

> WhatsApp Business <



## > Proceso y técnica de < venta por WhatsApp



## **1. No ser intrusivo.**

¿Cómo se logra? Mucha gente podría bloquear o silenciar mensajes publicitarios de productos o servicios que le lleguen de forma arbitraria, exceptuando, claro, los de productos que a él o a ella les interesen, y más si provienen de algún conocido. En ese sentido, hay que apoyarse también en las redes ya existentes como Facebook o Instagram.



## **2. Instalar WhatsApp Business.**

Es gratuito y permitirá incluir perfiles de la empresa y otros datos útiles; la Inteligencia Artificial es usada en esta plataforma y permite interactuar con los usuarios para resolver dudas y preguntas del producto o servicio.

### **3. Integrar redes propias de clientes**

Para agregar a la lista de contactos del WhatsApp de la empresa o negocio. Esto se puede hacer de manera casi manual con los clientes que asistan al negocio capturando sus datos. Si se prefiere, se puede utilizar el WiFi marketing, que consiste en “jalar” los datos de los clientes que se conectan al internet inalámbrico del negocio.



### **4. Escoger el proceso de envíos entre masivos y seleccionados.**

Esto se puede hacer a través de herramientas que tienen un costo muy económico. Es una buena forma de empezar a fidelizar clientes. Que no se confunda con la compra de bases de datos, eso puede ser invasivo.

## **5. Brindar atención al cliente.**

Para ello, deberás capacitar a una persona que se dedique a esto para cerrar el ciclo de venta enviando respuestas en tiempo y forma a los clientes. Nunca tardes en responder preguntas porque el cliente se puede ir y, lo peor, difundir que tu servicio no sirve.



## **6. Instala listas de difusión.**

Las cuales van más allá de los conocidos grupos de WhatsApp. La razón es simple: con estas listas derivadas de los contactos, se puede enviar información personalizada a un cierto número de personas sin que otros miembros de la misma lista la vean; esto no es posible con los grupos en los cuales todos sus miembros ven todo.

## **7. WhatsApp es multimedios.**

Se debe aprovechar que esta plataforma es un canal multimedios en el cual se pueden subir, fotos, audio, videos, infografías, ofertas, invitaciones, etc. Mucha gente sigue creyendo que WhatsApp es solo texto, pero no es así.

