TIPS Y RECOMENDACIONES

Por Alexander Toro





OBJETIVO

Utilizar tik tok como canal de visibilidad local y captación de clientes cercanos a la tienda con el fin de aumentar ventas.

ESTRUCTURA CÍCLICA PARA EL LIVE

- OFERTA CLARA
- RQUISITOS
- BENEFICIOS
- UBICACIÓN

EJEMPLOS

"RECUERDEN QUE LOS
ESPERAMOS ACÁ EN LIDER
RECOLETA
ATENCIÓN PRESENCIAL"

REPETIR NO ABURRE. ORDENA

ESTRUCTURA IDEAL DE UN LIVE

1.- FRASE QUE ENGANCHA

“Oferta solo por navidad!”

2.- OFERTA + UBICACIÓN

“Llévate un Motorola por $350. Acercate a la tienda (tienda)”

3.- PREGUNTAS AL PÚBLICO

4.- RESPUESTA DE DUDAS

5.- BENEFICIOS EXLUSIVOS

Ejemplo: “Tengo 5 equipos solo para los que vienen por el live”

6.- REPETIR CICLO



5 IDEAS DE VIDEO

- HOOKS LISTO PARA USAR
- QUE MOSTRAR (SIMPLE Y REAL)
- MENSAJE CLARO
- TEXTO EN PANTALLA (MUY IMPORTANTE TEXTO GRANDE Y CORTO)
- CIERRE CONEXIÓN DIRECTA

TIPS 5 PASOS

REPITE TU UBICACIÓN EN TODOS LOS CONTENIDOS

Menciona la comuna hablando
escríbela en el texto del video o live
escríbela en la descripción

MUESTRA LA TIENDA REAL

Esto generará confianza
graba la fachada
graba el letrero
Muestra el interior
Muestra que es un lugar real



OFERTAS CLARAS Y DIRECTAS

Evitar frases genéricas
Da opciones claras sin rodeos

LLAMADO A LA ACCIÓN SIMPLE Y LOCAL

Siempre termina con:
ven directo a la tienda
Escribenos por wsp
Atendemos hasta las

RESPONDE DUDAS COMUNES EN FORMATO VIDEO

Graba videos cortos respondiendo
Esto atrae clientes reales no curiosos



¡MUCHAS GRACIAS!