

Présenté par : François-Luc Moraud Animateur du CCC Avec l'intervention de : Katia Rabusseau Dirigeante et Fondatrice de Pauljac

Geoffroy Robin
Directeur Marketing et vente Livescale

Avant de commencer...



Pour que votre expérience de cette visioconférence, soit la meilleure possible, voici quelques consignes :



L'onglet « questions » vous permet de poser vos questions aux intervenants, qui y répondront après leurs présentations. Le chat est réservé aux messages instantanés.



Privilégier les navigateurs Chrome ou Mozilla



Merci de couper votre micro pendant la session



La présentation est téléchargeable par vos soins

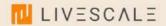


Un replay sera disponible à la fin du webinaire



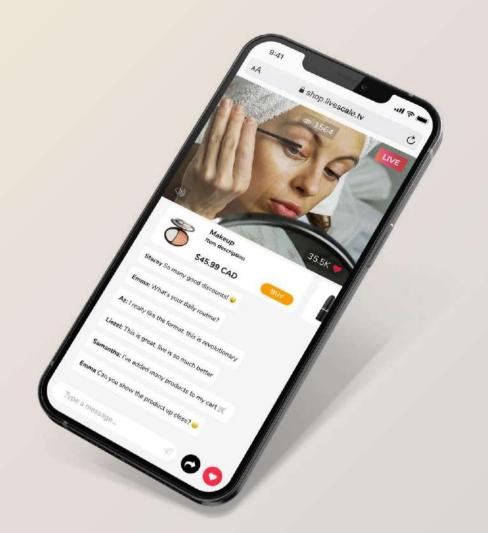
Le Club Commerce Connecté réunit l'ensemble des acteurs (offreurs et utilisateurs) intéressés au développement et à l'appropriation de solutions numériques orientées retail.

- contribue à la **visibilité de ses 80 membres :** entreprises de la filière numérique, écoles, marques et enseignes, commerçants, institutions
- favorise les rencontres et les échanges ainsi que l'émergence de projets
- est cadre de réflexion stratégique et de partage de retours d'expérience



Démarquez-Vous, Vendez en Direct.

Live Shopping par Livescale



Geoffroy Robin, Chief Sales and Marketing Officer



Fondée en 2016 à Montréal. Livescale est une solution de Live Shopping développée par des experts en technologies numériques, marketing, vidéo et cloud.

18 personnes et en pleine expansion, Livescale couvre 9 nationalités, 21 langues parlées et 18 histoires uniques qui animent la vôtre.



















La Nouvelle Ère du Shopping



Le retail manque d'attrait pour la nouvelle génération

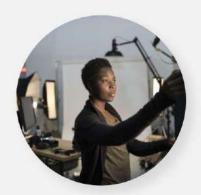


Le commerce en ligne domine



Le marketing d'influence fixe les aspirations de shopping

Présente un Modèle non viable



Investissements publicitaires entraînent un engagement faible (<2%)



Des campagnes de promotion ne génèrent pas de ventes



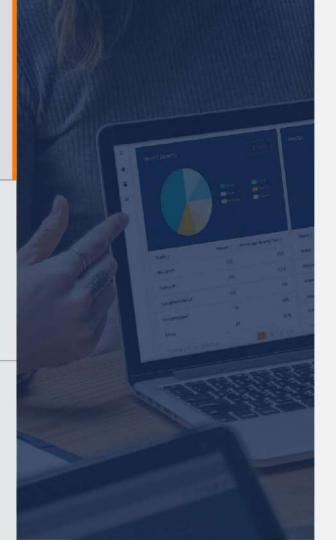
Le taux moyen de conversion des marques e-Commerce reste constant (1-3%)

Le Live Shopping n'est pas nouveau.

Accéléré par la pandémie de SARS, le Live Shopping est devenu un phénomène en Asie au cours des 6 dernières années

En 2020, le Live Shopping représentait +11% des ventes de e-Commerce en Chine.





Les données ne mentent pas.

3x

Plus de visibilité qu'un Facebook ou Instagram Live*. 15x

Plus
d'engagement
qu'un poste
sponsorisé sur
Instagram

5x

Plus de ventes qu'un jour de opérations e-Commerce

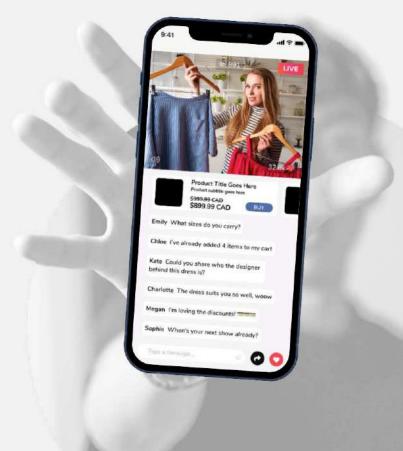






Notre Solution: Démarquez-vous, Vendez en direct.

- Application web de vidéo en direct
- Chat et jeux en temps réel
- Intégration "See now, buy now".





Voyez par Vous-même.



Construire Pour Les Marques

	[i] LIVESCALE	Social media	Livestreaming apps
Platforms	Web, mobile, social media	social media	Web, mobile
Engagement	Chat, Likes, Survey, Quiz, Contest,	Chat, Likes	Chat, Likes
Native Checkout	Ø	8	8
Incentives mgmt (coupons, giveaways,)	•	8	8
Publishing & Customization	***	*	*
Realtime data	Audience, Engagement, Sales	Audience	Audience
Engagement KPIs	***	**	**
Sales Conversion KPIs	***	*	*

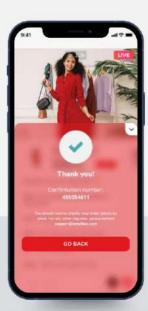
La solution Livescale fournit une véritable expérience de Live Shopping, connectée à votre ebusiness et reliant tous vos clients.

L'Avantage Livescale: Live Checkout

- Connectée à votre plateforme
- Achat directement dans l'expérience de Live Shopping.
- Taux de conversion des ventes plus de 3 à 5 fois plus élevé







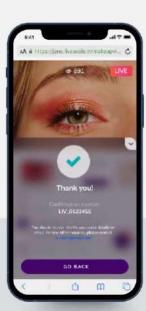


Achat en Direct: Live Checkout

Les informations relatives à la livraison, à l'examen de la commande, paiement et la confirmation sont toutes saisies en temps réel.



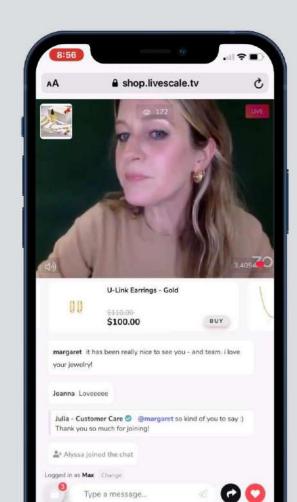




Une Expérience, des Possibilités Infinies.

Un à Un, ou Un à Plusieurs.

- Créer une expérience de Live Shopping adaptée à votre marque
- Événements multi-invités en direct produits avec Zoom, OBS, et tout autre format de vidéo logiciel / matériel.





Parmi nos Clients





BIOTHERM



JENNYBIRD



LANCÔME



L'ORÉAL

paco rabanne

PAULJAC

roberto cavalli

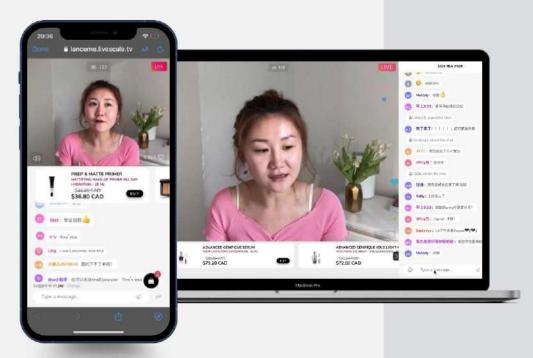
SKINCEUTICALS*

ND URBAN DECAY









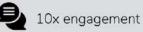
Lancôme

Lancôme élabore des stratégies uniques de Live Shopping autour de ses principales communautés pour des résultats ciblés de Live Shopping. Des événements de célébrités aux tutoriels individuels, Livescale permet à ses influenceurs de tout faire.



















Jenny Bird

Jenny Bird utilise Livescale pour partager ses collections préférées avec son public. Elle essaye elle-même ses bijoux et donne des conseils en temps réel à ses spectateurs, pour les Lives diffusés exclusivement sur son site web.





STATISTICS



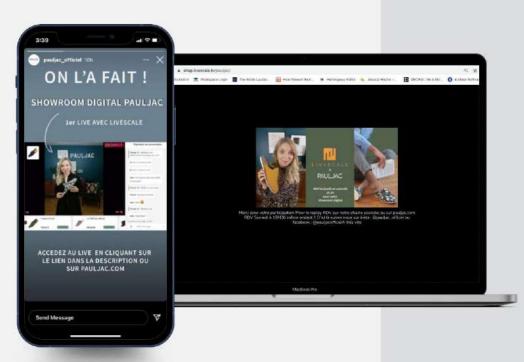


42% taux d'engagement



26% taux de conversion





Pauljac

Une façon hebdomadaire d'engager avec les clients, Pauljac a commencé à créer un lien avec les consommateurs depuis le confort de leur maison, en utilisant sa fondatrice et des promotions spéciales.











Promotion sur les médias sociaux



1 fois/semaine



MERCI

VOTRE EQUIPE LIVESCALE

communications@livescale.tv +1 (438) 399 4740













PAULJAC

















POURQUOI LE LIVE?

AGILITÉ

2019 2020/2021+

Stratégie axée sur le BtoB

- Ventes en boutiques, concept stores
- Partenariats avec des hôtels et spas
- Salons professionnels



Stratégie axée sur le BtoC

- Développer notre notoriété
- Augmenter le CA
- Innover



LIVE SHOPPING

DEPUIS LE 11 OCTOBRE :

- 7 LIVES SUR FACEBOOK
- 8 LIVES SUR INSTAGRAM
- 4 LIVES SUR LIVESCALE

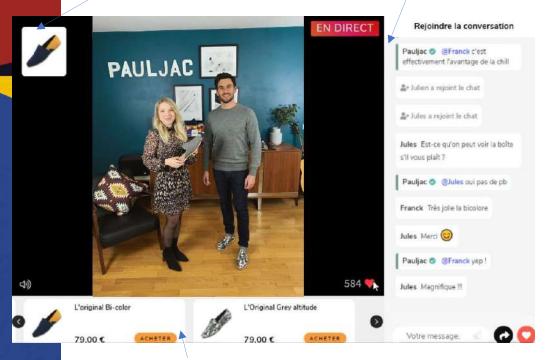


pauljac.com

VENDRE EN DIRECT

1 PRODUIT
MIS EN AVANT

QUESTIONS/REPONSES



LIEN/CONNEXION





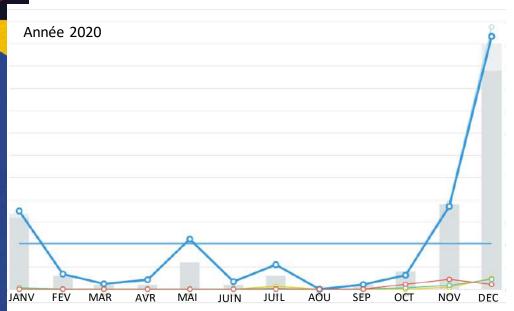
PRODUITS EN VENTE pauljac.com

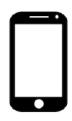
LES RESULTATS



AUGMENTATION DU CA

OCT/DEC + 60% DE VENTES par rapport JANV/SEPT





AUGMENTATION DE LA VISIBILITÉ sur la période Octobre/Décembre



- + 60% DE VUES SUR NOS STORIES
- Augmentation du nbres d'abonnés



- +150% DE TRAFFIC SUR LE E-SHOP
- Meilleur référencement Google



- Notoriété
- Confiance
- Personnalisation

MES CONSEILS







