Publicado en México el 16/07/2024

# [VTEX: La revolución del digital commerce de la mano de la IA](http://www.notasdeprensa.es)

## Incorporar esta innovación tecnológica permite mejorar la experiencia de compra, la fidelización e incrementar las ventas

 Brindar experiencias memorables y positivas a los clientes continúa siendo una tendencia clave para este año, pues estas conllevan a incrementar la conversión y recompra, y por ende la fidelización y las ventas. Sin duda, la IA se ha convertido en una aliada para llevar las relaciones con los clientes a otro nivel. Esta herramienta tecnológica ha irrumpido para mejorar lo ya conocido. "El aprovechamiento estratégico de las funcionalidades avanzadas de IA aplicada en nuestros productos principales nos permite empoderar a las empresas para que cuenten con una ventaja competitiva y logren sus objetivos en el entorno dinámico del mercado actual. Al aprovechar la IA, buscamos acelerar el time to market, optimizar los costos operativos e impulsar un crecimiento significativo en el GMV de nuestros clientes", sostiene Camilo Gaviria, General Manager of North Latin America, VTEX. En esta nueva era, hacer distinciones entre el mundo online y el físico no tiene sentido. El comercio unificado, que implica a la marca otorgar al consumidor una experiencia única y coherente a través de todos los canales, es imprescindible. Sin embargo, algo que parece simple en esencia resulta difícil de lograr El Live Shopping es una tendencia que llegó para quedarse y cada vez más empresas se suman. Se trata de una estrategia que permite la venta mediante la transmisión en directo desde cualquier plataforma virtual y digital. Pero para que sea llevada adelante con éxito y de forma efectiva debe ser audiovisual, en tiempo real, interactiva y entretenida. Hay que llamar la atención, mantener cautiva a la audiencia y lograr la venta. Por eso es tan importante la interacción durante la trasmisión. En este contexto, VTEX adicionó IA al producto de Live Shopping para crear experiencias de compra atractivas e interactivas y brindar asistencia inmediata con impacto significativo en métricas como el 28% de aumento en la tasa de engagement y un 16% de aumento en add to cart, lo que se traduce para las tiendas en un aumento en las ventas. Un Live Shopping realizado en el medio tiempo del pasado Super Bowl, permitió a LG generar ventas por USD 75.000 con más de 120 productos de tres categorías: Home appliances  (Refrigeradores, Lavadoras, secadoras, etc), Home Electronics (Pantallas, Soundbars, audífonos, bocinas portátiles, etc) y Business Solutions (Monitores, pantallas ALL in one, entre otros).  Otra innovación provocada por la incorporación de IA fue Intelligent Search de VTEX. La herramienta surgió con el objetivo de detectar patrones de comportamiento del usuario, identificar automáticamente términos relacionados y proponer alternativas de estos en la  búsqueda. "Conocer los hábitos de compra de nuestros clientes y ofrecer en tiempo real aquello que necesitan o resolver sus dudas es un componente que sin duda hace la diferencia en la experiencia de compra e impulsa las ventas. Nuestro objetivo final es mejorar la retención de clientes y aumentar las tasas de conversión de las marcas", añade el vocero. A su vez, VTEX ha añadido IA a los productos para las operaciones de logística, lo que mejora el fulfillment, reduce los errores y aumenta la eficiencia, aprovechando la IA para aprobar o rechazar automáticamente las solicitudes de devolución de los clientes, según corresponda.  VTEX continúa trabajando para ofrecer herramientas e innovaciones tecnológicas que permitan seguir las últimas tendencias incorporando tecnología de vanguardia. Recientemente, se lanzó VTEX VISION, una presentación semestral de productos destinada a empoderar a las empresas que buscan impulsar su crecimiento en un entorno donde los costos de adquisición de clientes están en aumento y pueden surgir barreras económicas para expandir sus operaciones. Además, realizó mejoras en funcionalidades ya existentes con IA, presentó la integración con WhatsApp para ofrecer una venta más personalizada, innovaciones tecnológicas en seguridad, procesos de check out, productos para mejorar el alcance digital y la conversión, entre otras. "Los invitamos a conocer más aquí".

**Datos de contacto:**

Carla Herrera

RAKU

1155040300

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/vtex-la-revolucion-del-digital-commerce-de-la](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Inteligencia Artificial y Robótica E-Commerce Innovación Tecnológica Digital Actualidad Empresarial



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)