



OVERY

VIDEO TRANSCRIPT

El modelo de Overy acerca el mundo digital y el físico dentro de una estrategia de venta omnicanal y proporciona múltiples beneficios para el vendedor.

Cuando el usuario levanta un producto obtiene información sobre el mismo (composición, potenciales alergias de un medicamento, etc.), así como sugerencias de productos relacionados o complementarios. Al levantar dos o más productos, se le muestra una comparativa entre ambos en cuanto a calidades, compatibilidad, etc. Ese momento es el propicio para ofrecer descuentos y ofertas por packs al usuario, pues su atención y su disposición a la compra se encuentran en un punto óptimo.

Copyright © 2018 Accenture
All rights reserved.

Accenture, its logo, and High
Performance Delivered are
trademarks of Accenture.