

Primer Impacto profesionaliza el servicio de venta online con su nueva sala audiovisual de Live Commerce

Primer Impacto presenta su innovadora Sala de Live Commerce en sus oficinas de Badalona: una inmersión en la revolución de la experiencia de compra y formación online

En las nuevas oficinas de Primer Impacto en Badalona se llevó a cabo una demostración del funcionamiento de su innovadora sala de Live Commerce. El equipo de producción realizó una simulación de una sesión de coaching dermocosmético en la que se asesoraba a una clienta conectada en riguroso directo.

El objetivo primordial de esta demostración fue ofrecer a los invitados una visión del potencial de esta herramienta cuando se utiliza de manera profesional: con un escenario customizado, un contenido perfectamente guionizado, un profesional capaz de dinamizar el show y conseguir la máxima interacción con el cliente, apoyado por cámaras 4K de última generación, una iluminación profesional, un panel de control de realización, sonido perfecto y todo lo necesario para una producción audiovisual de calidad. Detalles imprescindibles para conseguir un espacio inmersivo y generar un alto engagement con la marca.

Desde esta sala profesional de Live Commerce se están realizando dos tipos de servicios, por un lado, el Live Shopping, un servicio que revoluciona las ventas online al aplicar estrategias de venta tradicionales en tiempo real mediante transmisiones y demostraciones en vivo en las que el consumidor interactúa con el representante de la marca, resolviendo dudas mientras añade productos a su carro de la compra. Esta fusión entre la experiencia de compra física y las ventas en línea crea una auténtica sinergia omnicanal que humaniza el proceso de compra online.

Por otro lado, el Live Training, que permite impartir formaciones a distancia completamente personalizadas, haciendo uso de diversas herramientas formativas como presentaciones, dinámicas, juegos o demostraciones.

Ambos servicios pueden llevarse a cabo de manera personalizada (One to One) o grupal (One to Many), involucrando profesionales del sector, líderes de opinión o influencers; adaptando la dinámica a entrevistas, presentaciones, demostraciones o ventas de productos.

Según la estrategia y los objetivos de la marca se define el tipo de servicio óptimo de Live Commerce.

El concepto de Live Commerce utiliza algunos elementos de la clásica teletienda y los une a las últimas tecnologías, interactuando con los consumidores en sesiones en vivo y transmitiendo

directamente en las plataformas digitales de distribución. La innovación clave radica en su capacidad para convertir una compra digital en una experiencia más humana y personalizada, aspecto altamente valorado por los clientes que incrementa el engagement con la marca.

Datos de contacto:

Primer Impacto

Primer Impacto

93 460 77 75

Nota de prensa publicada en: [Badalona](#)

Categorías: [Comunicación Marketing Cataluña E-Commerce Consumo Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>