

TikTok Shopping en Chile

Nuevas Innovaciones para el Ecommerce





Ronny Groisman S.

Chief Commercial Officer (CCO)
Rem Media & Consulting



<https://www.linkedin.com/in/ronny-groisman-sobocki/>



ronny@remmkt.com



+56 9 8188 2132



Agenda

- Introducción TikTok Shopping
- Presencia de TikTok en Chile
- Panorama Ecommerce en Chile
- Cómo funcionan las compras en TikTok
- El impacto de TikTok Shopping en el Ecommerce Chileno
- Casos de Éxito
- Consejos de Éxito
- Resumen TikTok (Modelo de Negocio)

Introducción TikTok Shopping

¿Que es TikTok Shopping?

- TikTok Shopping es una función que permite a los usuarios buscar y comprar productos directamente dentro de la aplicación.
- Proporciona una experiencia de compra perfecta al integrar catálogos de productos, carritos de compras y opciones de pago seguro.
- Los usuarios pueden descubrir y comprar productos de varias marcas y creadores sin salir de la plataforma.
- TikTok Shopping ha ganado una gran popularidad y se está convirtiendo en un actor clave en la industria del comercio electrónico.

Presencia de TikTok Chile

8 million

Número de usuarios de
TikTok en Chile

35%

% De usuarios con
Internet en TikTok

**Vestuario,
Belleza &
Tecnología**

Categorías de
Productos más
populares en TikTok

2 hr

Tiempo promedio diario
dedicado a TikTok

Panorama del Ecommerce en Chile

Tamaño de Mercado

Chile tiene un mercado de comercio electrónico en rápido crecimiento (16% vs Año anterior) con un tamaño de mercado estimado de USD \$34 Mil millones de Dólares en 2023

Fuente: Americas Market Intelligence

Industrias Claves

El tamaño del mercado, se compone principalmente de 5 industrias Claves: 1.-Vestuario ; 2.- Calzado ; 3.- Alimentación , 4.- Tecnología ; 5.- Belleza.

3 de las 5 principales, son tendencia absoluta en TikTok

fuelle: CCS

Comportamiento del Consumidor

En Chile 76% de los usuarios, comparten contenido por TikTok vs un 63% en Instagram.

Derribando un mito: Si bien la generación Z (38%) y Millennials (32%) aún son el principal público. La tasa de usuarios sobre 55 años sube a ritmos del 60% YoY en Latam.

fuelle: Agencia Jelly

Cómo funcionan las compras en TikTok

- TikTok Shopping permite a los usuarios descubrir y comprar productos directamente en la aplicación -> Integración con plataformas de Ecommerce.
- Las empresas / vendedores pueden elegir 3 formas diferentes: Compras en vivo, Videos en que se puede comprar y Catálogo de productos.
- Los usuarios pueden navegar por los productos, revisar detalles, hacer preguntas y realizar la compra de forma directa.

67%

de los usuarios de TikTok están de acuerdo en que la plataforma los inspiró a comprar incluso cuando no estaban buscando hacerlo.

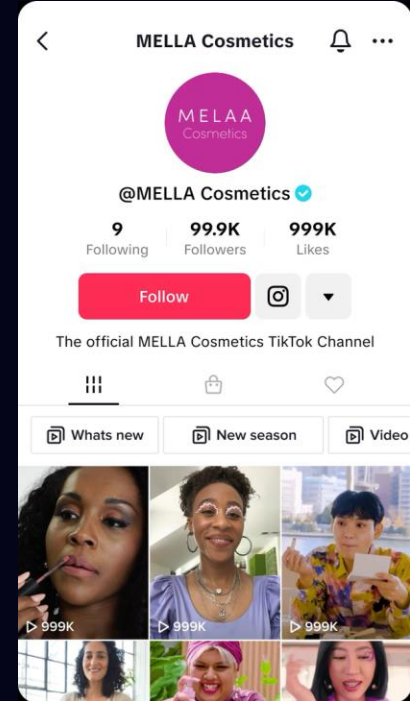
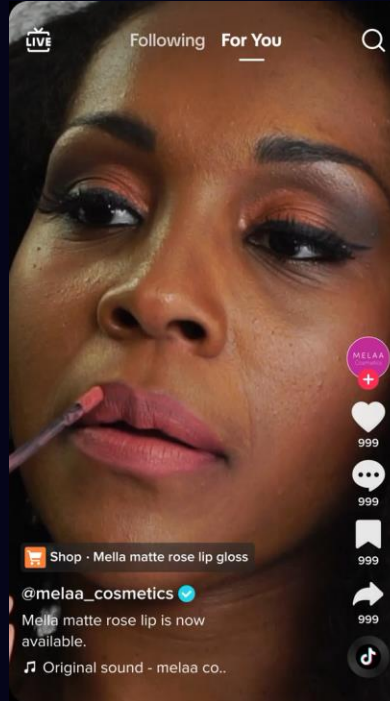
74%

de los usuarios de TikTok dicen que TikTok los ha inspirado a obtener más información sobre un producto o una marca en línea.

66%

de los usuarios de TikTok están de acuerdo en que TikTok les ha ayudado a decidir qué comprar.

Live Shopping, Videos & Catálogo



El impacto de TikTok Shopping en el Ecommerce Chileno

Beneficios TikTok Shopping

- Exposición de Marca
- Descubrimiento de Productos
- Altas tasas de conversión -> No hay redirección, funnel sin fugas
- Engagement con mis Audiencias
- Colaboración directa con creadores de contenidos -> Programa de afiliados
- Análisis de Data y Performance en la plataforma
- Audiencias específicas -> Algoritmo TikTok

Desafíos de TikTok Shopping

- Alta competencia por la atención de los usuarios
- Generar confianza
- Gestión de expectativas de clientes
- Mejor amigo vs Peor enemigo -> RR.SS
- Trabajo en el tiempo -> No hay magia
- Conocimiento aún limitado (Tiempo)

Casos de Éxito



Benefit: Cosmetics Brand (UK)

Videos en vivo con lanzamientos de nuevas líneas de productos:

62,5K
Vistas en
Vivo

280K "Me
Gusta"

2,5K
Nuevos
Seguidores

Chipotle: Grill Restaurante (MX)

Cupones de precio especial, desafíos y humor

250K
Videos
enviados
por Día

800K
Unidades
vendidas de
Guacamole

Cadena N°1
Abrir cuenta
oficial

Algunos consejos de Éxito

1. Crear contenido atractivo y auténtico

1.1.- Foco en crear contenido que el primer impacto visual sea fuerte, tenemos pocos segundos.

1.2.- Utilizar herramientas de creatividad, filtros, efectos, música, entre otras cosas.

1.3.- Contenido no estático

2. Aprovechar el Marketing de Influencers y de Referidos

2.1.- Colaborar con personas y/o marcas influyentes en TikTok y que alineen con los valores de tu marca.

2.2.- Aumentar conocimiento ; Impulso en ventas

2.3.- Diferenciar Influencers de Referidos (Credibilidad)

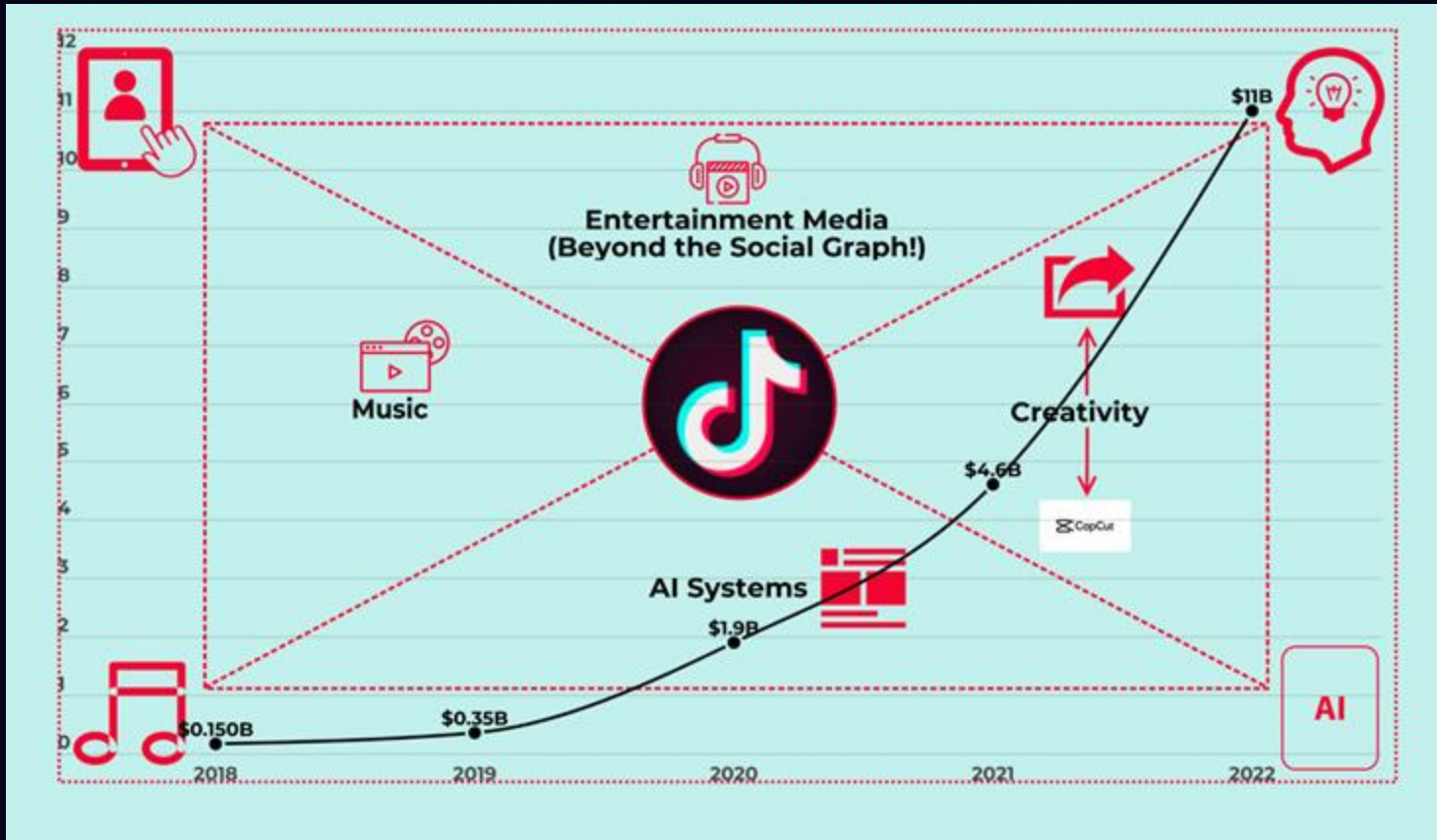
3. Optimizar Catálogo de productos y/o servicios

3.1.- Catálogo de productos claro, concisos y visualmente atractivos.

3.2.- A veces, menos es más.

3.3.- Comenzar con Pareto 80%-20%

Resumen TikTok (Modelo de Negocios)





Ronny Groisman S.

Chief Commercial Officer (CCO)
Rem Media & Consulting



<https://www.linkedin.com/in/ronny-groisman-sobocki/>



ronny@remmkt.com



+56 9 8188 2132

¡Gracias!



TikTok Shopping en Chile

Nuevas Innovaciones para el Ecommerce

