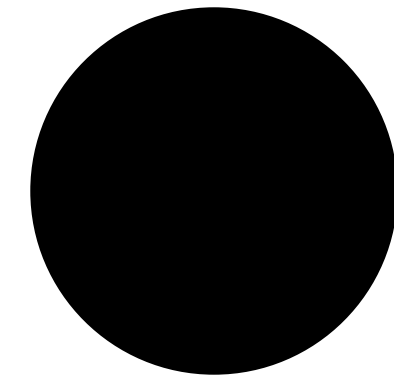
Credibilidad Audiencia Prueba barata Modelos de  
revenue share

Credibilidad Audiencia Prueba barata Modelos de  
revenue share **especialistas**

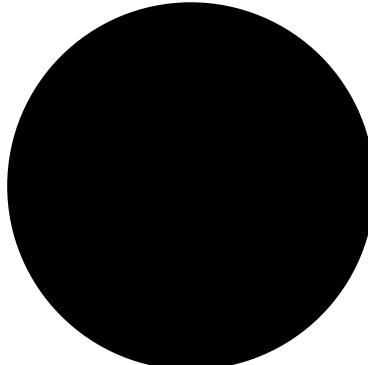
**¿CÓMO?**



Linea editorial



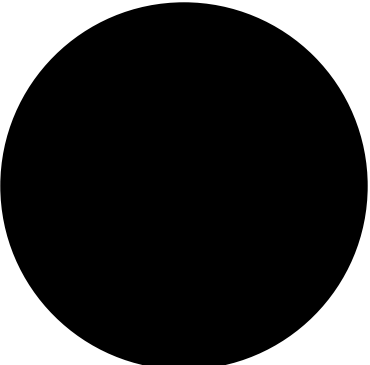
Relevancia del producto



Linea editorial



Contenido relevante



Relevancia del producto

plataformas

 mediastream

 VTEX

Instagram

 Kuick

  
TikTok

# DIFERENCIAS ENTRE PLATAFORMAS

Mobile First			X	X	X
Conversión en streaming	X	X			X
Carro de compra	X				X
No necesita pauta de promoción			X	X	



Mobile First			X	X	X
Conversión en streaming	X	X			X
Carro de compra	X				X
No necesita pauta de promoción			X	X	

No son excluyentes

## To do list

De qué se trata el producto  
Cuáles serán las promociones

Duración del live

Dudas sobre el producto

Descuentos especiales

Guión tipo

## To do list

Sesión de maquillaje

Clase de cocina

Lectura de libros o guión

Viaje en auto

Mantenimiento de equipo

Unboxing

# CASOs DE EXITO

## Caso 1

Categoría: Retail

Influenciadores: 1

Productos promocionados: 1

Ventas: 34.000.000.- CLP

Plataforma: Live Instagram

## Caso 2

Categoría: Tecnología/Cuidado de la piel

Influenciadores: 2

Productos promocionados: 1

Ventas: 40.000.000.- CLP

Plataforma: Live Instagram

**NOT  
MEDIA**

**INNOVACION EN MARKETING**