

Cómo utilizar WhatsApp para vender más y duplicar tu ingreso

PyMes » Cómo utilizar WhatsApp para vender más y duplicar tu ingreso



Hoy, todo el mundo usa WhatsApp. La aplicación de mensajes instantáneos es una de las favoritas (son más de mil millones de usuarios), es número 1 en muchos países donde realmente se ha vuelto muy popular y millones de personas hacen uso de la aplicación todos los días.

Además, WhatsApp es gratis y fácil de usar, por eso rápidamente conquistó a mucha gente, incluso aquellos que no eran adeptos a este tipo de cosas. Pero eso no es todo: ¿sabías que las PyMEs también están usando esta aplicación para vender?

Lo que antes era una herramienta para realizar llamados, enviar mensajes, acercarse a amigos o parientes, pasó a ser visto también como un avasallante mecanismo de ventas y de acercamiento con clientes potenciales. Al final, si todos lo utilizan, ¿por qué tu empresa no lo haría?

Muchas empresas han invertido en WhatsApp como una herramienta de trabajo y también de ventas, a fin de crear una mayor empatía con el consumidor y aumentar sus ganancias.



Hoy te vamos a mostrar cómo usar esta aplicación de manera correcta y efectiva para incrementar tu ingreso.

La tecnología y las ventas

No es novedad para nadie que la tecnología ha acortado la distancia cuando se trata de comprar y vender. Desde la búsqueda hasta el cierre, las tecnologías móviles y sociales afectan directamente al ingreso actual de los negocios.

La proliferación de dispositivos móviles, como smartphones y tablets, ha cambiado para siempre muchos aspectos del proceso de ventas. Para el cliente, la capacidad de buscar, evaluar y comprar productos y servicios en línea usando esta tecnología ha cambiado totalmente su experiencia de compra. Y WhatsApp ha sido visto como una importante herramienta de venta, gracias a todo este avance de Internet y de la tecnología.

La oradora e influenciadora digital Ana Tex, por ejemplo, utiliza WhatsApp desde hace mucho tiempo y de forma muy eficaz. Tanto que ha transformado su experiencia en un curso orientado hacia el marketing y negocios utilizando la aplicación.

Las principales ventajas de hacer negocios a través de WhatsApp son:

1) Gran adhesión en el mundo

Como dijimos anteriormente, gran parte de la población alrededor del mundo utiliza la aplicación, lo que hace que la probabilidad de que tu cliente la utilice sea muy grande.

2) Es gratuito

Por no tener que pagar nada por los mensajes, tú y el cliente no van a desembolsar tasas para usarlo, vale la pena si consideramos el gran ahorro que tendrás.

3) Es rápido

A menudo, los clientes no tienen acceso a su correo electrónico o incluso no lo chequean con frecuencia. Esto raramente ocurre con WhatsApp. En el móvil, es casi instintivo que la persona chequee sus mensajes varias veces al día. Esta rapidez en el acceso hace que todo sea más ventajoso. Es casi seguro que tu cliente verá tus mensajes.

Sin embargo, lo contrario también tiene que ocurrir. El profesional responsable de la comunicación a través de la aplicación tendrá que estar siempre disponible para contestar las consultas y preguntas del cliente. Lo ideal es que el consumidor no espere más de cinco minutos. En el peor de los casos, sesenta.

4) Tiene una versión web

Otra gran ventaja es la versión web de WhatsApp. Facilita la comunicación y redacción de los mensajes. Así, el profesional responsable de los mensajes puede abrir una pestaña de su navegador para ver WhatsApp, sin que sea necesario estar tecleando desde su móvil – lo que sería más agotador y con predisposición de cometer errores al momento de escribir.

5) Ideal para PyMEs

WhatsApp es ideal para pequeñas empresas porque es económico y sencillo, y no demanda grandes inversiones, además de garantizar un óptimo retorno en lo que se refiere a la comunicación con los clientes y con las ventas en general. Para quien está empezando, la aplicación es una gran herramienta.

Estrategias para vender vía WhatsApp

A continuación se dan algunos tips de cómo empezar a disparar tus ventas utilizando WhatsApp:

Concentra todo en un sólo número de WhatsApp

El número que se utilizará para la comunicación entre empresa y cliente debe ser exclusivo. Es normal que tengas teléfonos personales u otros números de teléfono relacionados con tu empresa, pero el que será utilizado para relacionarse con el cliente debe ser único.

Añade todos los contactos en ese número y comienza la administración de mensajes. Es importante recordar que en ese momento es importante contar con un profesional de social media y contenidos.

En Workana, puedes encontrar a la persona ideal que va a saber administrar el tiempo y dará respuestas de forma natural.

Embudo de Ventas

Es importante comenzar a utilizar un “embudo de ventas”. Aprovecha tus redes sociales y tarjetas de visita para difundir la novedad: ahora también tienen un contacto de WhatsApp. Añade el máximo de interesados posible.

Vale recordar que no siempre vas a conseguir números grandes y expresivos con todos los que añadís, y es por eso que llamamos esa técnica de “embudo”, porque se va estrechando hasta que te concedas una cierta cantidad de clientes, prospectos realmente interesados en lo que ofreces. Pero claro, siempre debes seguir promocionando bajo el mismo mecanismo para que más interesados aparezcan.

Un ejemplo creativo para captar contactos es lo que hizo la empresa Colgate en India. Ellos pidieron a sus consumidores que enviaran selfies sonriendo a un número de WhatsApp destacado en el envase de la crema dental. El consumidor que envió la mejor foto pudo conocer a la actriz Sonam Kapoor, además de ganar un cambio en su look. A su vez, la empresa ganó miles de nuevos contactos.

www.whatsapp-marketing.co

Colgate VISIBLE WHITE

WIN A MAKEOVER
WITH
SONAM KAPOOR

Get styled by Sonam Kapoor and her team - Shehla Khan (wardrobe) and Namrata Soni (hair and makeup). Simply send us a picture of your dazzling white smile through WhatsApp or Facebook.

Colgate VISIBLE WHITE
"Win a chance to get my signature makeover. Send in your entries now."
Sonam Kapoor

Or WhatsApp your picture on
08401700700

Terms and conditions

Envía fotos y vídeos del producto

Las imágenes deben ser claras y con una excelente descripción. Si eres del rubro de alimentos, por ejemplo, envía imágenes del menú, cerciorándose de que son de fácil lectura y que el cliente va a poder visualizar todo correctamente.

Tienes que estar disponible para discutir cuestiones relacionadas y sacar todas dudas que tu cliente pueda tener. Si envías videos, recuerda que no pueden ser demasiado largos, para que el archivo no ocupe mucho espacio en la memoria del teléfono móvil de tu cliente.

Un diseñador freelance puede crear imágenes y videos promocionando tus productos o servicios. visita <https://www.workana.com/> y encuentre miles de profesionales listos para ayudarte

Ten un plan B. Como, por ejemplo, pequeños textos listos relacionados con las características del producto. De esta manera, no vas a tener que escribir siempre nuevos textos.

El uso correcto de nuestro lenguaje

Esta es, sin dudas, una de las principales cuestiones en cuanto a aplicaciones de mensajes instantáneos. Necesitas adecuar tu lenguaje escrito de manera que transmitas la identidad de tu marca (aunque sea dirigido a situaciones informales), pero de manera educada y sin errores de ortografía.

La misma “voz” que habla con los clientes necesita ser la que él imagina mientras lee un mensaje a través de WhatsApp. A los consumidores en general les gusta percibir las características de cada empresa.

Estos errores en general pueden jugar en contra de tu empresa y de tu marca, y acabar con la buena voluntad del cliente acerca de tu producto, por lo tanto, ¡ponle mucha atención!

¡No hagas Spam!

El pecado capital de internet es el spam, no hay que hacer spam bajo ninguna circunstancia, ya que esto puede hacer que WhatsApp suspenda la cuenta utilizada.

Para ello se han desarrollado estrategias de prospección que consisten en hacer que personas escriban a WhatsApp de manera voluntaria buscando más información sobre el producto o servicio prestado.

Este tipo de estrategias se pueden llevar a cabo mediante campañas publicitarias en redes sociales como Facebook, Instagram o Twitter etc.. Ó plataformas como <https://about.ads.microsoft.com> o <https://ads.google.com> la técnica en teoría consiste en crear anuncios relacionados y de interés sobre el producto o servicio para que, a personas a las que les pueda interesar, escriban a tu WhatsApp.

No envíes demasiados mensajes e imágenes, se siempre moderado. Utiliza también estrategias adecuadas para cada cliente y producto.

Puedes contar con la ayuda de un profesional especializado en redes sociales para hacer una encuesta de público y opinión; con los resultados en tus manos, será posible enviar mensajes más certeros y no molestar a tu consumidor.

Imagina recibir varias imágenes de productos para perros de una empresa PET, pero sólo tienes un gato. Es por esta razón que la información previa de cada cliente es muy importante.

Administrador de redes sociales

Por supuesto puedes cuidar tus contactos y mensajes diarios, pero eso no es una buena idea en cuanto a la optimización del tiempo. WhatsApp necesita trabajar en conjunto con las redes sociales, blog, sitio web y otros canales de comunicación online. Como hemos dicho antes, la identidad de la marca está directamente vinculada a la manera en que el consumidor te ve.

Para ahorrar tiempo y no dejar a nadie sin respuesta, puedes contratar a un experto en contenidos para redes sociales.

En <https://www.workana.com/> puedes analizar la experiencia y trabajos previos, para elegir de forma segura el profesional ideal que va a cuidar de esa comunicación efectiva por ti, sin errores y de la mejor forma posible, representando a tu empresa ante el consumidor desde el otro lado de la pantalla de un celular.

¿Te gustaron los tips? ¿Entonces, qué estás esperando? Comienza hoy mismo a vender tus productos y servicios por WhatsApp, y desarrollar una relación con tus clientes.

Si necesitas ayuda, no te olvides que hay miles de profesionales independientes en <https://www.workana.com/> esperando para trabajar en tu proyecto.

Cómo y Dónde conseguir nuestra lista de prospectos

Recuerdan como hace algún tiempo creábamos una estrategia que se basaba en un embudo para recolectar emails para posteriormente realizar el email marketing? Hoy en día esa técnica ya está obsoleta y aunque se sigue utilizando cada día va teniendo menos resultados debido a que la tasa de aperturas y de clics es cada vez menor.

El marketing ha evolucionado, pero el objetivo sigue siendo el mismo: Prospeccionar, vender, fidelizar.

WhatsApp nos da la posibilidad de enviar imagen, vídeo, audio, eso lo hace nuestro mejor aliado en las ventas.

3 Tipos de Campañas para prospectar nuevos clientes:

- ✓ Facebook Ads con WhatsApp
- ✓ Google Ads (Adwords) con WhatsApp
- ✓ Campañas sms con WhatsApp

Estas campañas las crearemos en forma de un embudo, siempre dirigiendo a los usuarios a nuestro WhatsApp, esto, con 2 fines:

1. Atender el interés del cliente por nuestro producto o servicio de forma inmediata y directa.
2. También iremos creando una gran lista de números de WhatsApp con la que después podremos hacer una campaña de **re-marketing a través de WhatsApp**

Cómo crear campaña de Facebook ADS con WhatsApp

Las campañas de facebook con el botón de Whatsapp es una excelente forma de captar prospectos y lo que queremos lograr con este tipo de campaña es inducir a los usuarios a que nos escriba directamente a nuestro Whatsapp.

En esta imagen se puede observar como facebook mostrará nuestro anuncio una vez que lo hayamos configurado y se encuentre activo. Podemos ver el botón de Whatsapp que aparece en la parte inferior derecha del anuncio, el cual es un llamado a la acción para enviar un mensaje.



The image shows a Facebook post from the page 'GhostLock'. The post text reads: 'Descubre como conseguir más Clientes para tu Negocio usando Whatsapp como herramienta de Marketing Digital.' Below the text is a large teal graphic with the text 'WHATSAPP MARKETING' and a central smartphone displaying the WhatsApp logo, surrounded by various marketing icons like a magnifying glass, shopping cart, and social media symbols. At the bottom of the post, there is a call to action: 'Pide tu Demo Gratis' and 'Más de 5 años de experiencia nos avalan.' along with an 'Enviar mensaje' button.

Para crear campañas de Facebook Ads para WhatsApp tenemos 2 opciones, es decir, lo podemos configurar de 2 formas:

Forma #1:

La primera opción es la campaña de “tráfico” este tipo de campaña se usa para llevar a las personas hacia un enlace que puede ser una página web pero también puede ser nuestro enlace de WhatsApp.

Lo primero que debes hacer es crear tu **enlace de WhatsApp** que tendrá configurado tu número de teléfono y un mensaje, para ello te puedes apoyar en esta herramienta:

http://ghostlock.com/ipn_licencias/whatsapp/api_creador.php

Whatsapp Api Creador



Por favor llene los datos mas abajo y de clikc en el boton Crear

Numero de Whatsapp,
Incluya Código de País
Ej: 573022231785

Mensaje
Personalizado

Crear

Copiar Api de Whatsapp Abajo:

Pruebe su enlace aqui [Probar Enlace](#)

Para Acortar su enlace puede hacer en <https://bitly.com> O [Click Aqui para Ir](#)

Ya en la herramienta vas a ver un campo para incluir tu número de WhatsApp iniciando con el código de tu país.

En el siguiente campo vas a poner el **mensaje personalizado** que quieres que te envíen después de que le den clic a tu anuncio (ejemplo: solicito información del producto), al finalizar estos pasos, obtendrás un link que es el que usarás en la campaña.

WWW.WHATSAPP

Whatsapp Api Creador



Por favor llene los datos mas abajo y de clicc en el boton Crear

Numero de Whatsapp,
Incluya Código de País
Ej: 573022231785

Mensaje
Personalizado

Crear

Copiar Api de Whatsapp Abajo:

<https://wa.me/573208600000?text=Solicito%20información%20>

Pruebe su enlace aquí [Probar Enlace](#)

Para Acortar su enlace puede hacer en <https://bitly.com> [Click Aquí para Ir](#)

Ahora sí te puedes ir al administrador de anuncios de Facebook para crear tu anuncio, comienza la configuración dando clic en el botón verde que dice crear anuncios y en esta forma #1 escoges la opción “tráfico”

Administrador de anuncios

Buscar

E Sichar

E Sichar Mkt (395809404...)

Campaña Elige tu objetivo. [Cambiar a creación rápida](#)

¿Cuál es tu objetivo de marketing? [Ayuda: selección de un objetivo](#)

Reconocimiento	Consideración	Conversión
Reconocimiento de marca	Tráfico	Conversiones
Alcance	Interacción	Ventas del catálogo
	Instalaciones de la app	Tráfico en el negocio
	Reproducciones de video	
	Generación de clientes potenciales	
	Mensajes	

Cerrar

En la sección de “conjunto de anuncios” lo configuras de acuerdo a tu criterio, pero en la parte que dice “ubicaciones” te voy a recomendar solamente escoger en “tipo de dispositivo” ► Celular, porque no sabemos cuántas computadoras tengan el WhatsApp web y mejor vamos a asegurarnos de que tu anuncio solamente aparezca en celulares.

La campaña va a estar configurada como si quisiésemos enviar tráfico a un sitio web, entonces en la sección de enlaces tenemos un espacio para incluir la URL de nuestro sitio web, pero en lugar de eso, colocamos el enlace de WhatsApp que obtuvimos anteriormente de la herramienta.

No olvides elegir el botón de la llamada a la acción.

Todas las demás configuraciones como quieras (Asegurándote de segmentar bien tu público objetivo.) y listo ya terminamos de crear el anuncio de Facebook para recibir mensajes de WhatsApp

Forma #2

Continuamos con la creación de campañas publicitarias y en esta ocasión vamos a ver la opción #2 de cómo hacer una campaña publicitaria de Facebook conectada con WhatsApp. La diferencia entre esta opción y la anterior, es que aquí no tenemos la posibilidad de incluir un mensaje personalizado.

En este caso necesitas dos requisitos:

1. Tener instalado la aplicación de whatsapp para negocios (whatsapp bussines).
2. Asociar el número de WhatsApp con tu Fanpage / página de facebook.

Para esto debes ir a tu fanpage, click en configuración



Dentro de lo que es configuración te vas a la parte izquierda y buscas donde dice WhatsApp

Página Centro... Bande... 1 Admini... Notificaciones 6 Más ▾ Editar ... **Configuración** Ayuda ▾

General	Configuración
Información de la página	Visibilidad de la página: Página publicada. Editar
Mensajes	Publicaciones de visitantes: Cualquiera puede publicar en la página. Cualquiera puede agregar fotos y videos en la página. Editar
Plantillas y pestañas	Público de la sección de noticias y visibilidad de las publicaciones: La opción para restringir el público potencial de la sección de noticias y limitar la visibilidad de tus publicaciones está desactivada. Editar
Atribución de publicación	Compartir publicaciones e historias: La opción de compartir publicaciones en las historias está activada. Editar
Notificaciones	Mensajes: Otras personas pueden ponerse en contacto con mi página de forma privada. Editar
Mensajería avanzada	Autorización para etiquetar: Solo las personas que ayudan a administrar mi página pueden etiquetar las fotos publicadas en ella. Editar
Insignias de Facebook	Otros pueden etiquetar la página: Otras personas y páginas pueden etiquetar mi página. Editar
Roles de página	Ubicación de la página para efectos: Las demás personas pueden usar la ubicación de tu página para marcos y efectos de fotos y videos. Editar
Grupos	Restricciones de países: La página es visible para todos. Editar
Personas y otras páginas	Restricciones de edad: La página se muestra a todos. Editar
Público preferido de la página	Moderación de la página: No se bloquea ninguna palabra en la página. Editar
Autorizaciones	Filtro de groserías: Desactivado. Editar
Contenido de marca	Sugerencias de páginas similares: Elige si quieres que se recomiende tu página a otras personas. Editar
Instagram	Actualizaciones de la página: Se realizarán publicaciones automáticamente al actualizar la información de la página, alcanzar hitos, recibir opiniones y más. Editar
WhatsApp	Publicar en varios idiomas: La función para escribir publicaciones en varios idiomas está desactivada. Editar
Destacados	Traducir automáticamente: Es posible que se muestren traducciones automáticas de tus publicaciones para las personas que hablan otros idiomas. Editar
Publicación cruzada	Clasificación de: Los comentarios más relevantes se muestran en mi página de forma Editar
Buzón de ayuda de la página	
Pagos	

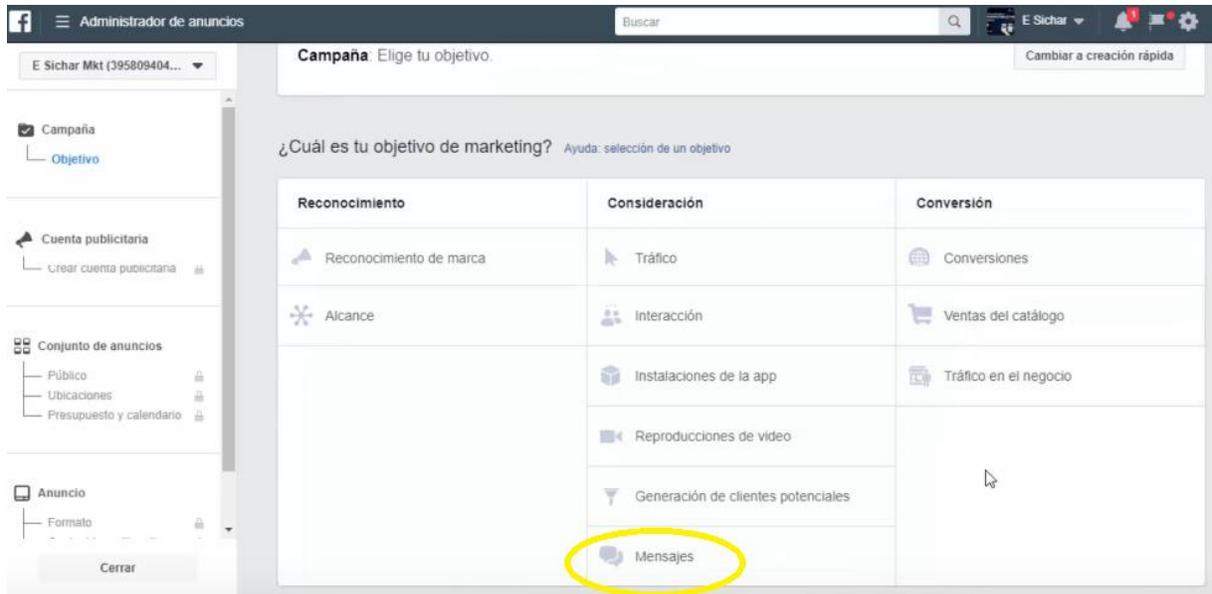
Allí lo único que tienes que hacer es realizar la configuración básica: simplemente pones el código de país + el número de teléfono, una vez que lo añades, van a enviar un código para verificarlo, lo verificas y automáticamente te aparece ya ligado el WhatsApp.

www.whatsapp.com

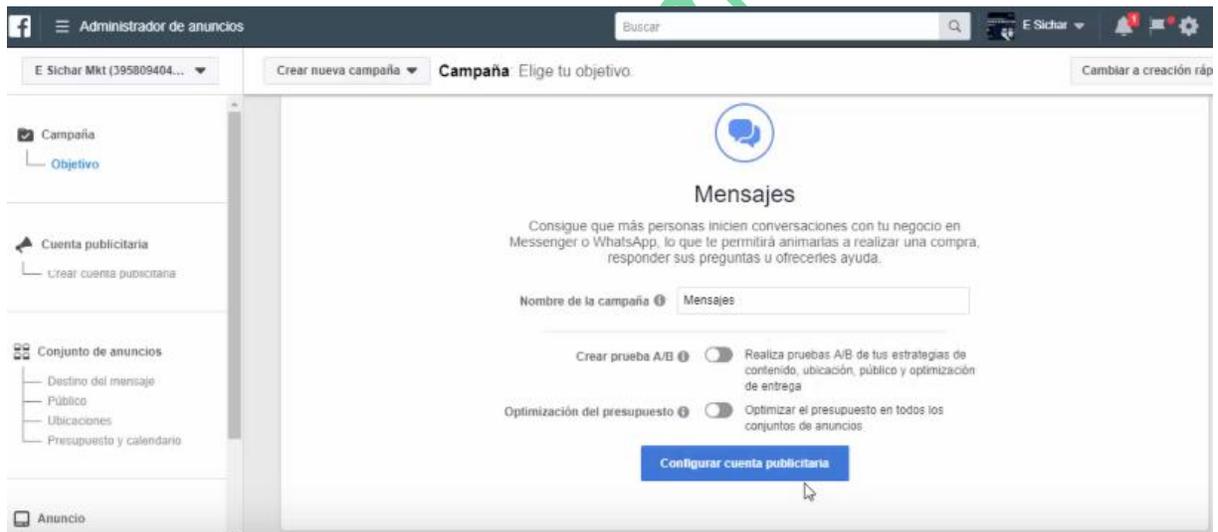
The image shows the Facebook settings interface for WhatsApp integration. On the left is a navigation menu with options: General, Información de la página, Mensajes, Plantillas y pestañas, Atribución de publicación, Notificaciones, Mensajería avanzada, Insignias de Facebook, Roles de página, Personas y otras páginas, Público preferido de la página, Autorizaciones, Contenido de marca, Instagram, WhatsApp, Destacados, and Publicación cruzada. The main content area is titled 'Cuenta de WhatsApp vinculada' and includes: 1. 'Tu número de WhatsApp' with the number +57 302 2231785 and buttons for 'Cambiar' and 'Desconectar'. 2. 'Usar "WhatsApp" como botón de la página' with a 'sí' toggle and a preview image. 3. 'Mostrar número de WhatsApp en la página' with a 'sí' toggle and a preview image. A large green watermark 'www.whatsapp-marketing.com' is overlaid diagonally across the bottom half of the page.

Luego, para comenzar con la campaña de Facebook, vamos a nuestro administrador de anuncios para crear un nuevo anuncio.

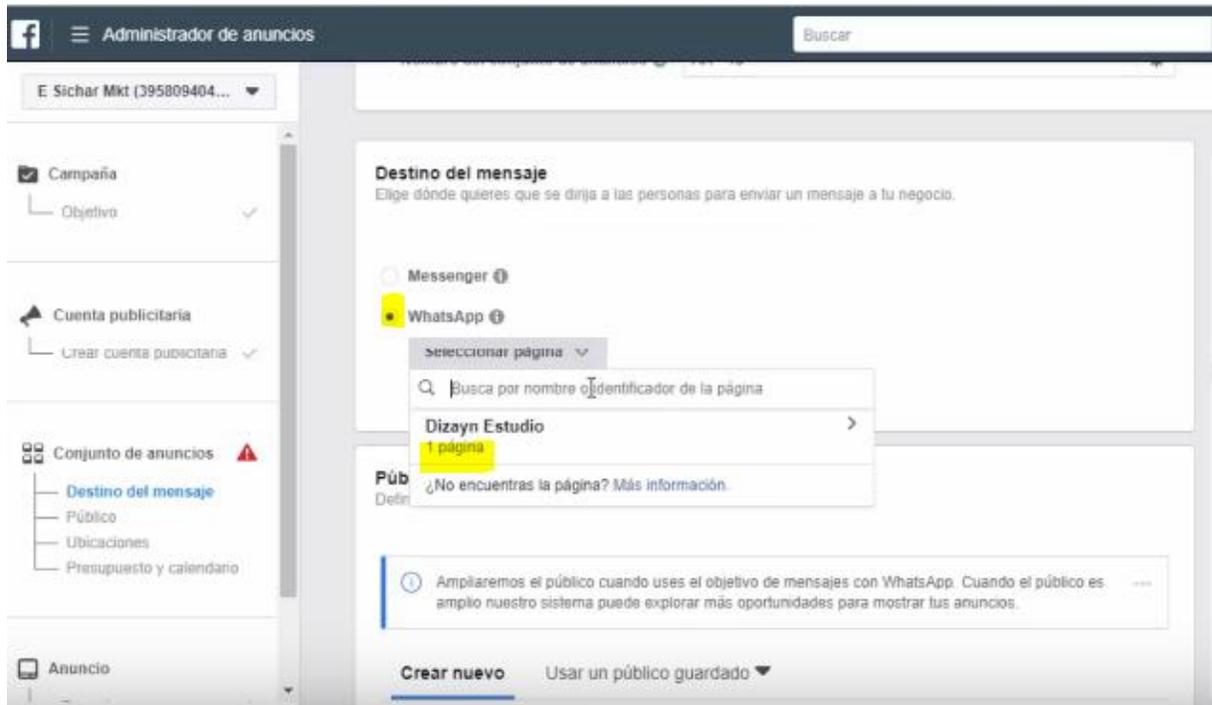
Atención! En esta ocasión elegimos la opción "mensajes"



Así que vas a configurar tu cuenta publicitaria normalmente según tu criterio, defines el presupuesto, etc... Damos click en el botón azul para continuar.



Vamos a continuar y en la parte donde dice: "Destino del mensaje" vamos a tildar la opción de WhatsApp y vamos a seleccionar la página que nosotros tenemos asociada a una cuenta de whatsapp bussines.



Continuas con la configuración y segmentación, etc. No te olvides de elegir mostrar en “Solo Celular”.

La siguiente parte viene la imagen, el titulo y la descripción lo dejamos perfecto y recuerda que en la descripción también se puede poner el enlace de WhatsApp, pero si queremos ponerlo acá debemos de acortarlo ya sea con **Bit.ly** ó el acortador de tu preferencia porque a Facebook no le gusta los links muy largos también nosotros queremos poner algo corto para ahorrar caracteres, y ya con esto vamos terminando con la configuración de tu anuncio para una campaña muy práctica de Facebook con WhatsApp.

Google Ads (Adwords) con WhatsApp

Cada vez más empresarios y emprendedores integran WhatsApp en sus estrategias de marketing e instalan un botón de contacto en sus sitios web principales o en la landing page (página de destino) de campañas que tengan activas.

Entonces, lo que vas a necesitar para esta estrategia es:

- ✚ Una cuenta activa de Google Ads
- ✚ Un sitio web o landing page
- ✚ Instalar el botón de WhatsApp.

Para instalar el botón lo puedes hacer mediante un plugin si estas utilizando Wordpress <https://es-co.wordpress.org/plugins/click-to-chat-for-whatsapp/> o también puedes insertar un pequeño código html como se observa en la imagen de abajo.

¿Como Funciona AutoSend?

- 🖥️ Instala el software en tu PC y carga tu lista de clientes o contactos.
- 📄 Selecciona el texto o la imagen o imágenes, configura tu cuenta de Whatsapp y Clic en Enviar.
- ✉️ Envía mensajes a tus clientes o prospectos, sin ningún tipo de límite.
- 👍 Envía mensajes a tu lista aunque no te tengan agregado como contacto.



La idea, es que todo ese tráfico que estas obteniendo de tus campañas de Google Ads, lo puedas canalizar hacia tu WhatsApp, de esta manera, aún si no logras concretar una venta enseguida, estarás generando una gran lista de posibles clientes para realizar un re-marketing por WhatsApp.

¿Sabías que con Google Ads puedes medir los Clicks en el Botón de WHATSAPP Como Conversión?

Excelente! En este tipo de conversión, vas a pagar solo por los click en el botón de WhatsApp, necesitarás aprender a configurar bien esta parte así que para eso aquí te dejo este interesante video:

<https://www.youtube.com/watch?v=QE2FVbogj3g>

Campañas de Mensajes de Texto SMS con WhatsApp

Muchas empresas actualmente manejan gran parte de su relación con los clientes de forma directa y prácticamente cualquier comunicación que deba tener el cliente con la empresa o viceversa se realiza a través del WhatsApp, sin embargo cuando la empresa debe contactarse o desea enviar una

promoción a todos sus clientes entonces es ahí donde aparece el problema, ¿enviar 2mil mensajes de forma manual? Muy tedioso ¿no?

Aquí entra en el juego la necesidad de contratar los servicios de mensajes masivos ya que es un sistema automatizado que puede facilitar el trabajo a la hora de querer enviar masivamente texto, imágenes, audio o video...

Pero aquí hay también un punto muy importante que quiero hablarles y es la preocupación que muchos usuarios de sistemas automatizados tienen con respecto a los envíos masivos y es: Me bloquearán el número? Les llegará mi mensaje a todos los números de mi lista aún si no me tienen agregado como contacto?

Justamente hoy en día WhatsApp está cerrando cada vez más el grifo en cuanto a lo que es el Spam.

El Spam se da cuando enviamos mensajes a personas que no han realizado antes contacto alguno con nosotros y pueden ser nuestros clientes pero si aun no tenemos un historial de chat con ellos esto también puede ser catalogado como Spam.

Qué pasa si enviamos mensajes repetidamente a usuarios para los cuales somos totalmente unos desconocidos con información que ellos no han solicitado?... Pues que estas personas cuando reciban el mensaje o la publicidad, directamente te van a bloquear y si varias de esas personas hacen lo mismo y te bloquean, al bloquearte se va a enterar WhatsApp y su sistema automáticamente te va a bloquear también, toda una paradoja.

La técnica que está funcionando en este sentido es que en lugar de hacer ese primer contacto en frio con los clientes a través de WhatsApp, lo hagas a través de una campaña de SMS o la comúnmente llamada mensajería de texto.

Una campaña de SMS (mensajería de Texto) la podemos usar y es extremadamente útil precisamente cuando ya tenemos un listado de números de teléfono que previamente hemos recolectado y queremos hacerle WhatsApp marketing a esos números pero muy peligros por aquello del baneo de cuentas.

El objetivo de este primer contacto a través del SMS y con un mensaje de texto bien estructurado y altamente persuasivo, será ofrecer al usuario algo de su interés, que le incentive a preguntar por más información a través de un link de WhatsApp que también incluyamos dentro del texto.

Ejemplo de Mensaje de Texto:

Oferta de x Producto ya solo nos quedan 20 unidades!! . Pregúntame por el gran Descuento de fin de mes ► link

De esta manera y así sea solo por curiosidad, el cliente hará click en el link que lo llevara al WhatsApp con un mensaje pre configurado que diga por ejemplo: "Solicito información" . Ya con esto, el sistema de WhatsApp capta el inicio de un historial de chat y entiende que somos conocidos para este usuario, por lo cual en adelante se puede realizar una comunicación fluida con este usuario.

En adelante podremos enviar informaciones ofertas o publicidad -sin abusar de la cantidad o la continuidad- pero ya es muy poco probable que WhatsApp nos ponga en la lista negra de los Spammers.

En esta tercera forma de prospectar a nuevos clientes, tiene participación nuestra software de marketing **AutoSend** con el sistema integrado de envíos de SMS.

Por último les quiero compartir una estructura para el envío de mensajes que no es un estándar pero estoy seguro les puede ayudar a crear un vínculo con sus prospectos.

1er Mensaje - Atención: En este primer mensaje de acercamiento debes captar la atención de tu prospecto y es importante conectar de inmediato preséntate hazle saber quién eres, y que tienes o puedes hacer para ayudarlo.

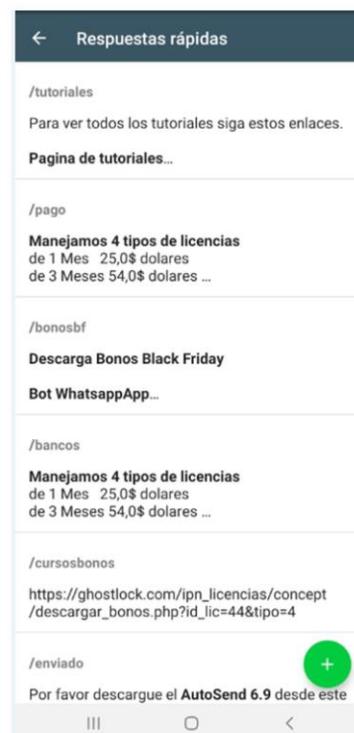
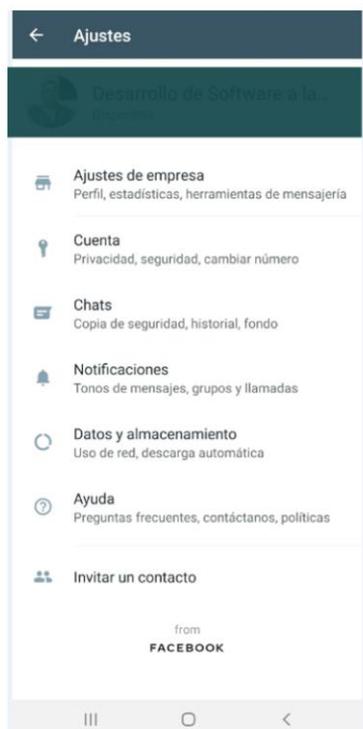
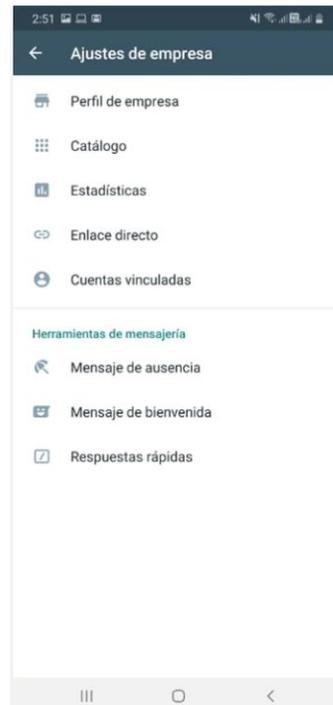
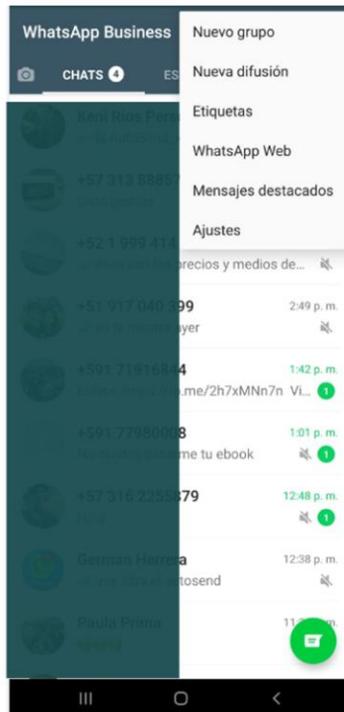
2do Mensaje Interés: Muéstrale tu servicio o producto hazle saber las bondades de lo que ofreces y como podría beneficiarse.

3er Mensaje Deseo. Envía imágenes o testimonios de personas que usan tu producto y como les ha funcionado, esto despertara su interés aun más.

4to Mensaje Acción: Hazle un llamado claro a la acción y ofrece algún descuento especial o bonos adicionales que le den un plus agregado a tu servicio.

Otra recomendación importante es usar WhatsApp bussines por el siguiente motivo, en la aplicación se pueden configurar plantillas de respuestas rápidas que son muy útiles a la hora de responder a los usuarios, y más aun cuando son muchos, ya que esta función nos ahorrara tiempo a la hora de responder a las preguntas de los usuarios, para ellos solo es necesario agregar la respuesta y un atajo rápido como se observa en la imagen de abajo.

www.whatsappmarketing.co



AutoSend es una herramienta de WhatsApp marketing y SMS que puede ser de mucha utilidad para tus proyectos ya sea que vendas productos, ofrezcas servicios o si eres el encargado del marketing de una empresa. – Si todavía no lo tienes instalado en tu equipo comunícate con nosotros y te daremos

el software en versión Demo para que puedas ver cómo funciona realmente y seas creativo con respecto a cómo puedes sacarle el mayor provecho - .
Si gustas probar un demo totalmente gratuito de AutoSend solo visita mi sitio web y busca el botón de WhatsApp, y solicita tu Demo.

¡Éxito!

tu amigo Germán Herrera

Si te gusto este articulo visítanos en nuestro sitio web

<https://whatsapp-marketing.co/whatsapp-marketing-masivo/>

www.whatsapp-marketing.co