



# Agentes conversacionales de compra

De buscadores a estilistas personales: así evoluciona el e-commerce de moda

- APLICACIONES DE IA (MODA) -

FINANCIA:

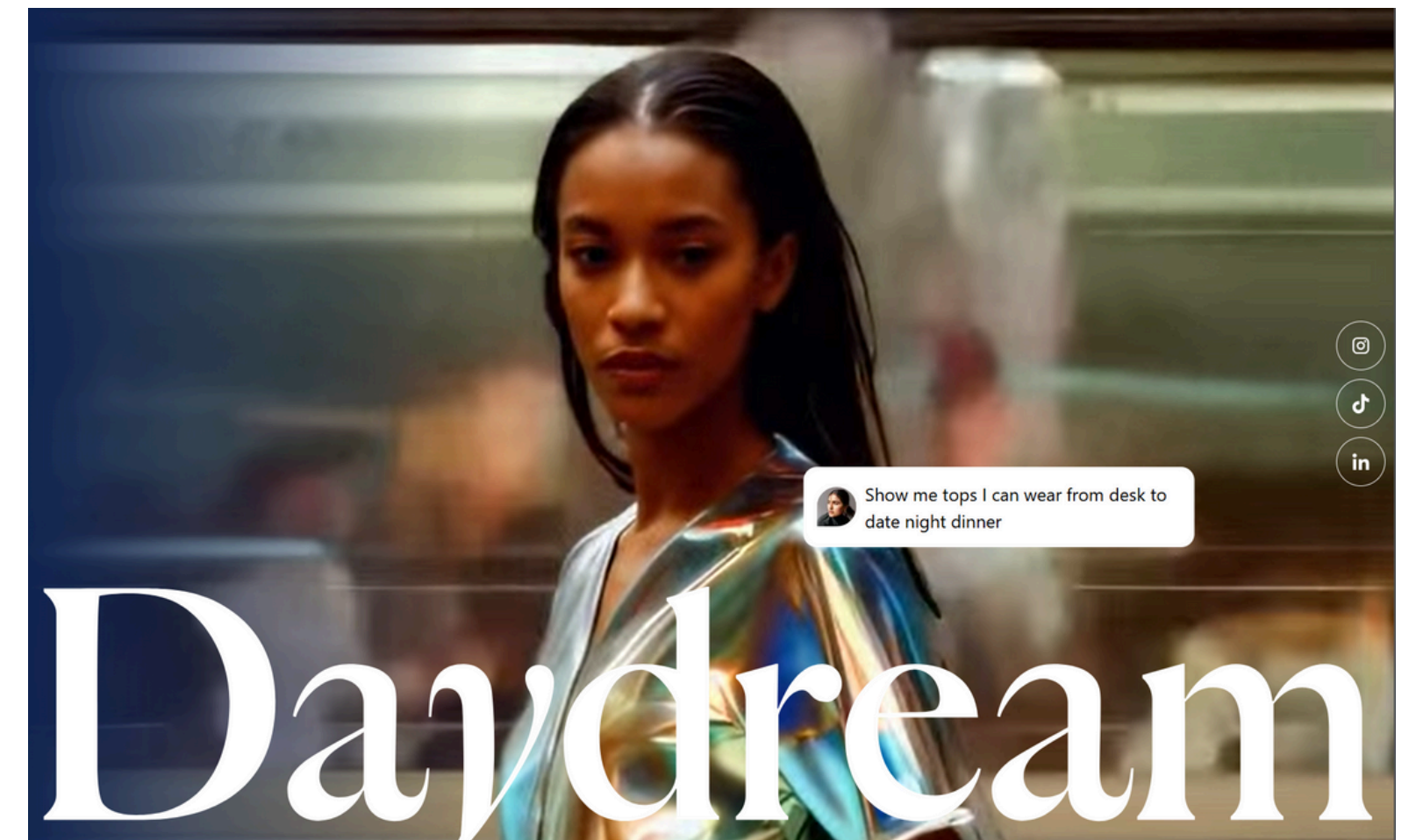
COORDINA:

# RESUMEN EJECUTIVO

Daydream propone una **nueva forma de comprar moda online**: sin buscadores ni filtros infinitos.

Su **plataforma conversacional** funciona como un **estilista digital que entiende gustos**, responde a descripciones complejas y mejora con cada interacción. Su objetivo: que descubrir ropa se sienta como magia, no como una tarea.

Foto: Daydream



# CONTEXTO

El comercio electrónico tradicional obliga al usuario a navegar por menús, usar filtros y revisar cientos de resultados.

Aunque algunas plataformas han incorporado IA, lo han hecho como añadidos, no desde el diseño.

Daydream cambia el enfoque: nace como una experiencia conversacional, donde el usuario describe lo que quiere y la **plataforma responde con recomendaciones precisas**, afinando a medida que aprende.



# TENDENCIAS RELACIONADAS

## IA CONVERSACIONAL

Del chatbot de atención al cliente al asistente de compras que conversa, sugiere y aprende.

## PERSONALIZACIÓN PROFUNDA

Más allá del historial de compras, se trata de entender gustos estéticos y emociones.

## COMERCIO COLABORATIVO

Plataformas que convierten al usuario en co-creador de su experiencia de compra.



# ¿POR QUÉ AHORA?

## SATURACIÓN DEL E-COMMERCE TRADICIONAL

Interfaces repetitivas y poca diferenciación entre plataformas.

## AVANCES EN IA GENERATIVA

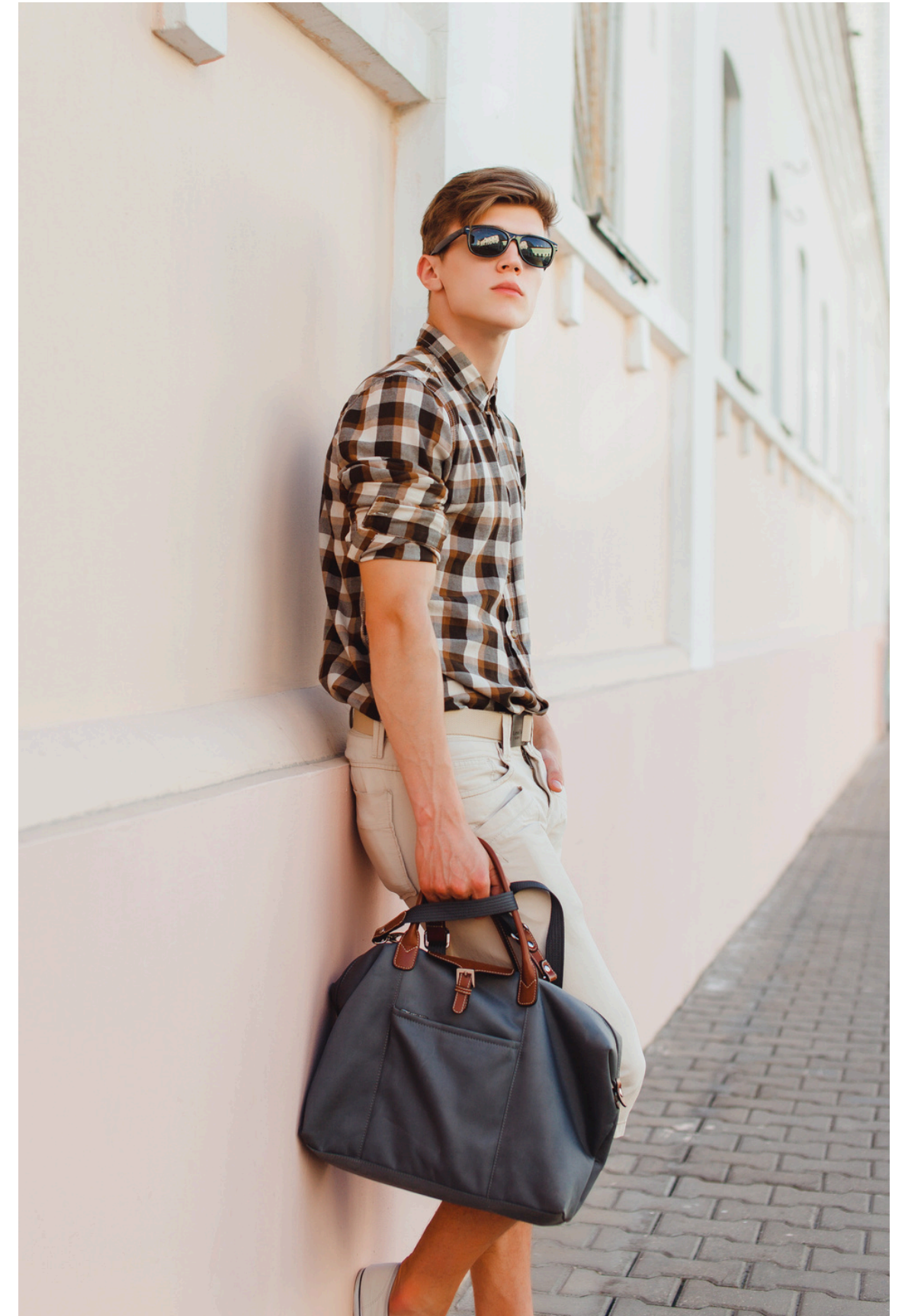
Permiten interacciones más naturales y contextuales.

## CONSUMIDORES MÁS EXIGENTES

Buscan experiencias emocionales, no solo funcionales.

## INVERSIÓN EN INNOVACIÓN

50 millones de dólares en financiamiento inicial refuerzan la viabilidad del modelo.



# OPORTUNIDADES

## **Crear asistentes de compra especializados**

para nichos (ropa deportiva, moda sostenible, lujo, etc.).

**Incorporar recomendaciones conversacionales** en e-commerce de productos complejos (muebles, cosmética, tecnología).

**Usar IA para afinar el gusto visual** de usuarios y ofrecer curadurías hiperpersonalizadas.

**Transformar tiendas físicas** en espacios híbridos donde el asistente digital acompaña la experiencia en tiempo real.



# CONCLUSIONES

El futuro del e-commerce ya no es solo más rápido o más eficiente: es más humano, más emocional y más intuitivo.

Plataformas como Daydream marcan el camino hacia un **retail donde comprar se siente como conversar con alguien** que realmente te entiende.

Para las marcas, el reto ya no es vender más, sino **crear vínculos más personales y memorables.**





# Cooperar para innovar y transformar

[www.sommos-connecta.com](http://www.sommos-connecta.com)

FINANCIA

COORDINA