

L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS



L'Oréal Professionnel transiciona su formación para representantes de ventas al formato digital

L'Oréal Professionnel es la mejor compañía de cosméticos del mundo, basada en París. Se dedica al campo de la cosmética, especializándose en el color de pelo, el cuidado facial o el maquillaje. L'Oréal opera en 150 países, comercializando 36 marcas y miles de productos, con más de 86,000 empleados.

Retos

El equipo de L'Oréal Professionnel ha querido trasladar su formación al formato online sin renunciar a la calidad y al contacto personal con sus representantes de ventas.

Soluciones

Implementar el productor en vivo para crear videos en directo de alta calidad por su cuenta y el reproductor de streaming para dar a los espectadores una gran experiencia de visualización.

Beneficios

Ha incrementado la generación de contenido con una mayor capacidad de impacto y valores de producción más profesionales.

Retos planteados

La organización tuvo que lidiar con el reto de continuar la formación de sus representantes de ventas en un escenario COVID en que la formación tradicional basada en la asistencia presencial no permitía mantener la cercanía en sus procesos, la profesionalidad y la calidad:

- 1-** Mejorar la **calidad de los contenidos** de su plataforma L'Oréal Access, la cual no estaba siendo utilizada intensivamente en términos de streaming.
- 2-** Aumentar los recursos disponibles para su equipo de representantes de ventas y **mejorar los conocimientos del equipo** sobre la línea de producto entera.
- 3-** Fortalecer la **imagen de marca** mediante elementos gráficos, logotipos, archivos multimedia, e incrementar la notoriedad de marca y su posicionamiento.
- 4-** Alcanzar un resultado profesional con una herramienta fácil de usar que pueda ser **gestionada por el equipo de L'Oréal** sin incurrir en altos costes de producción.
- 5-** Ser capaces de satisfacer sus necesidades específicas de formación, como mostrar primeros planos, mover las manos, peluquería e instrumentos que otras herramientas no podrían hacer.





Soluciones desarrolladas por Watchity

Después de que el Equipo de Gestión de Contenidos Digitales contactase con Watchity, uno de nuestros expertos en vídeo mantuvo algunas reuniones con ellos para evaluar sus necesidades y desarrollar sus experiencias anteriores. Esto nos permitió definir posteriormente el mejor enfoque para nuestra plataforma, que incluía:

- 1-** La **herramienta para programar las diferentes sesiones de formación**, incluyendo el registro de usuarios.
- 2-** La **herramienta de creación de contenido** permitiéndoles crear videos en vivo de alta calidad por su cuenta. Esto les permitió combinar multicámaras Full HD desde sus oficinas para conferenciantes y formadores, vídeos pregrabados y superposiciones gráficas, vistas generales con móviles, primeros planos de alta resolución para ampliar los detalles, retroproyectores, etc.
- 3-** El **player personalizable** para su plataforma L'Oréal Access, con **controles de visualización para reproducir y pausar** la sesión de streaming en vivo y verla de nuevo desde el principio, con grabación automatizada e inmediata demanda de disponibilidad, con formularios de inicio y un chat integrado para permitir a los asistentes hacer o enviar preguntas.
- 4-** La **herramienta de generación de clips de vídeo** para generar clips de vídeo de eventos en vivo ya emitidos con el fin de crear contenido publicable en las redes sociales (Youtube, Facebook, Instagram, etc.).

“ La creación de contenido de vídeo profesional enriquecido nos ha permitido mejorar la interacción con nuestra red comercial. ”

ÁNGEL GIL

L'Oréal, Spain Logistics Manager

 **Beneficios obtenidos**

La organización tuvo la oportunidad de transformar su formación presencial a un formato digital para seguir llegando a toda su red de distribución. También tenía como objetivo mantener su imagen de marca al mismo tiempo que ofrecía contenido HD.

- 1-** El equipo ahora puede alcanzar un mayor número de representantes de ventas en una sola sesión, al tiempo que aumentan las posibilidades de impactar toda la red.
- 2-** Pueden generar contenido multimedia disponible en todo momento con el fin de reforzar la imagen de marca y mejorar la calidad en todo su equipo de ventas.
- 3-** Han generado contenido de calidad profesional con recursos asequibles y sin formación específica, aportando valor añadido que les permite disponer de material para futuros empleados sin repetir las sesiones gracias al VOD.
- 4-** Los espectadores ahora tienen una forma más conveniente de recibir información actualizada y formación, dejando atrás la necesidad de viajar hasta las oficinas o hasta el evento físico. La frecuencia de las sesiones ayuda a los empleados a estar constantemente al corriente de la información clave que necesitan para hacer su trabajo.
- 5-** La organización ha reducido los costes de los servicios de producción externos y ha ahorrado dinero en viajes para instructores, conferenciantes y administradores.



711k
asistentes



103k
likes



309k
reacciones