Oct8ne presenta su 'vendedor virtual' en el mercado hispanohablante con una versión Lite

El software de venta online ha iniciado su lanzamiento comercial en España y América Latina, seis meses después de hacerlo en el mercado norteamericano. Oct8ne facilita que las personas que actualmente solo atienden plataformas de soporte se conviertan en expertos vendedores. El 15% de los clientes que interactúan con una tienda online con Oct8ne implementado terminan comprando

La empresa Oct8ne, con doble sede en Barcelona y Silicon Valley, inicia su comercialización en España y Sudamérica, tras revolucionar el concepto y la experiencia de venta online en Estados Unidos, gracias a su innovadora herramienta que optimiza tanto el trabajo del vendedor como de la empresa.

Hace seis meses se lanzó en Estados Unidos una primera versión del producto, que tuvo una gran acogida y ahora, aprovechando el inicio de la comercialización en España y América Latina, se ha presentado una versión del software más sencilla y fácil de utilizar: Oct8ne Lite, que permite realizar fácilmente, solo dándose de alta mediante un correo electrónico, una prueba de 14 días totalmente gratuita.

Oct8ne dispone de una API que permite extender los servicios a cualquier plataforma de comercio electrónico, sin importar el idioma o la tecnología de base. También dispone de un plugin de la plataforma líder mundial Magento, aunque se integra igualmente en todas las plataformas de comercio electrónico. No afecta al rendimiento del sitio web de la tienda on-line; es compatible con todos los navegadores, está optimizado para móviles y tabletas, su aspecto es absolutamente personalizable y no invade la intimidad del comprador al no requerir ninguna identificación ni descarga del cliente-usuario.

El 15% de los clientes que interactúan con Oct8ne en una tienda online termina comprando Oct8ne ya se ha implementado en varios comercios online de EEUU y los primeros resultados obtenidos son espectaculares. Según afirma Domingo Obradors, Fundador de Oct8ne, “gracias a las herramientas de participación de Oct8ne, el 15% de los clientes que interactúan con una tienda online con Oct8ne implementado terminan comprando; sin Oct8ne sólo un 2,5% de los clientes de una tienda online interactúan con un agente a través del chat, mientras que con Oct8ne la interacción se multiplica hasta un 10%. Además, el 70% de los clientes asistidos mediante Oct8ne regresan a la página web durante el mes siguiente, en comparación con el 5% de los clientes que vuelven sin haber sido atendidos por un agente”

Asimismo, Marc Erra, Director de Europa y LATAM, añade que “la gran bestia negra de los comercios online, el abandono de carrito, se reduce hasta un 33% usando Oct8ne, cuando suele cifrarse entre el 55 y el 80% en el resto de plataformas; y el número y el valor de los productos vendidos se incrementa de media en un 60%, gracias al upselling y la venta cruzada”.

Oct8ne destierra para siempre las operaciones a ciegas de venta online

Las empresas de comercio electrónico pueden implementar el plugin de Oct8ne en sólo cinco minutos en sus webs, que se integrará inmediatamente a su base de datos de productos. Mediante la tecnología coviewing, el comprador, siempre que así lo desee, establecerá una comunicación interactiva con el vendedor mediante chat, voz y/o vídeo, con la ayuda de un mostrador virtual en el que ambos podrán buscar, ver y comparar conjuntamente productos sin salir de la propia interfaz.

Oct8ne permite a los agentes de venta y a los clientes mostrar visualmente los detalles de los productos y compartir fotografías y vídeos de forma sincronizada. Así, el agente puede encontrar los artículos en su catálogo y ofrecerlos proactivamente, planteando también al cliente opciones alternativas mejores (up-selling) y/o complementarias (cross-selling) y acompañándolo hasta el momento de cerrar la venta. Además, el cliente puede utilizar Oct8ne de forma independiente, sin la ayuda del agente, dado que la aplicación es suficientemente atractiva, amigable y útil como para contribuir al éxito de la venta, recordándole además, como un servicio extra, el historial de productos consultados.

Sales intelligence

Mediante el concepto Sales Intelligence (venta inteligente), Oct8ne aprovecha los datos que el software ofrece, tales como preferencia, visitas, tendencias del tipo de comprador, etc. Dicha información permite compararla con la de otros clientes similares y arroja datos sobre qué ofrecer o cómo atender al cliente para garantizar y facilitar su compra. Así, es capaz de transformar a los empleados, que actualmente solo atienden plataformas de soporte, en expertos vendedores. El estudio del aprovechamiento del Big Data centra en la actualidad el desarrollo del producto.

Su comercialización se basa en un sistema de suscripción mensual en función del número de agentes habilitados por la tienda. Para que los e-commerce puedan experimentar inmediatamente las ventajas que oct8ne puede proporcionar a su crecimiento de ventas, se ha puesto a su disposición una versión de prueba gratuita de 14 días completamente funcional.

Actualmente Oct8ne cuenta con un importante número de clientes entre los que destacan las siguientes marcas:

<http://www.coverfx.com>

<http://www.ezup.com>

<https://www.coolframes.com>

<https://www.retaildeal.biz>

<http://www.afflictionclothing.com>

<http://connect.gallerique.com>

<http://www.pfiwestern.com>

<http://www.m2sports.com>

<https://www.lupobarcelona.com>

Un staff destacado para una empresa en crecimiento

El staff directivo de la start-up está compuesto, entre otros, por el Fundador Domingo Obradors; Tim

Kunihiro, especialista en E-commerce procedente de EBAY; José María Aguilar, Microsoft MVP, experto en tecnologías de Realtime y Doug Worple, P & G, presidente de Barefoot Proximity y emprendedor del año en Ernst & Young.

Además, con el objetivo de reforzar el crecimiento de Oct8ne en los países hispano hablantes se incorpora al equipo directivo de la empresa Marc Erra, exdirector de marketing en Diari Ara y Time Out Spain.

Hace unos meses se llevó a cabo una exitosa ronda de financiación de capital de 500.000 euros en Estados Unidos y otra de 500.000 € en España, que ha dado entrada a nuevos socios como Carlos Torrecilla, profesor de ESADE; Agustí Pla, ex CEO de 3i España y Juan Carlos Llena, Managing Director de Corporate Advisory Partners, firma que ha intervenido como asesor en la ronda, además de otros inversores. En los próximos meses se prevé abrir una nueva ronda de financiación de 2 millones de euros también en Estados Unidos y España.

Datos de contacto:

Beatriz Rojo
Responsable de comunicación
93 2856513 / 6575825

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

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>