



WhatsApp Business



WhatsApp, como herramienta de venta

Te compartimos el siguiente checklist con algunas recomendaciones para que puedas comenzar a utilizar WhatsApp Business

RECOMENDACIONES GENERALES

- Generar un lenguaje apropiado y acorde con tu marca. Mantenerlo en todas las comunicaciones.
- Comunicar promociones, productos y servicios. Esto generará ventas.
- Difundir tus campañas, ya que tiene un alto índice de conversión.
- Optimizar el tiempo de respuesta. Definir mensajes predeterminados.
- Informar horarios y procesos que influyan en la demanda de tu cliente.

PASO 1: CREACIÓN DEL CANAL DE COMUNICACIÓN POR MEDIO DE WHATSAPP BUSINESS

Las cuentas de WhatsApp Business se crean a través de la app y pueden instalarse en el mismo teléfono que tenes tu línea personal. Estas cuentas pueden validarse y tener como número un teléfono fijo.



Instalar un botón de WhatsApp o link

- Es ideal para el contacto rápido del cliente. Si tenes sitio web o eCommerce (esto puede hacerlo tu desarrollador o a través de herramientas como GetButton.io.)
- También puedes crear un link de la siguiente manera
<https://wa.me/numerodetelefono>, si tu número es, por ejemplo, 3456789715 y el código de tu país es +54, tu vínculo será:
<https://wa.me/543456789715> (recordá sacar al + delante de tu código país).



Conectarse desde tu computadora

- Desde <https://web.whatsapp.com/> vas a poder vincular tu WhatsApp a tu computadora y contestar más cómodo los mensajes. También puedes descargar la aplicación de escritorio desde <https://www.whatsapp.com/download>



Pedir datos completos de contacto a tus clientes

- Crea una base de datos confiable, de uso inmediato, pidiendo estos datos en el proceso de contacto y compra. Nombre completo, email, teléfono, dirección, localidad, código postal, etc.

PASO 2: COMPLETAR PERFIL DE WHATSAPP BUSINESS



Informar en tu perfil de empresa

- En WhatsApp Business vas a poder generar un perfil de empresa, complétalo con información útil, dirección, descripción de la empresa, foto o logo, dirección de correo electrónico y sitio web.



Respuestas rápidas

- Permiten guardar mensajes y volver a usar los que enviás con frecuencia. Puedes contestar preguntas comunes en muy poco tiempo.



Etiquetas

- Organiza tus contactos o chats con etiquetas para que puedas encontrarlos fácilmente.



Crea catálogos de producto

- Te permite mostrar y compartir tus productos con precios, y tus contactos navegar por estos catálogos.



Utilizar mensajes automatizados

- Define un mensaje de ausencia para cuando no puedas contestar, así tus clientes sabrán cuándo esperar una respuesta de tu parte. También podés crear un mensaje de bienvenida para presentarte a tus clientes.



Crear listas de difusión

- Crear estas listas te permitirá enviar mensajes masivos y segmentados a tus clientes y ahorrar en publicidad y marketing. Tus clientes recibirán el mensaje como si fuera un WhatsApp individual y sus respuestas no se enviarán al resto de destinatarios de la lista, solo a tu número. La aplicación se puede utilizar para anunciar productos y promociones en forma de mensajes, fotografías, audios, etc.



Atender al cliente

- Es muy valioso para el cliente poder contactarte por WhatsApp y que puedas responder correctamente para poder resolver cualquier duda con respecto a la compra, antes de realizarla o durante el proceso tanto de pago, envío y seguimiento post venta.