

bizztech

¿Cómo puede beneficiarse un E-commerce de su propia plataforma de metaverso?

- 1) Mayor participación y lealtad del cliente: una plataforma Metaverso puede proporcionar una experiencia de compra virtual única y atractiva para los clientes, lo que lleva a una mayor participación y lealtad del cliente. Los clientes pueden interactuar con productos y servicios en un entorno virtual, lo que puede ayudar a construir una conexión más profunda con la marca.
- 2) Nuevas fuentes de ingresos: la plataforma Metaverso puede brindar nuevas oportunidades para que una plataforma de comercio electrónico genere ingresos. Por ejemplo, mediante la venta de bienes virtuales, como ropa o accesorios virtuales, o mediante publicidad y oportunidades de patrocinio en el mundo virtual.
- 3) Experiencia del cliente mejorada: al proporcionar a los clientes una experiencia de compra más inmersiva e interactiva, una plataforma Metaverso puede mejorar la experiencia general del cliente. Por ejemplo, los clientes pueden probarse ropa virtual o usar herramientas virtuales para visualizar productos en sus hogares, mejorando el proceso de decisión de compra.
- 4) Visualización mejorada de productos: el uso de tecnologías de realidad virtual y aumentada en la plataforma Metaverso puede brindar a los clientes una visualización más vívida y atractiva de productos y servicios. Esto puede generar una mayor satisfacción del cliente y un aumento de las ventas, ya que los clientes pueden comprender mejor el producto antes de realizar una compra.
- 5) Datos e información: una plataforma Metaverso puede proporcionar datos e información valiosos sobre el comportamiento, las preferencias y las interacciones de los clientes. Estos datos se pueden utilizar para informar el desarrollo y la mejora de la plataforma de comercio electrónico, así como para comprender mejor las necesidades y preferencias

de los clientes, lo que lleva a una mejor experiencia de los clientes y a un aumento de las ventas.

En general, una plataforma Metaverso puede proporcionar numerosos beneficios a una plataforma de comercio electrónico, ayudando a aumentar el compromiso y la lealtad del cliente, generar nuevas fuentes de ingresos y proporcionar información y datos valiosos.

Los pilares estratégicamente más importantes de una plataforma metaverso para una empresa de e-commerce son:

- **Acceso sin descargas a través de un navegador web**
- **Acceso general sin equipo especial como computadoras potentes o gafas VR**
- **Sin requisitos específicos de velocidad de Internet**
- **Gráficos y avatares de muy realistas a fotorrealistas para permitir que los usuarios se identifiquen con la plataforma**
- **La plataforma debe ser marca blanca y accesible a través del dominio de la empresa**
- **Plataforma flexible que se puede adaptar en cualquier momento - por ejemplo: mundos 3D adicionales, nuevas funciones o tecnologías**
- **La plataforma debe ser escalable en cuanto al número de usuarios**
- **Fácil implementación de objetos 3D interactivos (como productos)**