



VENDAS PELO WHATSAPP:

**Técnicas infalíveis que vão
salvar o seu negócio**

Vendas pelo WhatsApp: técnicas infalíveis que vão salvar o seu negócio

O WhatsApp hoje é o aplicativo mais usado pelos brasileiros, 96,4% da população ativa nas redes sociais usam esse aplicativo como meio de comunicação diário e a tendência é cada vez mais o WhatsApp ser usado para conversas empresariais para venda.

Por que preciso vender pelo WhatsApp?

Bom, como vimos acima, o WhatsApp é o aplicativo mais usado pelos brasileiros, partindo desse princípio ele seria a melhor solução de comunicação que hoje você pode oferecer para o seu cliente.

Pensando assim, podemos inclusive ressaltar que a estratégia básica de qualquer empresa é estar onde seu usuário está, fator importante para que

ele tenha acesso facilitado ao catálogo de produtos, métodos de pagamento e solucione possíveis conflitos caso necessário.

Além disso, o WhatsApp oferece diversas formas de comunicação, seja por texto, fotos, áudio e vídeo, tornando a comunicação mais interativa e completa com cliente, facilitando o envio de informações sobre a solução solicitada ou produto a ser vendido.

As conversas em tempo real trazem mais segurança para o cliente, que pode tomar a

decisão de compra em apenas pouco minutos de bate-papo, efetivar o pagamento por um link enviado no corpo da mensagem e compartilhar o comprovante de pagamento por foto, pronto, venda realizada com sucesso.

A melhor parte é que todas as informações compartilhadas pelo WhatsApp são seguras e criptografadas, principalmente quando o WhatsApp Business é usado, sendo assim, sua equipe de vendas estará segura e o seu cliente também.

Gestão sistêmica bem projetada:

Agora que você já conhece todas as vantagens de vender pelo WhatsApp, vamos te dar um passo a passo para você implementar um sistema de vendas eficiente e que gere resultados para sua empresa.

Lembrando que as estratégias de vendas pelo WhatsApp devem ser direcionadas para o cliente de fundo de funil, ou seja, aquele que está pronto para executar a compra. Nesse caso, ofertas diretas, escassez e estratégias mais focadas no objetivo de

compra imediata podem funcionar muito bem.

Bom, então, vamos ao passo a passo do método que vai abrir a caixinha das vendas para sua empresa:

1º Passo: Crie um WhatsApp Business:

Criar a versão Business desse aplicativo facilita todo o processo da sua empresa, pois você poderá automatizar parte do atendimento, inserir catálogo de produtos, gerar uma rede de atendimento para os seus vendedores e passar mais credibilidade para o cliente.

A versão business também permite que o WhatsApp seja usado na versão desktop e web, sem comprometer as etapas de atendimento. Inclusive, para empresas de grande porte o sistema do aplicativo pode ser configurado com várias etapas de automação apenas para o cliente efetivar a compra com o vendedor.

A versão business ainda permite a fixação de conversas para clientes que você pode estar negociando, marcadores para organizar a conversa e o pagamento direto pelo aplicativo. Então, para dar esse passo, baixe, instale no seu

computador a versão business e preencha o máximo de informações possível no perfil, ok?

2º Passo: Tenha um catálogo completo e atualizado

Criar um método de vendas por um canal de comunicação pode parecer fácil, mais exige um pouco mais de atenção do que se pensa. O catálogo do WhatsApp será a porta de entrada das informações do produto para o cliente, portanto, mantenha-o atualizado.

Muitas empresas, ao criar um catálogo de produtos, apenas deixam lá disponível, mas, esquecem que aquele catálogo

funciona, na verdade, como um carrinho de compras virtual.

Sendo assim, o cliente precisa da maior riqueza de detalhes possível sobre o seu produto ou serviço, por exemplo, incluir entrega, tamanho, prazo e o principal, preço.

Detalhes como esses podem fazer a diferença na decisão de compra, quanto mais o seu cliente souber do seu produto, mais seguro ele se sentirá para escolher a sua empresa como solucionadora das dores dele.

Por isso, não economize, fotografe, valorize seu produto, coloque detalhes e gere segurança no processo decisório e na experiência de compra do seu cliente.

3º Passo: Divulgue seu WhatsApp como canal de vendas

O marketing é necessário para existir venda, então, nada melhor do que valorizar os canais que você usa, incluindo o WhatsApp.

Pode ser por um botão de compra imediata pelo site, um número com a logo do WhatsApp no seu cartão virtual, ou até mesmo o link na bio do seu Instagram, o importante é que o cliente saiba desse canal, seja para solucionar problemas, dúvidas ou para compra.

Além disso, o WhatsApp disponibiliza outras ferramentas para acessar a plataforma

como: QR Code, criar bases de clientes, utilizar e-mail marketing, listas de transmissão e todos os recursos possíveis para divulgar o WhatsApp.

4º Passo: Invista na experiência do cliente:

Com o crescimento do WhatsApp focado em vendas, a plataforma disponibilizou outras ferramentas que favoreçam o processo de compra, uma delas é WhatsApp Pay, um formato de pagamento direto pela plataforma.

Ou seja, o seu cliente pode fazer o pagamento pelo aplicativo de comunicação usando cartão de crédito ou débito das bandeiras Mastercard e Visa, o valor pago cai diretamente na conta

cadastrada da empresa, que pode ser dos seguintes bancos: Nubank, Banco do Brasil e Sicredi.

Essa foi uma descoberta bastante vantajosa para as empresas com a compra imediata como foco, facilitando até o processo de comunicação com o cliente, que pode ser automatizado e configurado conforme a sua necessidade.

O WhatsApp é um método de atendimento mais humanizado, então

Check List que vai transformar seu WhatsApp em uma Máquina de vendas:

- ✓ Use o WhatsApp Business
- ✓ Aposte na versão Catálogo
- ✓ Tenha uma equipe exclusiva para o atendimento ao cliente
- ✓ Automatize processos e mensagens
- ✓ Trabalhe com listas de transmissão separadas por etapas do funil
- ✓ Não economize no marketing de conteúdo
- ✓ Divulgue seu novo canal de vendas
- ✓ Explore mensagens rápidas e objetivas
- ✓ Use os Status para criar conteúdo e divulgar produtos
- ✓ Tenha uma linguagem acessível
- ✓ Aposte em avaliações após o atendimento

- ✓ Escute os feedbacks sobre o uso da plataforma
- ✓ Treine sua equipe para usar esse novo canal de vendas
- ✓ Não tenha medo de arriscar

Com essas dicas, suas vendas pelo WhatsApp serão um sucesso e a comunicação na sua empresa será a mais rápida, simples e objetiva possível. Para saber mais sobre como vender por redes sociais e aplicativos de comunicação participe da nossa Imersão Sales Clube.

Lá te orientamos com passo a passo para alcançar seus objetivos de vendas, visando sua autoridade como empresa e contato direto com o usuário.

Clique no link abaixo e garanta sua presença na próxima edição da imersão que mais transforma empresas no país. 🚀 🚀 🚀

www.salesclube.com.br





VENDAS

PELO WHATSAPP:

Técnicas infalíveis que vão
salvar o seu negócio

 SALESCLUBE

www.salesclube.com.br